

ZESZYTY NAUKOWE

**Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie**

**EKONOMIKA
i ORGANIZACJA
GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ**

NR 48 (2003)

ZESZYTY NAUKOWE

**Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie**

**EKONOMIKA
i ORGANIZACJA
GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ**

NR 48 (2003)

**Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2003**

KOMITET REDAKCYJNY

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

RECENZENCI

Jan Górecki, Bogdan Klepacki, Edward Majewski, Henryk Runowski, Janina Sawicka, Stanisław Stańko, Włodzimierz Wójcicki, Maria Zajączkowska, Wojciech Ziętara

Zeszyty Naukowe 48 i 49 zostały wydane w ramach obchodów 50-lecia Wydziału Ekonomiczno-Rolniczego SGGW

Tłumaczenie streszczeń – Aldona Zawojcka, Monika Gładysz

Redaktor – Jan Kiryjow

Redaktor techniczny – Krystyna Piotrowska

Korekta – Jadwiga Rydzewska

ISBN 83-7244-407-2

Wydawnictwo SGGW

ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa

tel./fax (0 22) 847 28 92, e-mail: jmw_wyd@alpha.sggw.waw.pl

<http://www.sggw.waw.pl/info/wyd/index.html>

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

Spis treści

Janina Sawicka

Programowanie rozwoju regionalnego w Polsce w dostosowaniu do standardów Unii Europejskiej	5
--	---

Urszula Kuśmierz-Gozdalik

Przestrzenność gospodarki a polityka regionalna	21
---	----

Stanisław Stańko

Zmiany w handlu zagranicznym Polski produktami rolno-spożywczymi w latach 1989–2001	35
---	----

Katarzyna Boratyńska

Znaczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w rozwoju gospodarczym Polski w latach dziewięćdziesiątych	49
---	----

Agnieszka Borowska

Sytuacja ekonomiczna gospodarstw domowych w krajach Unii Europejskiej i w Polsce w latach dziewięćdziesiątych	61
---	----

Janusz Kosicki, Małgorzata Kosicka

Przemiany w spożyciu żywności w okresie transformacji	79
---	----

Joanna Kisielińska

Polityka interwencyjna państwa w polskim rolnictwie lat dziewięćdziesiątych	91
---	----

Wojciech Ziętara

Transformacja państwowych gospodarstw rolnych w Polsce	105
--	-----

Bogdan Klepacki

Zmiany poziomu intensywności produkcji roślinnej w Polsce w latach dziewięćdziesiątych	123
--	-----

Monika Gładysz

Pozytywne i negatywne skutki napływu kapitału zagranicznego do polskiego systemu bankowego w latach dziewięćdziesiątych	133
---	-----

Waldemar Karwowski, Arkadiusz Orłowski

Rozwój bankowości internetowej w Polsce – wdrażanie technologii informatycznych i opinie klientów	143
---	-----

Alina Daniłowska

Instytucjonalno-prawne uwarunkowania rozwoju rynku kredytów rolniczych w Polsce w okresie transformacji systemowej	155
--	-----

<i>Maria Parlińska</i>	
Logistyka w agrobiznesie	173
<i>Mariusz Hamulczuk</i>	
Częstość danych statystycznych a wyniki prognozowania	185
<i>Tomasz Kondraszuk</i>	
Ekonomiczne aspekty zrównoważonego rozwoju gospodarstwa (przedsiębiorstwa) rolniczego	195
<i>Mirosław Wasilewski</i>	
Klasyfikacja zapasów oraz tendencje ich zmian w gospodarstwach indywidualnych	211
<i>Krystyna Krzyżanowska</i>	
Stan i kierunki rozwoju rolniczych grup producenckich w Polsce	227
<i>Ewa Tchorzewska</i>	
Rachunkowość podmiotów rolniczych w okresie transformacji gospodarczej w Polsce	235
<i>Mariusz Chądzyński</i>	
Szanse i bariery w funkcjonowaniu i rozwoju sektora MSP na obszarach wiejskich	251

Programowanie rozwoju regionalnego w Polsce w dostosowaniu do standardów Unii Europejskiej

Wprowadzenie

Programowanie i planowanie wieloletnie po zmianach ustrojowych w Polsce po 1989 r. kojarzone było jako relikty przeszłości, a taki termin, jak „plan 5-letni” stał się jednym z symboli przypominających o epoce gospodarki centralnie planowanej.

W początkowym okresie lat dziewięćdziesiątych nie doceniano znaczenia planowania wieloletniego, skupiano się raczej na realizacji zadań bieżących. Skutkiem tego wiele jednostek samorządowych zaczęło borykać się z coraz większymi problemami w zarządzaniu, wynikającymi z nieumiejętności dostosowania się do szybkiego tempa przemian społeczno-gospodarczo-politycznych zachodzących w kraju.

Brak planów długoterminowych daje się odczuć podczas debat dotyczących konstruowania budżetu na dany rok, a w szczególności podczas wyboru zadań inwestycyjnych przewidzianych do realizacji. Debaty te przypominają batalie, w których ścierają się poglądy i opinie członków zarządu, radnych i mieszkańców. Prowadzi to do chaosu organizacyjnego, a wybrane zadania inwestycyjne są z reguły „tworem” konsensusu zwaśnionych i zwalczających się nawzajem stron. W tej sytuacji o wyborze danej inwestycji często decydują układy polityczne, siła przebiccia oraz osobiste interesy i animozje poszczególnych decydentów, a nie rzeczowe analizy potrzeb, studia celowości czy wykonalności.

Programowanie jest tak samo ważne dla samorządów, jak i dla środowiska biznesu krajowego i zagranicznego, określa bowiem priorytety i kierunki rozwoju gospodarki.

Definicja pojęcia „planowanie strategiczne” określa, że jest to metoda, instrument, narzędzie, za pomocą którego samorzady mogą przewidywać i planować przyszłość.

Plan jest instrumentem niezbędnym do racjonalnego zarządzania gospodarką regionu, ponieważ: wyznacza kierunek i perspektywy rozwoju; daje możliwość nie tylko przewidywania i prognozowania, ale także kształtowania przyszłości; pozwala efektywnie gospodarować zasobami; oszczędza czas, rozdziela zadania i przewiduje problemy mogące się pojawić w przyszłości; wskazuje na mocne, a także słabe strony gospodarki danej jednostki administracyjnej; plan daje możliwość optymalnego rozdysponowania posiadanych zasobów – zarówno kapitałowych, jak i ludzkich; plan uwzględnia uwagi i wnioski mieszkańców, dając im poczucie bezpieczeństwa oraz współodpowiedzialności za rozwój lokalny. Ogranicza on również możliwość powstania ewentualnych konfliktów związanych z realizacją planowanych inwestycji; plan wskazuje sposób współpracy pomiędzy różnymi grupami społecznymi i „opcjami” politycznymi, a także z jednostkami sąsiednimi w celu rozwoju gminy i całego regionu.

Cele i instrumenty polityki regionalnej w Unii Europejskiej

Polityka regionalna w Europie ma długą historię. W Wielkiej Brytanii, kiedy to po wielkim kryzysie lat trzydziestych bezrobocie w pewnych regionach kraju przybrało ogromne rozmiary na skutek zamykania kopalń węgla oraz stoczni, zadaniem polityki regionalnej było wspieranie nowych gałęzi przemysłu w istniejących dotychczas ośrodkach w celu uzyskania nowej równowagi ekonomicznej. W innych krajach dysproporcje międzyregionalne i ich skutki zaczęły ujawniać się w latach sześćdziesiątych w postaci nadmiernego rozrostu wielkich aglomeracji oraz podupadania oddalonych od centrów administracyjnych regionów peryferyjnych, wyludniania terenów górskich, narastania problemów socjalnych w regionach tradycyjnego przemysłu, wysokiego bezrobocia i ubożenia ludności regionów zacofanych i depresyjnych.

Starano się temu przeciwdziałać w dwojaki sposób: przez intensyfikowanie polityki regionalnej w poszczególnych państwach oraz rozwijanie i doskonalenie wspólnej polityki regionalnej.

Głównymi instrumentami i środkami ówczesnej polityki regionalnej były różne formy finansowania działalności gospodarczej w regionach, wznoszenie budynków przemysłowych, rozwijanie stref przemysłowych itp.

Przyjęcie nowych krajów do Wspólnoty: Wielkiej Brytanii, Danii (1973 r.), a zwłaszcza Irlandii (1973 r.), Grecji (1981 r.), Hiszpanii i Portugalii (1986 r.), stworzyło nowe problemy regionalne, gdyż rozpiętość w poziomie PKB

w przeliczeniu na jednego mieszkańca między regionami najbiedniejszymi i najbogatszymi powiększyła się dziesięciokrotnie. W 1988 r. średni dochód na jednego mieszkańca Hamburga – najbardziej rozwiniętego regionu Wspólnoty – wynosił około 27 tys. ECU, a najbiedniejszego, portugalskiego Norte – 2,8 tys. ECU¹.

Opóźnienia rozwojowe w Grecji, Portugalii, znacznej części Hiszpanii, południowych Włoszech i Sardynii, Irlandii, na Korsyce i francuskich terytoriach zamorskich oraz w nowych landach byłego NRD są ciągle przedmiotem szczególnego zainteresowania unijnej polityki regionalnej.

Innego rodzaju problemy napotykają regiony tradycyjnego przemysłu. Są to stare regiony przemysłowe Wielkiej Brytanii, północnej Francji, północnej Hiszpanii i Belgii, części wybrzeża północnych Włoch, niektóre regiony Niemiec zachodnich i wschodnie kraje związkowe. Stoją one obecnie przed koniecznością rekonwersji i stworzenia alternatywnych dziedzin działalności gospodarczej dla przemysłów tradycyjnych (węglowego, stalowego, stocznioowego, tekstylnego).

Cele polityki regionalnej w Unii Europejskiej w latach 2000–2006

Podstawowym celem polityki regionalnej UE jest wzrost poziomu spójności wewnętrznej w ramach całej organizacji. Jest to spowodowane ciągle dużym zróżnicowaniem stopnia rozwoju społecznego i gospodarczego poszczególnych krajów członkowskich Unii oraz istnieniem jeszcze większych dysproporcji rozwojowych pomiędzy ich regionami. Są to nie tylko regiony o trudnych warunkach klimatycznych, geograficznych czy niedostatecznie rozwiniętej infrastrukturze, ale także mające niekorzystną strukturę gospodarki (z dominacją rolnictwa czy schyłkowymi gałęziami przemysłu: górnictwem węgla, hutnictwem stali, przemysłem tekstylnym i stoczniowym), niskiego poziomu kwalifikacji zawodowych ludności itp.². Spójność (kohezja) rozumiana jest w ujęciu ekonomicznym, społecznym oraz przestrzennym. (Spójność ekonomiczna oceniana jest zróżnicowaniami w poziomie produktu krajowego brutto na mieszkańca w ujęciu regionalnym. Spójność społeczna charakteryzowana jest zróżnicowaniami w zakresie poziomu stopy bezrobocia. W przypadku

¹Weidenfeld W., Wessels W., Europa od A do Z. Podręcznik integracji europejskiej. Wyd. „Wokół nas”, Gliwice 1995, s. 227.

²Polityka regionalna i fundusze strukturalne,
www.umysl.pl/exporter/zarządzanie/patrz_rowniez/unia_2_regiony.html

spójności przestrzennej chodzi o to, aby dostępność do obszarów peryferyjnych i o niekorzystnym położeniu geograficznym systematycznie się poprawiała.)

Na szczycie w Berlinie wyznaczono podstawowe cele polityki regionalno-strukturalnej w Unii Europejskiej na lata 2000–2006 i są one następujące:

cel 1 – oddziaływanie na obszarach opóźnionych w rozwoju społeczno-ekonomicznym, gdzie PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca nie przekracza 75% średniego wskaźnika dla całej Unii;

cel 2 – obszary dotknięte restrukturyzacją przemysłu, usług i rybołówstwa oraz obszary wiejskie i zurbanizowane dotknięte regresem społeczno-ekonomicznym oraz przeżywające problemy związane z adaptacją do zmienionych warunków zewnętrznych;

cel 3 – pomoc na rzecz adaptacji i modernizacji polityki oraz systemów oświaty, kształcenia zawodowego i zatrudnienia. Podział środków będzie następował na podstawie udziału poszczególnych państw w populacji UE.

Na obszarach problemowych celu 1, 2 i 3 funkcjonują cztery fundusze strukturalne: Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego, Europejski Fundusz Socjalny, Europejski Fundusz Rolny – Sekcja Orientacji oraz Finansowy Instrument dotyczący Rybołówstwa, a także piąty – Fundusz Spójności (zwany też Funduszem Kohezyjnym) – w tych krajach, w których PKB na mieszkańca wynosi poniżej 90% wielkości przeciętnej rejestrowanej w Unii Europejskiej).

Zadaniem funduszy strukturalnych jest wspieranie restrukturyzacji i modernizacji gospodarek krajów UE. Fundusze te kierowane są do tych sektorów gospodarki i do regionów, które bez pomocy finansowej nie są w stanie dorównać do średniego poziomu ekonomicznego w UE³.

Fundusz Spójności, inaczej nazywany Funduszem Kohezji lub Europejskim Funduszem Kohezji, jest to czasowe wsparcie finansowe dla krajów Unii Europejskiej, w których PKB nie przekracza 90% średniej dla wszystkich krajów członkowskich (Grecja, Portugalia, Hiszpania i Irlandia). Fundusz ten nie należy do grupy Funduszy Strukturalnych ze względu na określony czas, w którym działa. Ze względu na charakter i cel Fundusz Spójności jest instrumentem polityki strukturalnej, funkcjonował w latach 1993–1999. Na szczycie UE w Berlinie postanowiono przedłużyć jego działanie do 2006 r.

Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (ERDF – European Regional Development Fund) powstał w 1975 r. Jego głównym zadaniem jest niwelowanie dysproporcji w poziomie rozwoju regionalnego krajów należących do UE. Pomoc dla regionów polega na⁴:

³Jacek Szlachta: Nowe zasady i priorytety polityki regionalnej Unii Europejskiej, <http://republika.pl/wszia/referat4.htm>

⁴Gabriel Tondl: Regional Policy. [w:] M. Artis, F. Nixon: The Economics of the European Union. Policy and Analysis. Third Edition. Oxford University Press, 2001.

- a) inwestycjach (pozwalających utrzymać lub tworzyć stałe miejsca pracy), np.:
- poprawa otoczenia firm i podwyższenie atrakcyjności inwestycyjnej regionu,
 - pobudzanie rozwoju badań i nowych technologii,
 - wsparcie finansowe dla małych i średnich przedsiębiorstw;
- b) rozwijaniu infrastruktury (np. budowa dróg, sieci telefonicznych), która:
- wspomaga rozwój ekonomiczny regionu,
 - prowadzi do tworzenia nowych miejsc pracy,
 - przyczynia się do rozwoju transeuropejskiej sieci transportowej,
 - osłabia skutki peryferyjnego położenia regionu,
 - służy dywersyfikacji działalności gospodarczej;
- c) wspieraniu lokalnych inicjatyw rozwojowych (np. organizacji wspierających przepływ nowych technologii lub ułatwiających dostęp do finansowania dla małych i średnich przedsiębiorstw).

Poza działaniami finansowanymi bezpośrednio w regionach, z budżetu EFRR finansowane są inicjatywy wspólnotowe – INTERREG (współpraca transgraniczna i międzyregionalna) oraz URBAN (rewitalizacja obszarów miejskich). Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego jest największym, pod względem budżetu, z funduszy strukturalnych.

Europejski Fundusz Społeczny (ESF – European Social Fund) jest pierwszym z zastosowanych we Wspólnocie instrumentów polityki strukturalnej. Został powołany do życia na podstawie art. 123 Traktatu ustanawiającego Europejską Wspólnotę Gospodarczą (1957 r.). Fundusz działa od 1960 r., a jego głównym celem jest rozwiązywanie problemów na rynku pracy, w tym bezrobocie w krajach członkowskich.

Pomoc, podobnie jak w przypadku pozostałych funduszy, koncentruje się na najbiedniejszych regionach. Fundusz powinien wspierać działania zapobiegające i przeciwdziałające bezrobociu oraz działania rozwijające potencjał kadrowy, integrację społeczną na rynku pracy, która promuje wzrost poziomu zatrudnienia, a także równość szans kobiet i mężczyzn. Fundusz powinien w szczególności wspierać działania podejmowane w ramach realizacji Europejskiej strategii zatrudnienia oraz ogłaszanych corocznie Wytocznych w sprawie zatrudnienia (Art. 1 Rozporządzenia EFS z 12.07.1999 r.).

EFS finansuje pięć obszarów:

- aktywizację zawodową bezrobotnych i zagrożonych bezrobociem,
- przeciwdziałanie społecznej izolacji,
- kształcenie ustawiczne,
- doskonalenie kadr gospodarki i rozwój przedsiębiorczości,
- aktywizację zawodową kobiet.

EFS wspiera również rozwiązania systemowe dotyczące zatrudnienia i rozwoju zasobów ludzkich (np. systemy szkoleń zawodowych, doskonalenie nauczycieli i trenerów). Ponadto, z Funduszu finansowana jest inicjatywa EQUAL (wyrównanie szans na rynku pracy).

Budżet Europejskiego Funduszu Socjalnego wynosi na lata 2000–2006 około 60 miliardów euro, co stanowi około 30% środków przeznaczonych dla funduszy strukturalnych przez Unię Europejską na lata 2000–2006 (jest to razem prawie 195 miliardów euro).

Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej (EAGGF – European Agriculture Guidance and Guarantee Fund) powstał w 1964 r. na mocy Traktatów Rzymskich. Zajmuje się wspieraniem przekształceń struktury rolnictwa oraz wspomaganie rozwoju obszarów wiejskich. Na Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej jest przeznaczana największa część budżetu Unii Europejskiej (w 1999 r. przeznaczono na ten cel 42,2% budżetu). Ponadto, środki Funduszu pochodzą z opłat nakładanych na importowane spoza Unii Europejskiej produkty rolne.

EAGGF składa się z dwóch sekcji: Sekcji Gwarancji, która finansuje wspólną politykę rolną (zakupy interwencyjne produktów rolnych, dotacje bezpośrednie dla rolników), oraz Sekcji Orientacji, która wspiera przekształcenia w rolnictwie w poszczególnych państwach UE i jest instrumentem polityki strukturalnej.

W ramach Sekcji Orientacji EAGGF realizuje się następujące zadania:

- rozwój i modernizacja terenów wiejskich,
- wspieranie inicjatyw służących zmianom struktury zawodowej na wsi (w tym kształcenia zawodowego rolników i ich przekwalifikowania do innych zawodów),
- wspomaganie działań mających na celu zwiększenie konkurencyjności produktów rolnych,
- restrukturyzacja oraz dostosowanie potencjału produkcyjnego gospodarstw do wymogów rynku,
- pomoc przy osiedlaniu się młodych rolników,
- wspieranie rozwoju ruchu turystycznego i rzemiosła,
- rozwój i eksploatacja terenów leśnych,
- inwestycje w ochronę środowiska,
- wyrównywanie szans gospodarstw położonych na terenach górzystych i terenach dotkniętych kataklizmami.

Finansowy Instrument dotyczący Rybołówstwa finansuje inicjatywy służące restrukturyzacji rybołówstwa i upraw wodnych (aquaculture). Celem finan-

sowanych projektów powinno być dążenie do uzyskania równowagi w środowisku morskim⁵.

Na mocy Traktatu z Maastricht powołano, w uznaniu znaczenia polityki regionalnej, nowy organ UE – Komitet Regionów (Committee of the Regions). Komitet jest instytucją doradczą dla Rady UE i Komisji Europejskiej, a jednocześnie pełni funkcję przedstawicielską wobec różnych instytucji, które reprezentuje. Składa się on z 222 przedstawicieli regionalnych i lokalnych jednostek samorządowych⁶.

Istotne znaczenie w polityce strukturalnej Unii Europejskiej odgrywa Europejski Bank Inwestycyjny (EBI). Jego funkcją jest wspieranie zrównoważonego rozwoju społeczno-ekonomicznego poprzez udzielanie pożyczek oraz gwarancji kredytowych dla realizacji przedsięwzięć inwestycyjnych. EBI działa jednocześnie jako bank i jako instytucja Wspólnoty, wspierając rozwój ekonomiczny słabiej rozwiniętych regionów. EBI udziela pożyczek z własnych środków. Wspierane są głównie: obszary problemowe, polityka energetyczna Wspólnoty, przedsięwzięcia infrastrukturalne w zakresie transportu i telekomunikacji, ochrona środowiska przyrodniczego, sektor małych i średnich przedsiębiorstw oraz międzynarodowa konkurencyjność przemysłu. Finansowanie rozwoju regionalnego stało się od wielu już lat priorytetem EBI. Obecnie wspieranie przedsięwzięć związanych z rozwojem regionalnym stanowi około 60% puli finansowania ze środków własnych tej instytucji.

Podstawy prawne polityki regionalnej w Polsce

W Polsce dostosowanie systemowe podstaw prowadzenia polityki regionalnej wg standardów Unii Europejskiej wymagało przeprowadzenia reformy administracyjnej kraju, wdrożenia regulacji prawnych i zbudowania odpowiednich instytucji na różnych szczeblach zarządzania. Podstawy ustrojowe samorządności określone są w Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej w rozdziale VII. Według Konstytucji, jednostki samorządu terytorialnego mają osobowość prawną i przysługują im prawa majątkowe, w tym prawo własności. Jednostki samorządu terytorialnego wykonują zadania służące zaspokajaniu potrzeb wspólnoty samorządowej. Na dochody jednostek samorządu terytorialnego składają się dochody własne oraz subwencje i dotacje z budżetu państwa. Nadzór nad działalnością jednostek samorządu terytorialnego pełnią Prezes Rady Ministrów i wojewodowie.

⁵Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej, www.europa.edu.pl/topics/fund_strukt

⁶www.umysl.pl/exporter/zarzadzanie/patrz_rowniez/unia_2_regiony.html

Regulacje prawne odnoszące się do samorządów szczebla regionalnego zawiera ustawa z 5 czerwca 1998 r. o samorządzie województwa. W myśl tej ustawy, podstawowym zadaniem samorządu województwa jest prowadzenie polityki rozwoju województwa. Samorząd ma określić strategię tego rozwoju. Strategia powinna uwzględniać: pielęgnację polskości oraz rozwój i kształtowanie świadomości narodowej, obywatelskiej i kulturowej mieszkańców; pobudzanie aktywności gospodarczej; podnoszenie poziomu konkurencji i innowacyjności gospodarczej województwa; zachowanie wartości środowiskowej, kulturowej i przyrodniczej województwa; kształtowanie i utrzymywanie ładu przestrzennego.

Strategia rozwoju województwa musi być zgodna z narodową strategią rozwoju regionalnego. Przy ustalaniu strategii samorząd jest zobowiązany współpracować z wieloma podmiotami, środowiskami i instytucjami. Określenie zasad, trybu i harmonogramu opracowania strategii rozwoju województwa należy do sejmiku województwa, który ustala m.in. zadania poszczególnych organów województwa, tryb i zasady współpracy z innymi podmiotami.

Strategię realizuje się poprzez programy wojewódzkie. Samorząd województwa może wystąpić do rządu o wsparcie ze środków budżetu państwa. Do samorządu województwa należy także wykonywanie zadań związanych z rozwojem regionalnym na obszarze województwa. Zadania wynikające z programu województwa, jeśli zyskają wsparcie rządowe, zostaną objęte kontraktem wojewódzkim. Stronami kontraktu wojewódzkiego są samorząd województwa (reprezentowany przez marszałka województwa) oraz Rada Ministrów. Kontrakt obejmuje wszystkie zadania wynikające z programu województwa, mające znaczenie dla jego rozwoju, które uzyskały wsparcie rządowe. Kontrakt powinien uwzględniać uwarunkowania społeczno-gospodarcze danego regionu oraz komplementarne działania rozwojowe i restrukturyzacyjne podejmowane na jego terenie. Określa tryb i warunki realizacji zadań. Źródłami finansowania kontraktu są:

- środki z budżetu państwa,
- środki z budżetu Unii Europejskiej,
- środki pochodzące z budżetów jednostek samorządu terytorialnego,
- środki pochodzące od innych podmiotów.

Ustawa z 12 maja 2000 r. (DzU Nr 48, poz. 550) jest pierwszą w Polsce ustawą ustanawiającą i porządkującą krajową politykę regionalną. Ustawa określa zasady i formy wspierania rozwoju regionalnego, a także zasady współdziałania w tym zakresie Rady Ministrów i organów administracji rządowej z samorządem terytorialnym oraz partnerami społecznymi i gospodarczymi. Ustawa określa cele wspierania rozwoju regionalnego. Są one następujące: rozwój poszczególnych obszarów kraju, poprawy jakości i warunków życia

mieszkańców oraz poziomu zaspokajania potrzeb wspólnot samorządowych; stworzenie warunków dla podnoszenia konkurencyjności wspólnot samorządowych; wyrównywanie różnic w poziomie rozwoju poszczególnych obszarów kraju oraz wyrównywanie szans obywateli bez względu na miejsce zamieszkania; zmniejszenie poziomu zacofania obszarów słabo rozwiniętych.

Ustawa kategoryzuje zadania, na które może być przeznaczone wsparcie finansowe ze środków budżetu państwa. Są to: inwestycje w zakresie infrastruktury technicznej i transportowej; innowacje gospodarcze i transfer technologii; restrukturyzacja wybranych dziedzin gospodarki lokalnej i regionalnej; tworzenie nowych, stałych miejsc pracy; rozwój instytucji działających na rzecz pobudzania aktywności i wspomagania działań samorządowych; przedsięwzięcia z zakresu edukacji, także dorosłych; przedsięwzięcia z zakresu kultury regionalnej i lokalnej będących składnikiem kultury narodowej oraz ochrony dziedzictwa kulturowego; inwestycje mające na celu poprawę stanu środowiska naturalnego; studia i badania niezbędne do prowadzenia polityki rozwoju regionalnego.

Za realizację zadań z zakresu polityki regionalnej odpowiedzialny jest minister właściwy do spraw rozwoju regionalnego. Ustawa porządkuje mechanizmy prowadzenia polityki rządu w zakresie oddziaływania na rozwój regionalny, uwzględniając też mechanizmy wsparcia rozwoju regionalnego w ramach programów pomocowych.

Programowanie rozwoju regionalnego na lata 2004–2006 na podstawie Narodowego Planu Rozwoju

Należy podkreślić, iż Narodowy Plan Rozwoju to dokument planistyczny całościowo ujmujący strategię społeczno-gospodarczego rozwoju Polski w pierwszych latach naszego członkostwa w Unii Europejskiej.

Dokument został po raz pierwszy przygotowany według wytycznych zawartych w Rozporządzeniu Rady Unii Europejskiej Nr 1260 z 21 czerwca 1999 r. (1260/99/WE), zawierającym ogólne przepisy obowiązujące kraje członkowskie UE, a dotyczące zasad gospodarowania funduszami strukturalnymi.

W Narodowym Planie Rozwoju scharakteryzowano sytuację społeczno-ekonomiczną Polski ogólnie, a także w regionach (województwach) w przededniu przystąpienia naszego kraju do UE. W dokumencie tym sformułowano cele rozwojowe i opis strategii zmierzającej do osiągnięcia spójności społecznej, gospodarczej i przestrzennej z krajami i regionami Unii Europejskiej. Zawarto także szacunki efektów planowanych działań i ich wpływ na

przebieg procesów rozwojowych, wskazano kierunki i wielkość planowanego zaangażowania środków funduszy strukturalnych, Funduszu Spójności i współfinansowanie ze środków krajowych oraz określono sposób koordynacji i wdrażania pomocy strukturalnej w okresie realizacji NPR, to jest w latach 2004–2006.

Przygotowanie obecnej, rządowej wersji Narodowego Planu Rozwoju poprzedziły konsultacje społeczne na poziomie krajowym i regionalnym z udziałem samorządów, partnerów społecznych i gospodarczych, w tym organizacji pozarządowych, stowarzyszeń i ugrupowań przedsiębiorców, instytucji otoczenia biznesowego, środowisk eksperckich. Projekt dokumentu był również przedmiotem dyskusji komisji sejmowych i senackich.

Jak wynika ze wstępu zawartego w Narodowym Planie Rozwoju, celem strategicznym na najbliższe lata jest „rozwijanie konkurencyjnej gospodarki opartej na wiedzy i przedsiębiorczości, zdolnej do długofalowego, harmonijnego rozwoju, zapewniającej wzrost zatrudnienia i poprawę spójności społecznej, ekonomicznej i przestrzennej z Unią Europejską na poziomie regionalnym i krajowym”⁷.

Realizacja celu strategicznego ma się odbywać poprzez osiąganie celów częściowych, zdefiniowanych w odpowiedzi na wyzwania konkurencji globalnej, przed jakimi stoi Polska wraz z innymi krajami UE, oraz na podstawie wniosków wynikających z analizy słabych i mocnych stron polskiej gospodarki, a także szans i zagrożeń przed nią stojących w pierwszych latach członkostwa w UE.

W świetle tych założeń w Narodowym Planie Rozwoju wymienia się pięć podstawowych celów częściowych do realizacji w latach 2004–2006:

- wspomaganie osiągnięcia i utrzymania w dłuższym okresie wysokiego wzrostu PKB,
- zwiększanie poziomu zatrudnienia i wykształcenia,
- włączenie Polski w europejskie sieci infrastruktury transportowej i informacyjnej,
- intensyfikacja procesu zwiększenia w strukturze gospodarki udziału sektorów o wysokiej wartości dodanej, rozwój technologii społeczeństwa informacyjnego,
- wspomaganie udziału w procesach rozwojowych i modernizacyjnych wszystkich regionów i grup społecznych w Polsce.

Realizacja pierwszego z celów częściowych będzie wymagała koncentracji uwagi polityki gospodarczej w pierwszych latach po przystąpieniu Polski do

⁷NARODOWY PLAN ROZWOJU 2004–2006 przyjęty przez Radę Ministrów 14 stycznia 2002, s. 40, <http://web.mg.gov.pl>

UE przede wszystkim na: utrzymaniu równowagi makroekonomicznej i stabilizacji finansowej, utrwaleniu tendencji spadku inflacji i deficytu budżetowego, kontynuowaniu przekształceń własnościowych i prywatyzacji jednostek sektora publicznego, ograniczaniu barier administracyjnych i prawnych dla rozwoju przedsiębiorczości i prowadzenia działalności gospodarczej, a także ukierunkowaniu pomocy publicznej na wspomaganiu najbardziej efektywnych i konkurencyjnych firm.

Realizacja drugiego celu częściowego będzie wymagała wdrożenia mechanizmów obniżania kosztów pracy, zmniejszania barier administracyjnych i instytucjonalnych, zwiększania elastyczności i mobilności przestrzennej oraz zawodowej pracowników, zwiększania dostępu do wykształcenia na poziomie wyższym i średnim (w szczególności dla ludności wiejskiej) oraz koncentracji polityki społecznej na najbardziej dynamicznych grupach pracowników.

Realizacja trzeciego celu wymaga działań o charakterze prawnym i instytucjonalnym, polegających na uproszczeniu zasad dotyczących prowadzenia inwestycji infrastrukturalnych, ograniczenia zagrożeń środowiskowych oraz podjęcia, nie mającego precedensu, programu inwestycyjnego (drogi, koleje, porty, sieci informatyczne, zwiększenie zastosowania informacyjnych systemów wyposażenia administracji publicznej) skierowanego na włączenie Polski w system gospodarki europejskiej.

Realizacja celu czwartego wymaga kontynuowania procesów restrukturyzacyjnych i wspomagania najbardziej efektywnego zatrudnienia, m.in. poprzez:

- ograniczanie zatrudnienia w rolnictwie, z jednoczesnym podniesieniem jego dochodowości,
- wzrost udziału w strukturze produktu krajowego brutto gałęzi przemysłu o dużej produktywności i wydajności pracy (w tym również budownictwa), a w sytuacjach uzasadnionych interesem ekonomicznym i społecznym, podejmowania restrukturyzacji tradycyjnych gałęzi przemysłu,
- wzrost zatrudnienia w usługach, w tym w szczególności w usługach rynkowych, zwłaszcza w turystyce.

Niezbędnym kierunkiem działań dla osiągnięcia tego celu częściowego jest:

- zwiększenie nakładów na sferę naukowo-badawczą, w szczególności w tych dziedzinach, których wyniki mogą bezpośrednio zostać wykorzystane do dynamizacji rozwoju przedsiębiorstw, a w dłuższej perspektywie do tworzenia podstaw nowej gospodarki,
- rozwijanie technologii społeczeństwa informacyjnego jako podstawy do intensyfikacji procesów zmian strukturalnych i zapewnienia konkurencyjności polskiej gospodarki w dłuższej perspektywie czasowej.

Realizacja piątego celu częściowego NPR będzie wymagała przeciwdziałania dalszemu pogłębianiu się zróżnicowań przestrzennych i społecznych.

Wiąże się to zarówno z koniecznością koordynacji działań rozwojowych na poziomie regionalnym, prowadzeniem przez państwo aktywnej i kompleksowej polityki regionalnej, jak i wspomaganiem integracji zawodowej i społecznej grup zagrożonych marginalizacją.

Cele cząstkowe mają charakter horyzontalny – realizacja wszystkich działań w ramach NPR powinna przyczyniać się do ich osiągnięcia, przy równoczesnym zachowaniu równości szans kobiet i mężczyzn oraz walorów środowiska przyrodniczego i rozwoju jego ochrony.

Obok działań o charakterze prawnym, fiskalnym i instytucjonalnym, cele NPR będą realizowane za pomocą programów i projektów współfinansowanych ze strony instrumentów strukturalnych w ramach Podstaw Wsparcia Wspólnoty i Inicjatyw Wspólnotowych, projektów z udziałem Funduszu Spójności, a także przedsięwzięć i wieloletnich programów rozwojowych finansowanych wyłącznie ze środków krajowych. Do czasu zakończenia realizacji programów Phare, ISPA, oraz SAPARD także te instrumenty pomocy przedakcesyjnej UE będą miały swój wkład w realizację celów NPR.

Programy realizowane w ramach NPR koncentrują się w kilku podstawowych osiach rozwoju. Osie rozwoju wyznaczone dla NPR na lata 2004–2006 oznaczają również główne obszary koncentracji bezpośredniej interwencji publicznej także po 2006 r.

Podstawy Wsparcia Wspólnoty dla Polski w latach 2004–2006 (dokument uzgodniony z Komisją Europejską na bazie NPR) będą wdrażane za pomocą sześciu jednofunduszowych, sektorowych programów operacyjnych (SPO), dotyczących konkurencyjności gospodarki, rozwoju zasobów ludzkich, restrukturyzacji i modernizacji sektora żywnościowego oraz rozwoju obszarów wiejskich, rybołówstwa i przetwórstwa ryb, infrastruktury transportowej oraz środowiska i gospodarki wodnej. Obok programów sektorowych będzie realizowany wielofunduszowy Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego (ZPORR) – zarządzany na poziomie krajowym, ale wdrażany w systemie zdecentralizowanym na poziomie wojewódzkim. Ponadto, został opracowany program operacyjny pomocy technicznej, służący udzielaniu pomocy we wdrażaniu funduszy strukturalnych na poziomie Podstaw Wsparcia Wspólnoty oraz programów operacyjnych⁸.

⁸NPR, s. 81, <http://web.mg.gov.pl>

Tabela 1

Wykaz programów operacyjnych wraz z instytucjami odpowiedzialnymi za ich przygotowanie

Nazwa programu	Instytucja przygotowująca program
SPO – wzrost konkurencyjności gospodarki	Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej
SPO – rozwój zasobów ludzkich	Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej
SPO – restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich	Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi
SPO – rybołówstwo i przetwórstwo ryb	Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi
SPO – transport i gospodarka morska	Ministerstwo Infrastruktury
Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego (ZPORR) – rozwój regionalny	Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej (we współpracy z samorządami województw)
Program Operacyjny – pomoc techniczna	Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej

Źródło: NPR – dokument przyjęty przez RM 14 stycznia 2003 r., skorygowany zgodnie z decyzją RM z 11 lutego 2003 r.

Narodowy Plan Rozwoju 2004–2006 będzie służył jako punkt odniesienia dla działań o charakterze rozwojowym podejmowanych wyłącznie z zasobów środków krajowych, jak również będzie podstawą przygotowania Podstaw Wsparcia Wspólnoty (Community Support Framework) dla Polski, czyli dokumentu określającego kierunki i rozmiary wsparcia z funduszy strukturalnych na realizację zamierzeń rozwojowych. Narodowy Plan Rozwoju pozwoli określić wysokość interwencji z Funduszu Spójności i Inicjatyw Wspólnotowych: EQUAL i INTERREG.

Ze względu na krótki okres programowania (lata 2004–2006), zaproponowany system wdrażania NPR, w szczególności w zakresie działań przewidzianych do realizacji w ramach programu rozwoju regionalnego, ma charakter przejściowy. Doświadczenia zdobyte przez wszystkie podmioty uczestniczące w realizacji polityki spójności społeczno-gospodarczej pozwolą na poszerzenie po 2006 r. zakresu celów rozwojowych proponowanych do współfinansowania ze strony instrumentów strukturalnych UE oraz zwiększenie stopnia decentralizacji zarządzania programami, w szczególności przez realizację przygotowywanych przez samorządy szesnastu województw odrębnych programów rozwoju regionalnego.

Zgodnie z zapisami ustawy o zasadach wspierania rozwoju regionalnego z 12 maja 2000 r., prace nad Narodowym Planem Rozwoju zostały połączone

z pracami nad przygotowaniem instytucji i podstaw prawnych wdrażania instrumentów polityki regionalnej. System organizacyjno-prawny i instytucjonalny polityki regionalnej w Polsce jest zgodny z systemem funkcjonowania funduszy strukturalnych w krajach Unii Europejskiej. W niedalekiej przyszłości większość środków finansowych przeznaczanych na realizację polityki regionalnej w Polsce będzie pochodzić ze źródeł unijnych – na początku z funduszy przedakcesyjnych, a po wejściu do UE z funduszy strukturalnych. Z tych powodów systemy programowania, monitorowania, realizacji kontroli i oceny projektów realizowanych z tych środków muszą być zgodne z zasadami i procedurami stosowanymi w krajach Unii Europejskiej. Zapowiada to wielkie zmiany w dotychczasowych sposobach finansowania inwestycji infrastrukturalnych samorządów oraz innych podmiotów publicznych oraz przedsiębiorstw prywatnych korzystających z pomocy publicznej.

Literatura

- Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej. [w:] Internet:
www.europa.edu.pl/topics/fund_strukt
- Narodowy Plan Rozwoju na lata 2004–2006. [w:] Internet: <http://web.mg.gov.pl>
- Polityka regionalna i fundusze strukturalne. [w:] Internet:
www.umysl.pl/exporter/zarzadzanie/patrz_rowniez/unia_2_regiony.html
- SZLACHTA J.: Nowe zasady i priorytety polityki regionalnej Unii Europejskiej. [w:] Internet: <http://republika.pl/wsza/referat4.htm>
- Ustawa o zasadach wspierania rozwoju regionalnego z dnia 12 maja 2000 r. (DzU Nr 48, poz. 550).
- Weidenfeld W., Wessels W.: Europa od A do Z. Podręcznik integracji europejskiej. Wyd. „Wokół nas”, Gliwice 1995.

Regional Development Programming in Poland in the Adjustment to the European Union Standards

Abstract

Strategic planning and programming process allows the better transfer of information and higher efficiency of decision-making. Poland, like all present European Union Member States is obliged to use multistage development programming.

The paper's purpose is to show the system of goals, institutions and instruments within the regional development planning in Poland as well as their progress in adjustment to the European standards.

Moreover, the importance of the National Development Plan was shown. This document is of high political weight because after the agreement with European Commission it will constitute the base for preparing the common document known as Community Support Framework which will determine the Community financial contribution to the socio-economic development of Poland in the first years of accession.

Przestrzenność gospodarki a polityka regionalna

Wstęp

W początkowym okresie rozwoju nauk ekonomicznych gospodarka traktowana była jako przestrzennie niezróżnicowana. Elementy przestrzenne, jednak w ograniczonym zakresie, występowały jedynie w handlu międzynarodowym, teorii renty gruntowej, alokacji czynników produkcji oraz w teorii obszarów rynkowych. Powszechne prowadzenie wymiaru przestrzennego do teorii ekonomii pozwoliło natomiast na wyjaśnienie wielu ważnych zjawisk społeczno-gospodarczych, takich jak powstawanie regionów bogatych i biednych, regionalnego zróżnicowania zdolności do przyswajania innowacji, efektywności inwestycji itp. Celem opracowania jest przypomnienie teorii wprowadzających wymiary przestrzenne do ekonomii, a także podkreślenie charakteru przestrzennego regionów.

Przestrzeń w teorii ekonomii

Różnicowanie współzależności gospodarczych w wymiarze przestrzennym uruchomiła koncepcja lokalizacyjna Thünera¹, która poszukiwała racjonalnego pod względem ekonomicznym układu stref rolniczych wokół miast, będących rynkiem zbytu dla produktów rolnych. Thünen wykazał, że warunkiem powstawania takich układów jest racjonalne, to znaczy dające największą rentę, wykorzystanie każdego użytku rolnego. Najwyższą rentę autor definiował jako najwyższą różnicę między przychodem ze sprzedaży i kosztami transportu. Autor oparł jednak swoją koncepcję na mało realnych także w tamtym okresie założeniach, a mianowicie na: 1) istnieniu niezróżnicowanej przestrzeni rolniczej o jednakowej pod względem urodzajności glebie, 2) występowaniu jedne-

¹Thünen J. H. 1921 *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*. Jena, G. Fischer. Pierwsze wyd. w 1826 r.

go, odizolowanego ośrodka konsumpcji produktów z obszaru otaczającego, nie mającego powiązania z innymi ośrodkami i obszarami, 3) kosztach transportu uwarunkowanych jedynie odległością i masą produktów, 4) stałych cenach poszczególnych produktów.

Prace nad udoskonaleniem teorii lokalizacji podjął Weber². Przedmiotem jego zainteresowania była lokalizacja przedsiębiorstw przemysłowych. W przypadku pojedynczego przedsiębiorstwa wytwarzającego jeden produkt w określonej ilości punktem wyjścia do jego lokalizacji powinno być, zdaniem autora, określenie obszarów konsumpcji i źródeł surowców, następnie ustalenie kosztów transportu za tonokilometr oraz określenie stałych parametrów produkcji. W początkowej fazie swoich badań autor uważał, że optymalna lokalizacja uwarunkowana jest tylko minimalizacją kosztów transportu. W trakcie obserwacji zauważył, że o lokalizacji przedsiębiorstwa przemysłowego decydują także koszty pracy, które są przestrzennie zmienne i mogą powodować odchylenia lokalizacji od punktu minimalnych kosztów transportu. Weber wskazywał także na korzyści aglomeracji w lokalizacji przedsiębiorstw i wykazał, że rekompensowały one w wielu przypadkach zarówno wyższe koszty transportu, jak i pracy.

Kolejnym krokiem w uznaniu przestrzennego charakteru gospodarki była zasada substytucji Predöhl³. Dotyczyła ona również optymalnej lokalizacji przedsiębiorstw, z tym iż wszelkie zmiany w tym zakresie autor przypisywał substytucji czynników produkcji występujących w różnych miejscach. Substytucję traktował jako funkcję względnych cen czynników produkcji i kosztów ich transportu. Uważał, że czynniki występujące w różnych miejscach mają niejednakowe cechy i ceny, stąd też proporcje między czynnikami zużywanymi do otrzymania takiej samej produkcji są różne. Zastępując więc czynniki mniej wydajne czynnikami bardziej wydajnymi, zdaniem autora, można obniżyć koszty produkcji w poszczególnych miejscach, jak również ustalać dla poszczególnych miejsc najefektywniejsze kombinacje czynników produkcji, a następnie obliczać łączne koszty uzyskania określonej produkcji w każdym z miejsc. Miejsca o jednakowych kosztach autor połączył liniami obojętności (indyferencji), które wyznaczały jednakowo korzystną dla przedsiębiorstwa lokalizację, co pozwalało na osiągnięcie stanu równowagi. Zasada substytucji Predöhl³ stworzyła pomost między teorią równowagi a teoriami lokalizacji Thüнена i Webera.

²Weber A. 1909: Über den Standort der Industrien. Cz. I. Reine Theorie des Standortes. Tybinga J.C.B. Mohr.

³Predöhl A. 1925: Das Standortproblem in der Wirtschaftstheorie. Weltwirtschaftliches Archiv., t. 21.

Teorie dotyczące przestrzennego charakteru gospodarki rozwijał następnie Palander⁴, wprowadzając pogłębioną analizę obszarów rynkowych. Wyszedł on z założenia, że optymalną lokalizację przedsiębiorstw określa przestrzenna rozległość ich obszarów rynkowych. Zwrócił szczególną uwagę na przestrzenną zmienność cen, wykazując także wzajemną zależność między ceną, wielkością sprzedaży i obszarem rynkowym. Określenie optymalnych relacji między tymi parametrami, pozwalających na osiągnięcie stanu równowagi, powierzył zaś teorii gospodarki przestrzennej.

Ogromną popularność, także wśród ekonomistów, zyskała geograficzna teoria systemu osadniczego Christallera⁵. Autor starał się wyjaśnić, za pomocą metody dedukcyjnej, zależności między liczbą, wielkością i rozmieszczeniem miast. Miasto traktował jako ośrodek centralny społeczności regionalnej, spełniający rolę pośrednika w handlowej obsłudze tej społeczności. Między ośrodkami centralnymi, jego zdaniem, występowały różnice pod względem wielkości, przy czym ich wielkość była odwrotnie proporcjonalna do ich liczebności. Stąd ośrodki centralne podzielił na wyższego i niższego rzędu. Ośrodkom wyższego rzędu przypisywał większe obszary rynkowe i więcej funkcji centralnych do spełnienia. Uważał także, że w swej ofercie rynkowej posiadają dobra i usługi zarówno na wysokim, jak i niskim poziomie. Ośrodki niższego rzędu, jego zdaniem, nie tylko obejmowały mniejszy zasięg rynkowy, ale także oferowały dobra i usługi niższego rzędu. Zdaniem autora, rangę dóbr i usług wyznaczał zasięg ich sprzedaży. Zasięg zaś określał jako maksymalną odległość, w sensie ekonomicznym, czyli w kategoriach czasu i kosztu, którą rozproszona ludność gotowa była zaakceptować, aby nabyć dobra i usługi oferowane przez ośrodki centralne.

Zdaniem Domańskiego⁶, proces wprowadzania aspektów przestrzennych do gospodarki zakończyły prace Augusta Lösch'a, który stworzył system przestrzennego uporządkowania gospodarki, oparty na koncepcji ogólnej równowagi ekonomicznej. W systemie tym producenci i konsumenci, zasoby i produkty, podział dochodów i konsumpcja tworzą spójne podsystemy regulowane przez rynek. Lösch jako pierwszy wskazywał na konieczność wprowadzania ładu przestrzennego, dbającego o współzależne i racjonalne decyzje dotyczące lokalizacji przemysłu, rolnictwa i miast⁷. Stworzył także pojęcie regionu ekonomicznego, opartego na założeniach gospodarki rynkowej. Paradygmat gospodarki w przestrzeni proponowany przez Lösch'a zakładał następujące wartości:

⁴Palander T., 1935: *Beitrage zur Standortstheorie*. Uppsala, Almqvist and Wiksells Boktrycki-A-B.

⁵Christaller W., 1963: Ośrodki centralne w południowych Niemczech. *Przegląd Zagranicznej Literatury Geograficznej*, z. 1.

⁶Domański R., 1993: *Gospodarka przestrzenna*. PWN, Warszawa.

⁷Lösch A., 1961: *Gospodarka przestrzenna*. PWE, Warszawa.

1) zróżnicowanie przestrzeni, 2) konieczność ochrony środowiska i zachowania go dla przyszłych pokoleń, 3) podmiotowość człowieka i uwzględnienie czynników społecznych w gospodarce przestrzennej, 4) dynamikę i ewolucję systemów przestrzenno-gospodarczych, 5) relacje deterministyczne i stochastyczne, 6) zmiany ciągłe i nieciągłe, 7) dyfuzję innowacji, 8) cele pozaekonomiczne, 9) konflikty między uczestnikami gospodarki przestrzennej i jej podmiotami, 10) systemy wartości społeczeństwa, w tym etykę ekologiczną i ekonomiczną, 11) politykę przestrzenną.

Koncepcje uwzględniające wymiary przestrzenne w gospodarce wykorzystał następnie Prigogine, tworząc przestrzenny model samoorganizacji gospodarki (za Domańskim 1993). Punktem wyjścia w tym modelu była identyfikacja uczestników gospodarki przestrzennej i jej podmiotów decyzyjnych, a następnie analiza ich interakcji oraz efektów mnożnikowych w dynamicznych układach lokalnych i regionalnych. Dynamikę układów rozpatrywał autor z punktu widzenia ewolucji rozumianej jako strukturalne przekształcenia prowadzące od prostych form do złożonych. Na podstawie zachowania poszczególnych uczestników i podmiotów decyzyjnych wyciągał wnioski gospodarcze, społeczne i środowiskowe także w odniesieniu do polityki przestrzennej. Kryterium użytecznym zarówno w ocenie zmian, jak i w poszukiwaniu rozwiązań w sytuacjach konfliktowych, zdaniem Prigogine'a, jest obowiązujący w danym czasie system wartości.

W 1961 r. dotarł do Polski nowy kierunek badań przestrzenno-gospodarczych propagowany przez Isarda⁸ – regional science. Akcentował on wprowadzenie do gospodarki miast i regionów dwóch wątków. Pierwszy to rozszerzenie badań miejskich i regionalnych o zagadnienia urbanistyczne, demograficzne, społeczne, kulturowe, polityczne i środowiskowe, nadające gospodarce i jej przestrzennemu wymiarowi charakter badań wielodyscyplinarnych, co nie tylko odpowiadało złożonej naturze miast i regionów, ale także zainteresowało nową idą specjalistów z różnych dziedzin nauki, drugi to zastosowanie metod matematycznych zarówno w gospodarce rynkowej, jak i w jej planowaniu. Począwszy od XIX wieku podejmowano próby użycia modeli matematycznych w rozwiązywaniu problemów związanych z zagospodarowaniem przestrzeni, jednakże dopiero od lat sześćdziesiątych XX stulecia notuje się powszechne ich zastosowanie w tej dziedzinie. Szczególnie są one przydatne w teorii i praktyce planowania przestrzennego, pozwalając, po pierwsze, na rozpoznanie i opis oddziaływania interakcji między różnymi elementami zagospodarowania regionu, po drugie – na ocenę wad i zalet układu stworzonego

⁸Isard W.A. i in., 1965: *Metody analizy regionalnej*. PWN, Warszawa.

w przestrzeni, po trzecie – są narzędziem do kształtowania struktur przestrzennych.

Relacje zachodzące w przestrzeni opisywane są najczęściej za pomocą dwóch modeli: grawitacyjnego i pośrednich możliwości. Model grawitacyjny oparty jest na potencjale grawitacyjnym, interpretowanym najczęściej jako: 1) miara wzajemnego oddziaływania lokalizacji poszczególnych elementów zagospodarowania, 2) miernik potencjalnej możliwości wzrostu, 3) wskaźnik dostępności do miejsc zatrudnienia i rynku. W latach trzydziestych XX wieku W.J. Reilly na bazie potencjału grawitacyjnego wyznaczył strefy wpływu miast w handlu detalicznym, z kolei w latach czterdziestych J.Q. Stewart, uznawany za twórcę fizyki społecznej, wykonał mapy potencjału demograficznego dla Stanów Zjednoczonych. Podobne mapy dla ludności Polski opracowali między innymi Kosiński⁹ i Dziewoński¹⁰. Modele pośrednich możliwości opierają się natomiast na hipotezie S.A. Stouffera¹¹, który zwrócił uwagę, że między dwoma skupiskami zagospodarowania – dotychczasowym i docelowym – przemieszczają się ludzie i przedsiębiorstwa. Na drodze tej pojawiają się „okazje” pośrednie, które „przechwytyją” podróżujących. Rozkład tych okazji w przestrzeni zagospodarowanej wpływa, zdaniem autora, na wartość potencjału możliwości. Oba modele wykorzystywane są także obecnie przy podejmowaniu decyzji lokalizacyjnych dotyczących przedsiębiorstw, a ponadto w doskonaleniu sieci komunikacyjnych i badaniach dotyczących migracji ludności.

Przestrzeń, krajobraz i ład przestrzenny

Od lat toczy się filozoficzny spór o to, czym tak naprawdę jest przestrzeń. W potocznym znaczeniu stanowi ona całość lub część powierzchni ziemi, która służy zaspokajaniu określonych potrzeb związanych z działalnością społeczno-gospodarczą człowieka. Przestrzeń tworzą wnętrza krajobrazowe będące wyrazem ukształtowania terenu, zabudowy, koloru i oświetlenia, zmieniającego się wraz z porą dnia i porami roku. Tworzy ona rozległe panoramy, które mogą harmonizować z otoczeniem, wzbogacając krajobraz lub przeciwnie – wprowadzać chaos i dysonans. Chaos przestrzenny warunkowany jest także stopniem akceptacji społecznej tego stanu rzeczy.

⁹Kosiński L., 1965: Potencjał ludności jako miara jej rozmieszczenia. *Przegl. Geogr.* T. 37, z. 2, 355–368.

¹⁰Dziewoński I. i in. 1974: Potencjał ludności Polski w latach 1950–1970. *Przegl. Geogr.* T. 36, z. 2, 183–204.

¹¹Stouffer S.A., 1940: Intervening opportunities: a theory relating mobility and distance. *American Journal Sociology Review*, t. 5, s. 845–857.

Harmonię w otaczającym nas środowisku utożsamiamy często z ładem przestrzennym. Nie jest to wyczerpujące wyjaśnienie, podobnie bowiem jak w przypadku przestrzeni, trudno jest precyzyjnie zdefiniować pojęcie ładu przestrzennego. Najczęściej rozumiane jest ono jako racjonalne i uporządkowane rozmieszczenie przedmiotów i podmiotów w przestrzeni w sposób najbardziej korzystny dla człowieka w danym czasie, nie można zatem stworzyć trwałego ładu przestrzennego. W wielu krajach ład przestrzenny uznawany jest za cel nadrzędny na wszystkich poziomach gospodarowania przestrzenią, w skali lokalnej, regionalnej, krajowej, a obecnie także europejskiej.

Ludzie działając w przestrzeni, wprowadzają do niej wiele zmian świadomych i celowych, tworząc system zagospodarowania przestrzennego. Na system ten w odniesieniu do regionu, gminy, wsi składają się cztery podsystemy szczegółowe: środowisko geograficzne, ludność i osadnictwo, produkcja i usługi oraz infrastruktura [Domański 1990]. Każdy z podsystemów spełnia ważną rolę w rozwoju, jednakże znaczenie podsystemu produkcja jest szczególne. Wspólnie bowiem z podsystemem osadniczym stanowi on strukturę gospodarki narodowej, której obsługę zabezpiecza podsystem infrastruktury. Ponadto, wszelkie zmiany w podsystemie produkcja decydują o zakresie i skali zmian w podsystemie środowisko przyrodnicze. Na zmiany w każdym z podsystemów wpływają takie czynniki, jak rozwój społeczno-gospodarczy, nowe technologie i techniki wytwórcze, a także nowe źródła energii. Rozsądne kształtowanie przestrzeni i tworzących ją podsystemów pozwala na wzmacnianie siły konkurencyjnej regionów i jednostek lokalnych, uzdrawia poziom zatrudnienia, doskonali otoczenie działania biznesu, tworzy alternatywne źródła dochodów, a tym samym pozytywnie wpływa na jakość życia mieszkańców. Stąd w strategii rozwoju każdej gminy znajduje się fragment poświęcony kształtowaniu ładu przestrzennego, w tym pielęgnowanie ładu krajobrazowego. Krajobraz może bowiem być podstawą aktywizacji gospodarczej – rośnie więc jego ranga i znaczenie oraz zainteresowanie nim środowisk naukowych¹².

W opracowaniach badawczych dotyczących krajobrazu dają się zauważyć dwa nurty: fizyczno-geograficzny oraz, zawierający w sobie podejście społeczno-ekonomiczne, urbanistyczne i planistyczne. Krajobraz jest pojęciem i zjawiskiem dynamicznym. Zmienia się nie tylko w czasie, ale i w przestrzeni.

¹²Podstawy metodyczne i teoretyczne tej dyscypliny znajdujemy w opracowaniu D.L. Armanda, 1981: pt. *Nauka o krajobrazie. Podstawy teorii i metody logiczno-matematyczne*, PWN, Warszawa, przykładem zaś interdyscyplinarnego podejścia do problematyki krajobrazu jest praca pod redakcją K. Buchwalda i W. Engelhardta, 1975: *Kształtowanie krajobrazu i ochrona przyrody*. PWRiL, Warszawa.

Każda formacja społeczno-ekonomiczna przyczyniła się do stworzenia charakterystycznych elementów odróżniających poszczególne krajobrazy. W obrębie każdego z nich wykształciły się dwie podstawowe formy związane z zasiedleniem. Są to krajobrazy wiejskie i miejskie.

Krajobraz wiejski jest wycinkiem powierzchni ziemi, którego wiodącą funkcją jest rolnictwo. Tworzą go procesy historyczno-geograficzne, planistyczno-przestrzenne, techniczno-gospodarcze i ekologiczne. Atrakcyjność krajobrazu uwarunkowana jest głównie dwoma, wymienionymi jako pierwsze, procesami. Ogólny rozwój społeczno-gospodarczy poszczególnych regionów sprawia, że ludzie coraz częściej poszukują miejsc, w których mogliby odpocząć i zregenerować zdrowie fizyczne i psychiczne. Nie wszystkie krajobrazy wiejskie są jednak tak ukształtowane, aby spełnić oczekiwania turystów i wczasowiczów. Dlatego też te wsie, które posiadają ogromne bogactwo zamknięte w krajobrazie i sprzyjającym klimacie, powinny odkryć je przed światem i czerpać z tego bogactwa korzyści ekonomiczne z pożytkiem także dla dobra społecznego.

Zagospodarowanie polskiej przestrzeni

Obecny stan zagospodarowania przestrzennego w Polsce zawiera w sobie wiele elementów chaosu. Jest on następstwem okresów porozbiorowych, skutków działań I i II wojny światowej, jak również spuścizną powojennego systemu gospodarki centralnie planowanej. Szczególnie w tym ostatnim okresie naruszano założenia ładu przestrzennego. W systemie centralnie sterowanym polityka przestrzenna miała charakter egzogeniczny, czyli narzucony regionom z zewnątrz. Często prowadził on do wielu błędów i wypaczeń, głównie lokalizacyjnych. Najbardziej szkodliwe w skutkach okazało się nadmierne skoncentrowanie podmiotów gospodarczych w dużych aglomeracjach miejskich, szczególnie dotyczy to tradycyjnych przemysłów, np. węglowego, stalowego, stoczniowego, tekstylnego, oraz zaniedbania i zaniechania działań rozwojowych na rzecz regionów opóźnionych cywilizacyjnie, obciążonych problemami agrarnymi, w tym głównie strukturalnymi. Polityka ta doprowadziła do poważnych dysproporcji w układzie regionalno-przestrzennym.

Niestety, zmiana ustroju gospodarczego nie od razu wprowadziła elementy pozwalające na kształtowanie ładu przestrzennego. W programie gospodarczym przyjętym 9 października 1989 r. nie uwzględniono problemów polityki regionalnej, w założeniach zaś polityki społeczno-gospodarczej na 1990 r. wspomniano jedynie, że kształtowaniu warunków pracy i życia na obszarach wiej-

skich sprzyjać będzie uwzględnianie przestrzennego zróżnicowania rolniczych warunków produkcji¹³. Dopiero przeprowadzenie reformy samorządowej i wprowadzenie w 1999 r. nowego podziału administracyjnego stworzyło możliwości podjęcia racjonalnej i skutecznej polityki przestrzennej. Utworzono samodzielne władze wojewódzkie, którym nadano szerokie uprawnienia wykonawcze, a urzędy gmin zobowiązano do całościowego zagospodarowania terenu. Dano województwom i gminom szanse, ale także obarczono je wielką odpowiedzialnością za ukształtowanie polskiej przestrzeni gospodarczej i polskiego krajobrazu. Generalnie społeczeństwo oczekuje racjonalnej i rozsądnej polityki przestrzennej. Pojawiają się jednak czasami silne naciski ze strony decydentów, inwestorów i właścicieli gruntów zainteresowanych doraźnymi korzyściami ekonomicznymi w kierunku odstępstw od podstawowych zasad kształtowania przestrzeni gospodarczej i krajobrazu w ustaleniach planistycznych. Odstępstwa te niosą zagrożenia, często ujawniające się dopiero w dłuższym przedziale czasowym. Niezbędne są więc precyzyjne ustalenia legislacyjne, pozwalające na jasną i pozbawioną wieloznaczności interpretację przepisów w zakresie planowania przestrzennego. Niezbędne jest także ustalenie lokalnych warunków, zasad i standardów kształtowania zabudowy, lokalizacji przemysłu i infrastruktury, rozwoju rolnictwa i ochrony środowiska, czyli przyjaznej krajobrazowi wizji zagospodarowania przestrzeni (dotyczy to art. 10 ustawy z 07.07.1994 o zagospodarowaniu przestrzennym¹⁴). Oznacza to, że kierunki rozwoju regionalnego powinny być dostosowane do lokalnych uwarunkowań gospodarczych i przyrodniczych.

Analizując przestrzeń gospodarczą obszarów wiejskich w Polsce daje się zauważyć wyraźne regionalne zróżnicowanie. Bogate, zagospodarowane regiony sąsiadują z biednymi, pozostającymi w głębokim opóźnieniu cywilizacyjnym. Podobnie w poszczególnych regionach, obok szybciej i sprawniej rozwijających się gmin, egzystują gminy ubogie, w których rolnicy utrzymują się w poważnej części z zasiłków socjalnych. W działaniach prowadzących do rozwoju regionalnego przyjmowane jest założenie, aby rozwój ten był zrównoważony. Pojęciu temu nadawana jest dwojaka interpretacja. Pierwsza wymaga, aby regiony biedniejsze rozwijały się szybciej niż bogatsze, tak aby poziomy dochodów dążyły do równowagi. W tym kontekście równowaga oznacza konwergencję. Druga zakłada, aby stopa wzrostu biednych regionów dotrzymała kroku stopie wzrostu regionów bogatych. W takich przypadkach cały system i poszczególne regiony

¹³Więcej na ten temat można znaleźć w pracy: Horodeński R., 1995: Polityka ekonomiczna i społeczna państwa jako przesłanka polityki regionalnej. [w:] Polityka gospodarcza i społeczna państwa a polityka regionalna. Wyd. Fund. Rozwój SGGW, Warszawa.

¹⁴DzU 1989, poz. 415.

rosną w tym samym tempie, ale rozpiętość bezwzględnych dochodów między regionami biednymi i bogatszymi powiększa się. W obecnych warunkach zmniejszenie dysproporcji między regionami poprzez aktywną politykę państwa, które kierowałoby zwiększone środki finansowe do regionów ubogich, nie jest możliwe. Należy zgodzić się z Kłodzińskim¹⁵, że jedyną drogą gospodarczego ożywienia tych regionów jest aktywne włączenie się w ten proces samorządów lokalnych i całej społeczności wiejskiej. Władze lokalne, wykorzystując wsparcie agencji i fundacji rozwoju regionalnego, powinny przeprowadzić analizę mocnych i słabych stron powierzonego im obszaru, a także poszukiwać swoich szans w makro-otoczeniu. Wnikliwa ocena możliwości pozwoli nie tylko na opracowanie racjonalnej strategii rozwojowej, ale także jest istotnym atutem podczas poszukiwania środków finansowych z zewnątrz. Starania o kredyt, a także o bezzwrotne dotacje z funduszy celowych i agencji są bowiem uwarunkowane przemyślanym i uzasadnionym planem zagospodarowania przestrzennego, zsynchronizowanym zarówno z planem rozwoju sąsiednich regionów, jak i kraju.

Zmienia się podejście do planowania przestrzennego. Reguński¹⁶ już w latach siedemdziesiątych wskazywał, że planowanie polega na tworzeniu przesłanek do podejmowania decyzji, pozwalających poprzez dostarczanie informacji kształtować świadomość zarówno ośrodków decyzyjnych, jak i odbiorców planu, czyli społeczności lokalnej. Pietraszewski¹⁷ uważał, że „planowanie przestrzenne nie powinno być projektem przyszłego stanu regionu, a jedynie studium możliwości rozmieszczenia różnych aktywności, wykorzystania zasobów oraz wynikających stąd wymagań, co do przyszłego zagospodarowania; nie może być zatem jednowariantowe, a jego specyfiką powinno być wypowiadanie się zdaniem warunkowymi *jeżeli..., to...,* natomiast plan zagospodarowania przestrzennego powinien być podstawą negocjowania warunków lokalizacji i sposobu korzystania z warunków miejscowych, plan powinien być ilustracją tych warunków, nie dosłowną, lecz pokazującą, co będzie na pewno, a co może się zdarzyć z określonym prawdopodobieństwem”.

Klasyczna metoda budowania planów zagospodarowania przestrzennego podawała obraz przyszłości, wychodząc z analizy terenu i programu rozwoju gospodarczego, traktując te parametry jako elementy stałe. Nie uwzględniała zarówno niepewności co do stawianych prognoz, jak i potrzeb przyszłych użytkowników systemu warunkujących jego strukturę. Tymczasem system planowania powinien być otwarty na zmiany strukturalne wywołane pojawianiem się

¹⁵Kłodziński M., 1997: Rozwój terenów wiejskich w Anglii. *Wies i Rolnictwo*, 4, 42–60.

¹⁶Reguński J., 1974: *Cybernetyka systemów planowania*. Warszawa, s. 23–24.

¹⁷Pietraszewski W., 1982: Diagnostyka stanu gospodarki przestrzennej Polski – wybrane problemy. *Biuletyn KPZK PAN*, Warszawa, z. 120, 141–226.

nowych jakościowo zjawisk – zarówno przyrodniczych i gospodarczych, jak i społecznych. Konieczność opierania decyzji na aktualnych informacjach zmienia, zdaniem Brzuchowskiej¹⁸, charakter planowania ze statycznego na dynamiczny, który powinien być procesem ciągłym, występującym w kontekście pojawiających się potrzeb. Pomocne w tym procesie są komputerowe systemy wspomagania decyzji i rozwiązywania konfliktów¹⁹. Systemy te pozwalają na zgodne z potrzebami wykorzystywanie stale aktualizowanych banków danych i modeli w zakresie odpowiednim dla podejmowanych decyzji. Dotyczy to modeli symulacyjnych, optymalizacyjnych, decyzyjnych itp.

Rozwój gospodarki żywnościowej, narastające funkcje wiejskich jednostek osadniczych, szybkie przemiany w rolniczej przestrzeni produkcyjnej oraz stan wyposażenia technicznej bazy obsługi rolnictwa stanowią wyznaczniki działań społecznych na obszarach wiejskich, a jednocześnie są przedmiotem planów zagospodarowania przestrzennego gmin. Stąd w stymulowaniu rozwoju szczególnie biedniejszych regionów mogą być wykorzystane przestrzenne narzędzia pobudzania przedsiębiorczości, ujęte w planie zagospodarowania przestrzennego. Zaliczyć można do nich: 1) lokalną politykę podatkową²⁰, 2) tworzenie podaży gruntów dla działalności gospodarczej, 3) tworzenie stref rozwoju ekonomicznego, 4) tworzenie stref swobodnego obrotu gruntami i rozluźnionych regulacji przestrzennych, 5) tworzenie działek o wysokiej rencie gruntowej, 6) aktywną politykę w zakresie scalania gruntów, 7) prowadzenie marketingu lokalnej przestrzeni. Większość wymienionych narzędzi ma związek z gospodarowaniem gruntami i realizacją urządzeń rolnych, w tym zwłaszcza ze scaleńiami gruntów. Chodzi tu o: 1) przeznaczanie gruntów pod właściwe formy użytkowania, zgodnie z zasadą optymalnej lokalizacji, 2) stymulowanie obrotu ziemią zgodnie ze społeczno-gospodarczym jej przeznaczeniem, 3) przeprowadzanie prac wpływających na wzrost wartości użytkowej ziemi, 4) doskonalenie struktury przestrzennej gospodarstw rolnych.

Mimo wieloaspektowych korzyści wynikających z przeprowadzenia na obszarach wiejskich prac urzędzeniowych, w tym szczególnie scalenia gruntów,

¹⁸Brzuchowska J., 1994: Modelowanie konfliktów między aktywnościami na potrzeby planowania przestrzennego. [w:] Planowanie przestrzenne. Zarys metod i technik badawczych. Politechnika Wrocławska, Wrocław, s. 33–35.

¹⁹Działalność gospodarcza nie jest konfliktowa z natury, może stać się jednak w rozumieniu odbiorcy, np. środowiska, którego walory niszczy, czy też innych działalności, dla których jest uciążliwa lub którym odbiera grunty dla nich przydatne.

²⁰Duże możliwości wzrostu dochodów gmin stworzyłoby ustanowienie podatku katastralnego, który zastąpiłby podatek od nieruchomości oraz podatek rolny i leśny, naliczany nie od powierzchni nieruchomości jak dotychczas, lecz od jej wartości. Podatek ten stanowi od 30% do 70% dochodów gmin w krajach UE.

gminy wykazują niewielkie zaangażowanie w realizacji tych prac. Scalenia gruntów nie są obecnie doceniane w Polsce jako instrument przyspieszający pozytywne przemiany w przestrzeni obszarów wiejskich²¹. Liczba wykonanych scaleń systematycznie spada: w 1980 r. wykonano je na powierzchni 299 221 ha, w 1990 r. na 40 449 ha, a w 2001 r. objęły już tylko 6752 ha. Zapotrzebowanie na prace scaleniowe w Polsce obejmuje natomiast grunty o powierzchni około 3,4 mln ha. Jednym z elementów spowalniających realizację prac scaleniowych są ograniczone zasoby finansowe budżetu państwa. Koszty doskonalenia przestrzeni wiejskiej są bowiem znaczne. Obejmują one koszt scalenia, który zależy od wadliwości rozłogów i kształtuje się obecnie na poziomie od 600 do 1100 zł/ha, oraz koszt zagospodarowania terenu, ponoszony na przebudowę dróg, melioracje, zabiegi przeciwerozyjne, nasadzenia buforowe wzdłuż dróg, porządkowanie pól itp., którego wysokość jest przeciętnie 5 razy wyższa niż koszty scalenia. Alternatywnym rozwiązaniem byłyby znacznie tańsze, wspierane przez państwo, dobrowolne wymiany gruntów między rolnikami.

Polityka rozwoju gminy opiera się na założeniu, iż korzystanie z dobra rzadkiego, jakim jest przestrzeń, powinno przynosić lokalnej społeczności jak największe korzyści, i to zarówno w wymiarze ekonomicznym i ekologicznym jak i społecznym. Jakość przestrzeni wyrażona poprawną geometrią poszczególnych jej funkcji stanowi często wyznacznik wpływów, jakie może osiągnąć gmina z tytułu dochodów z działalności gospodarczej na terenach o funkcji przemysłowej handlowej czy usługowej. Zmiana przeznaczenia gruntów w planie zagospodarowania przestrzennego z rolniczych na przemysłowo-usługowe lub osadnicze połączona jest ze wzrostem ich wartości, co daje gminom, zgodnie z ustawą o gospodarce gruntami i wywłaszczeniu nieruchomości, prawo do pobierania od właścicieli i użytkowników wieczystych tych gruntów opłat planistycznych, opłat z tytułu wyłączenia gruntów z produkcji rolnej oraz opłat adiacenckich. Te ostatnie powstają w następstwie²²: 1) scalenia i ustalenia granic gruntów przeznaczonych pod skoncentrowane budownictwo jednorodzinne na obszarach wskazanych na ten cel w planach zagospodarowania prze-

²¹Kuśmierz-Gozdalik U., 2000: Organizacyjno-produkcyjne i ekonomiczne aspekty zmian rolniczej przestrzeni produkcyjnej w drobnych gospodarstwach indywidualnych. AR Lublin.

²²DzU nr 22, poz. 99, tekst jednolity DzU z 1991, nr 30, poz. 127 z późn. zm. Zgodnie z rozporządzeniem Rady Ministrów z 16 lipca 1991 r., opłaty adiacenckie ustala zarząd gminy w formie decyzji, zgodnie z uchwałą rady gminy. Rozporządzenie reguluje jednak tylko kompetencje rady gminy, natomiast nie nakłada obowiązku wymierzania opłat, ponadto gmina nie ma obowiązku zdawania sprawozdania z wykonania uchwały, chyba że rada gminy zdecyduje inaczej. Często więc działania organów gminy w zakresie opłat adiacenckich kończą się na wydaniu uchwały, której realizacja w obecnych warunkach ekonomicznych na obszarach wiejskich jest jednak zbyt trudna.

strzennego²³, 2) wybudowania urządzeń komunalnych, energetycznych i gazowych, jeżeli zaistniały warunki do korzystania z tych urządzeń lub podłączenia się do nich²⁴.

Regulatorem i gwarantem efektywnego wykorzystania przestrzeni jest rynek nieruchomości. Pozwala on na zmianę użytkownika przestrzeni, szczególnie w przypadkach, gdy nie jest on zainteresowany optymalnym jej wykorzystaniem. Plan zagospodarowania jest więc swoistym biznesplanem, którego racjonalne zamierzenia co do układu poszczególnych funkcji przestrzeni i wynikających z nich lokalizacji zachęcają inwestorów do podejmowania działalności gospodarczej, pobudzają rozwój budownictwa i uaktywniają rynek ziemi. Towarzyszy temu wzrost wartości gruntów i ceny terenów, zwiększa się popyt inwestycyjny, a tym samym zwiększają się dochody gminy i jej konkurencyjność. Wynika z tego, że aktywna polityka gospodarcza musi być wspierana aktywną polityką przestrzenną.

Podsumowanie

Teorie uwzględniające przestrzenny charakter gospodarki rozwinęły się w XIX i XX wieku. Znaczące osiągnięcia w tej dziedzinie należy przypisać Thünenowi, Weberowi, Predöhlowi, Palanderowi, Christallerowi, Löschowi i Isardowi. Ten ostatni wprowadził do ekonomii nowy nurt – regional science, który w gospodarce przestrzennej regionów akcentował zagadnienia urbanistyczne, demograficzne, społeczne, kulturowe, polityczne i środowiskowe, a także wprowadził do jej analiz i planowania metody matematyczne.

Obecny stan zagospodarowania polskiej przestrzeni nosi w sobie wiele elementów chaosu. Bogate regiony sąsiadują z biednymi, pozostającymi w głębokim opóźnieniu cywilizacyjnym. Jedyną drogą ich gospodarczego ożywienia jest aktywne włączenie się samorządów lokalnych i społeczności wiejskiej w proces rozwoju. Konieczna jest analiza mocnych i słabych stron obszaru, a także ocena ewentualnych szans tkwiących w makrootoczeniu. Pomocny w realizacji zamierzeń rozwojowych jest racjonalnie opracowany plan zagospodarowania przestrzennego, który może nie tylko tworzyć przesłanki do kształtowania ładu przestrzennego i doskonalić warunki życia i pracy mieszkańców poprzez wielofunkcyjny rozwój gminy, ale także stymulować rynek nieruchomości, tworzyć trwałe przewagi konkurencyjne i wywierać znaczący wpływ na poziom wpływów do jej budżetu.

²³W wysokości 50% różnicy między wartością nieruchomości gruntowej przed scaleniem a wartością nowo wydzielonej działki budowlanej.

²⁴Wysokość opłaty adiacenckiej z tego tytułu także wynosi 50% różnicy powstałej między wartością gruntu po ich wybudowaniu.

Literatura

- ARMAND D.L., 1981: Nauka o krajobrazie. Podstawy teorii i metody logiczno-matematyczne, PWN, Warszawa.
- BRZUCHOWSKA J., 1994: Modelowanie konfliktów między aktywnościami na potrzeby planowania przestrzennego. [w:] Planowanie przestrzenne. Zarys metod i technik badawczych. Politechnika Wrocławska, Wrocław, s. 33–35.
- BUCHWALD K. ENGELHARDT W., 1975: Kształtowanie krajobrazu i ochrona przyrody. PWRiL, Warszawa.
- CHRISTALLER W., 1963: Ośrodki centralne w południowych Niemczech. Przegląd Zagranicznej Literatury Geograficznej, z. 1.
- DOMAŃSKI R., 1993: Gospodarka przestrzenna. PWN, Warszawa.
- DZIEWOŃSKI I. i in. 1974: Potencjał ludności Polski w latach 1950–1970. Przegl. Geogr. T. 36, z. 2, 183–204.
- HORODENSKI R., 1995: Polityka ekonomiczna i społeczna państwa jako przesłanka polityki regionalnej. [w:] Polityka gospodarcza i społeczna państwa a polityka regionalna. Wyd. Fund. „Rozwój SGGW”, Warszawa.
- ISARD W.A. i in., 1965: Metody analizy regionalnej. PWN, Warszawa.
- KŁODZIŃSKI M., 1997: Rozwój terenów wiejskich w Anglii. Wieś i Rolnictwo, 4, 42–60.
- KOSIŃSKI L., 1965: Potencjał ludności jako miara jej rozmieszczenia. Przegl. Geogr. T. 37, z. 2, 355–368.
- KUŚMIERZ-GOZDALIK U., 2000: Organizacyjno-produkcyjne i ekonomiczne aspekty zmian rolniczej przestrzeni produkcyjnej w drobnych gospodarstwach indywidualnych. AR Lublin.
- LÖSCH A., 1961: Gospodarka przestrzenna. PWE, Warszawa.
- PALANDER T. 1935: Beitrage zur Standortstheorie. Uppsala, Almqvist and Wiksells Boktrycki-A-B.
- PIETRASZEWSKI W., 1982: Diagnoza stanu gospodarki przestrzennej Polski – wybrane problemy. Biuletyn KPZK PAN, Warszawa, z. 120, 141–226.
- REGULSKI J., 1974: Cybernetyka systemów planowania. Warszawa 1974, s. 23–24.
- PREDOHL A. 1925: Das Standortsproblem in der Wirtschaftstheorie. Weltwirtschaftliches Archiv, t. 21.
- STOUFFER S.A., 1940: Intervening opportunities: a theory relating mobility and distance. American Journal Sociology Review, t. 5, s. 845–857.
- THÜNEN J.H., 1921: Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie. Jena, G. Fischer. Pierwsze wyd. w 1826 r.
- WEBER A., 1909: Über den Standort der Industrien. Cz. I. Reine Theorie des Standortes. Tybinga J.C.B. Mohr.

Spatiality of Economy and Regional Policy

Abstract

Significant achievements in research concerned spatial character of economy are attributed to Thünen, Weber, Predöhlw, Palander, Christaller, Lösch and Isard. The latter initiated the new trend of economy - regional science, which accentuates the urban, demographic, social, cultural, political and environmental problems in spatial economy of regions. He also implemented mathematical methods to it's analysis and planning.

Present performance of Polish regions reveals many elements of chaos. Reach regions neighbour the poor being backward in civilization terms. The only way to their recovery is an active participation both of local self- governments and rural community in the development process.

More detailed analysis of strengths and weaknesses of the region, as well as evaluation of chances offered by macro-surroundings seems to be necessary. Reasonable plan of development makes the progress possible. It helps to shape spatial order, to improve living and working conditions, through multifunctional commune's development. Additionally, it can stimulate real estate market, create permanent comparative advantages, and have considerable influence on the level of budget revenues.

Stanisław Stańko

Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
SGGW

Zmiany w handlu zagranicznym Polski produktami rolno-spożywczymi w latach 1989–2001

Wstęp

Urynkowanie polskiego sektora rolno-żywnościowego w 1989 r. w znaczącym stopniu wpłynęło na poziom i kierunki handlu artykułami rolno-spożywczymi. Wpłynęło na to wiele różnych czynników. W wyniku zmian systemowych zniknął system reglamentacji dewiz dla central handlu zagranicznego i innych podmiotów. Poziom i struktura obrotów handlowych wynika z decyzji samodzielnych podmiotów gospodarczych i polityki handlowej. Znaczący wpływ na rozmiary handlu i jego kierunki miały także różne porozumienia międzynarodowe. Dotyczy to m.in. Układu Europejskiego, Umowy Handlowej z krajami CEFTA, Porozumień GATT/WTO.

Wymiana międzynarodowa jest jednym z podstawowych czynników rozwoju poszczególnych państw. Nie ma bowiem krajów samowystarczalnych i nawet najbogatsze i najlepiej rozwinięte współpracują z innymi.

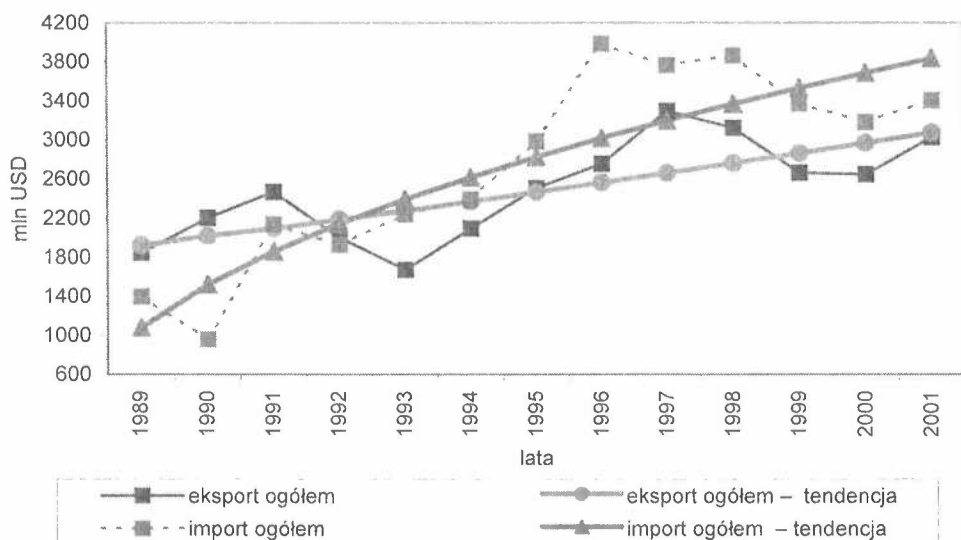
Wraz z rozwojem gospodarczym zwiększają się powiązania między krajami poprzez przepływy towarowe. Wynika to z miejsca i roli handlu zagranicznego w gospodarce poszczególnych państw.

W poziomie i strukturze handlu zagranicznego występują określone cechy specyficzne. Ich znaczenie uwidacznia się w krótkich i długich okresach, jednak podstawowe znaczenie dla kraju decydujące o jego miejscu w międzynarodowym podziale pracy, mają prawidłowości dotyczące tendencji wyznaczających rozwój zjawiska w czasie.

Opracowanie jest próbą określenia dominujących zmian w poziomie i strukturze handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi Polski w latach 1989–2001.

Tendencje w polskim handlu zagranicznym artykułami rolno-żywnościowymi w latach 1989–2001

Obroty handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi w latach 1989–2001 charakteryzują się tendencją rosnącą zarówno po stronie eksportu, jak i importu. Średnioroczne tempo wzrostu eksportu ogółem w analizowanych latach wynosiło 4,8%. Wokół wzrostowej tendencji występują jednak znaczne wahania (wykres 1).



Wykres 1

Obroty handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczym w Polsce w latach 1989–2001 (mln USD)

Źródło: dla lat 1989–1995 Identyfikacja... 1998, 1996–2001 Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi. SAEPR, FAMMU FAPA. 1995, 1998, 1999, 2000, 2001 i obliczenia własne.

Silne załamanie nastąpiło na początku nowego systemu a zwłaszcza w latach 1992–1993. W 1992 r. eksport był o prawie 19% niższy niż w 1991 r., a w 1993 r. zmniejszył się o dalsze 16,5%. Spadek eksportu dotyczył przede wszystkim nasion rzepaku, skrobi, drobiu, konserw wieprzowych, żywca baraniego, tańszych przetworów owocowo-warzywnych. Po tym okresie do 1997 r. obserwujemy szybki rozwój eksportu rolno-spożywczego. Jego wartość osiągnęła w 1997 r. poziom 3297 mln USD. Było to prawie dwa razy więcej niż w 1993 r. Lata 1998–2000 to znowu okres spadku wynoszącego średnio 7,7% rocznie. Ożywienie eksportu rolno-spożywczego wystąpiło w 2001 r. Jego wartość w 2001 r. była o 14,3% wyższa niż w 2000 r. i 1,6-krotnie wyższa niż w 1989 r.

Import rolno-spożywczy w latach 1989–2001 zwiększał się średniorocznie o 10,5%, przy znacznych wahanach. Do 1996 r. jego wartość szybko rosła, osiągając w 1996 r. 3989 mln USD, to jest 2,8-krotnie więcej niż w 1989 r. Lata 1997–2000 charakteryzują się zmniejszaniem importu, przeciętnie o 4,7% rocznie. W 2001 r. import rolno-spożywczy zwiększył się o 6% w porównaniu do 2000 r. Ogółem jednak wartość importu rolno-spożywczego w 2001 r. była 2,4-krotnie wyższa niż w 1989 r.

W rezultacie takich kierunków zmian w eksporcie i imporcie w latach 1989–2001 saldo handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w Polsce ulegało znacznym wahanom. W latach 1989–1992 było ono dodatnie. Od 1992 r. było ujemne i wynosiło przeciętnie rocznie w latach: 1993–1995 – 445 mln USD, 1996–1998 – 814 mln USD, 1999–2001 – 537 mln USD. Takie kierunki zmian w handlu zagranicznym oznaczają, że Polska od 1993 r. jest importem netto artykułów rolno-spożywczych (tab. 1).

W analizowanym okresie wystąpiły znaczne zmiany nie tylko w obrotach, ale i w strukturze asortymentowej. Dla zobrazowania zmian w strukturze przyjęto podział handlu na dwie grupy produktów: rolnictwa (surowce rolnicze) i przemysłu. Do produktów rolnictwa zaliczono: żywe zwierzęta, nasiona zbóż i oleistych, świeże owoce i warzywa, kwiaty, ryby i skorupiaki, a do produktów przemysłu rolno-spożywczego produkty wytwarzane z surowców rolniczych niezależnie od stopnia ich przetworzenia.

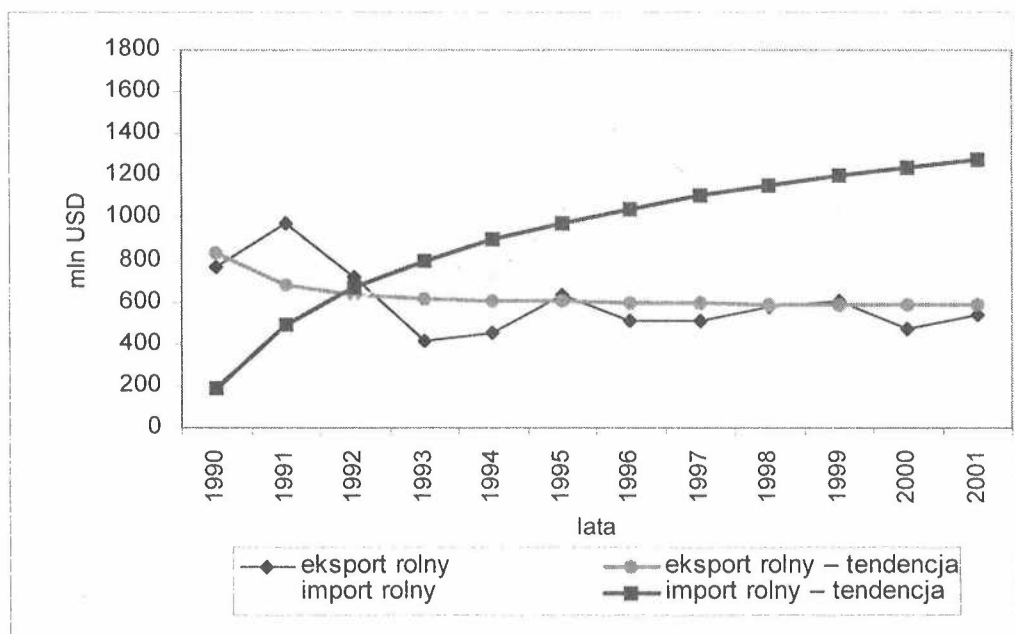
Tabela 1

Obroty handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi w latach 1990–2001

Lata	Eksport ogółem		Import ogółem	
	w mln USD	w tym surowce rolnicze w %	w mln USD	w tym surowce rolnicze w %
1990	2207	35,0	958	20,4
1991	2469	39,7	2140	22,7
1992	2006	35,7	1932	30,7
1993	1676	25,1	2240	36,1
1994	2099	21,5	394	30,1
1995	2530	25,0	2997	34,0
1996	2784	18,5	3989	38,4
1997	3297	15,4	3767	29,5
1998	3123	18,5	3866	30,8
1999	2668	22,8	3374	30,1
2000	2650	17,9	3183	36,1
2001	3030	17,9	3406	36,7

Źródło: jak wykres 1.

Cechą charakterystyczną handlu w analizowanych latach była istotna zmiana proporcji między produktami rolnictwa a wyrobami przemysłu spożywczego oraz różne tendencje rozwoju tych dwóch grup produktów. Import produktów rolnictwa cechował się wyraźną tendencją rozwojową, przeciętnie 14,4% rocznie, przy znacznych wahaniami jego rozmiarów. Import surowców rolniczych w latach 1999–2001 był 2,7-krotnie większy niż w latach 1990–1992, natomiast eksport tych produktów charakteryzował się tendencją spadkową wynoszącą 5,8%. W efekcie takich zmian zwiększało się ujemne saldo obrotów handlowych produktami rolnictwa (wykres 2).



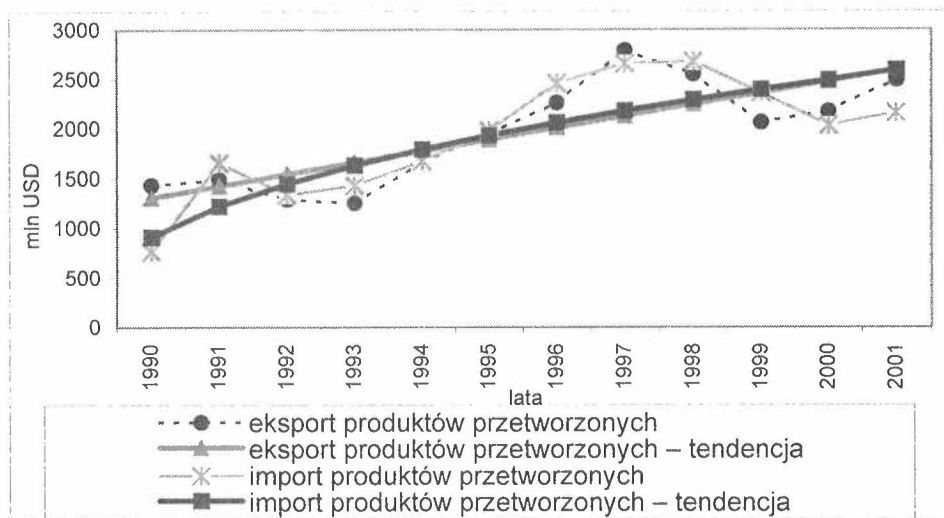
Wykres 2

Tendencje w obrotach handlu zagranicznego Polski surowcami rolniczymi w latach 1990–2001 (w mln USD)

Źródło: jak wykres 1.

O ile w latach 1990–1992 było ono dodatnie, wynoszące przeciętnie 265 mln USD, to w latach 1999–2001 było ujemne i wynosiło przeciętnie w roku 597 mln USD.

Obroty handlowe wyrobami przemysłu spożywczego (zarówno eksport, jak i import) charakteryzowały się tendencją wzrostową, z występującymi wahaniami. Saldo obrotów też ulegało zmianie, ale było bardziej wyrównane niż saldo obrotów surowcami rolnictwa. W ostatnich dwóch latach było dodatnie (wykres 3).



Wykres 3

Obróty handlu zagranicznego w Polsce półfabrykatami i wyrobami gotowymi przemysłu rolno-spożywczego w latach 1990–2001 (w mln USD)

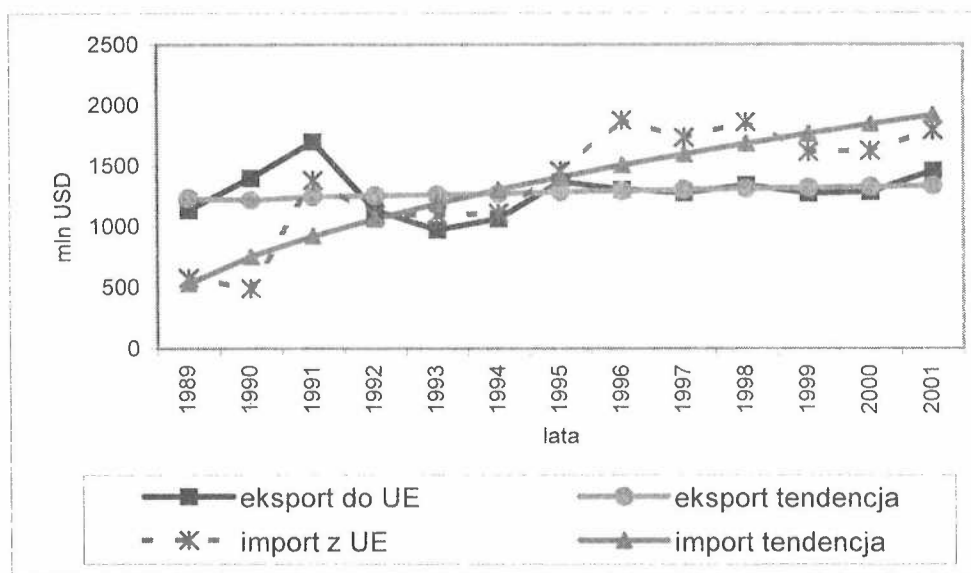
Źródło: jak wykres 1.

Głównie jednak o ujemnym saldzie obrotów handlowych towarami rolno-spożywczymi decydował bilans obrotów produktami rolnictwa.

Tendencje i struktura geograficzna obrotów towarami rolno-spożywczymi Polski w latach 1989–2001

Tendencje w handlu rolno-spożywczym Polski z krajami Unii Europejskiej

W handlu artykułami rolno-spożywczymi z krajami UE Polska tradycyjnie wykazywała nadwyżkę eksportu nad importem. W latach 1986–1991 eksport do UE wzrastał średniorocznie o 20%. W latach 1992–1993 uległ znacznemu obniżeniu, w 1993–1995 znowu powoli rósł, natomiast w latach 1996–2000 ustabilizował się na poziomie około 1300 mln USD rocznie. Ogółem lata 1989–2001 charakteryzuje niewielka tendencja wzrostowa wartości eksportu rolno-spożywczego do krajów UE, wynosząca 2,0% średniorocznie. Tempo wzrostu eksportu do krajów Unii w latach 1990–2001 było niższe niż eksportu ogółem. Oznacza to, że zwiększający się eksport rolno-spożywczy w analizowanych latach był lokowany głównie poza krajami UE. W wyniku tego udział krajów UE w polskim eksporcie zmniejszał się. W latach 1989–1991 na rynkach unijnych lokowane było około 63% polskiego eksportu rolno-spożywczego, natomiast w latach 1999–2001 – 48%.

**Wykres 4**

Obroty handlu zagranicznego Polski artykułami rolno-spożywczymi z krajami UE w latach 1989–2001 (w mln USD)

Źródło: jak wykres 1.

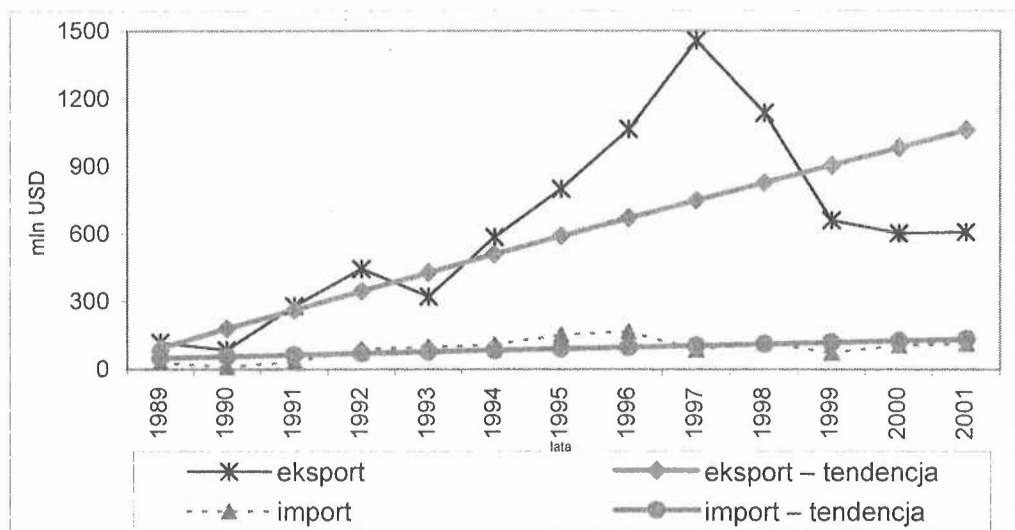
W początkowym okresie reformowania gospodarki bardzo szybko zwiększał się import artykułów rolno-spożywczych z UE. W latach 1989–1996 jego wartość zwiększyła się 3,2-krotnie, a średnioroczne tempo jego wzrostu wynosiło 18,1%. Od 1996 r. import rolno-spożywczy z UE zmniejszał się przeciętnie rocznie o 3,7% i w 2000 r. był o 13,6% niższy niż w 1996 r. W 2001 r. ponownie zwiększył się import z UE o 10,2% w porównaniu z rokiem poprzednim. Pomimo takich zmian w latach 1989–2001 import rolno-spożywczy z UE charakteryzował się tendencją wzrostową, wynoszącą 13,3% średnio rocznie.

Również saldo handlu zagranicznego z krajami UE ulegało podobnym zmianom. W latach 1989–1992 było ono dodatnie i wynosiło przeciętnie w roku 431 mln USD, od 1993 r. było ujemne i wynosiło w latach: 1993–1995 – 85 mln USD, 1996–1998 – 510 mln USD, 1999–2001 – 335 mln USD.

Tendencje w handlu zagranicznym z krajami byłego ZSRR

Obroty handlowe artykułami rolno-spożywczymi z krajami byłego ZSRR na początku analizowanego okresu były bardzo niskie (stanowiły one około 5% obrotów). Lata 1991–1997 charakteryzowały się szybką dynamiką ich wzrostu

(wykres 5). Wartość eksportu rolno-spożywczego w 1997 r. była 12,4-krotnie wyższa w porównaniu do 1989 r. Od 1997 r. nastąpiło jednak silne załamanie eksportu do tych krajów. Jego wartość w 2001 r. była 2,4-krotnie niższa niż w 1997 r. (odpowiednio 1456 mln USD i 608 mln USD).



Wykres 5

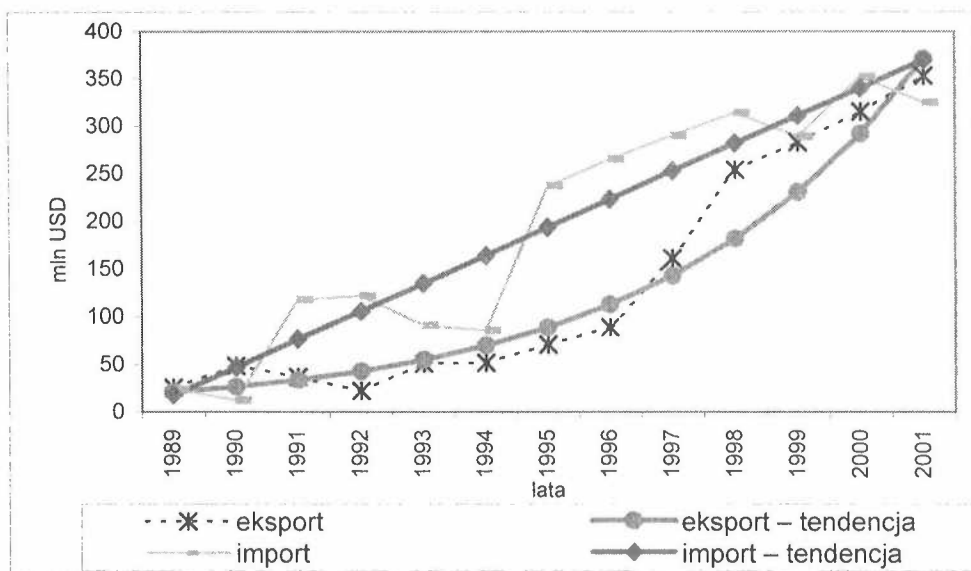
Tendencje w handlu artykułami rolno-spożywczymi z krajami byłego ZSRR w latach 1989–2001 (mln USD)

Źródło: jak wykres 1.

Pomimo dużych wahań eksport rolno-spożywczy do tych krajów był w 2001 r. 5,2-krotnie wyższy niż w 1989 r. Również wzrostową dynamiką charakteryzował się import z tych krajów (wykres 5). Jego wartość w 2001 r. była 3,9-krotnie wyższa niż w 1989 r. Dynamika importu była jednak niższa niż eksportu i w efekcie saldo obrotów handlowych towarami rolno-spożywczymi z tą grupą krajów było dodatnie. W latach 1989–1991 wynosiło ono 132 mln USD, 1992–1994 – 350 mln USD, 1995–1997 – 967 mln USD i 1998–2001 – 649 mln USD.

Tendencje w handlu zagranicznym z krajami CEFTA

Obroty handlowe z krajami CEFTA w latach 1989–1990 były bardzo niskie, stanowiły bowiem około 1,7% obrotów towarami rolno-spożywczymi. Import z tej grupy krajów charakteryzował się liniową tendencją wzrostową z wahaniami wokół niej (wykres 6). Przeciętna roczna jego wartość wynosiła



Wykres 6

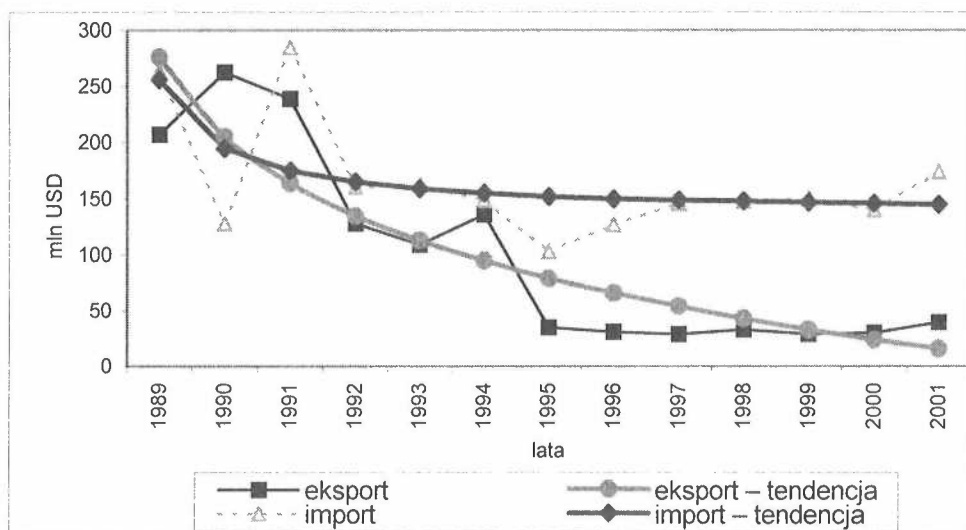
Tendencje w handlu artykułami rolno-spożywczymi z krajami CEFTA w latach 1989–2001 (mln USD)

Źródło: jak wykres 1.

w latach: 1989–1991 – 50 mln USD, 1992–1994 – 102 mln USD, 1995–1997 – 254 mln USD i 1998–2001 – 320 mln USD. Jego wartość w latach 1989–2001 zwiększała się przeciętnie w roku o 29,4 mln USD. W eksporcie do tych krajów można wyróżnić dwa okresy: powolnego zwiększania się do 1996 r. i znacznego przyspieszenia wzrostu w latach 1996–2001. W latach 1989–1991 przeciętna roczna wartość eksportu rolno-spożywczego do krajów CEFTA wynosiła 34 mln USD, 1992–1994 – 41 mln USD, 1995–1997 – 102 mln USD i 1998–2001 – 301 mln USD. Ogółem eksport rolno-spożywczy do krajów CEFTA w latach 1989–2001 zwiększył się 13,6-krotnie, a import 13,5-krotnie. W wyniku takich tendencji w latach 1989–1995 następowało zwiększanie ujemnego salda obrotów artykułami rolno-spożywczymi z tymi krajami. W 1989 r. wynosiło ono 1 mln USD, a w 1995 r. – 164 mln USD, jednak w wyniku zwiększenia eksportu w latach 1996–2001 ujemne saldo obrotów handlowych zmniejszało się. W 1996 r. wynosiło ono 155 mln USD, w 2000 r. – 37 mln USD, a w 2001 r. – 28 mln USD. Ogółem jednak zarówno eksport, jak i import z tej grupy krajów charakteryzowały się wzrostową tendencją, szybszą od wzrostu obrotów handlowych towarami rolno-spożywczymi ogółem. W efekcie udział krajów CEFTA w obrotach handlowych towarami rolno-spożywczymi zwiększył się z 1,5% w 1989 r. do 10,5% w 2001 r.

Tendencje w handlu zagranicznym z krajami EFTA

W początkowym okresie reformowania gospodarki kraje EFTA były jednym z głównych partnerów Polski w handlu produktami rolno-spożywczymi. Do 1995 r. na rynek tych krajów kierowane było około 10% polskiego eksportu. Kiedy w 1995 r. trzy kraje EFTA (Austria, Finlandia i Szwecja) weszły do UE, polski eksport do krajów EFTA zmniejszył się 5-krotnie, ze 176 mln USD w latach 1989–1994 do 32 mln USD w latach 1995–2001. Obecnie do tej grupy krajów kierowane jest około 1,2% polskiego eksportu rolno-spożywczego. Eksportujemy głównie przetwory z owoców (za 8–9 mln USD) i z warzyw (za około 4 mln USD) oraz ryby i skorupiaki (za około 4–5 mln USD). Ogólnie eksport rolno-spożywczy do tych krajów charakteryzował się szybką tendencją spadkową w latach 1989–1994 i jego stabilizacją w latach 1995–2001 (wykres 7). W latach 1989–2001 tempo spadku eksportu do tych krajów wynosiło prawie 14% rocznie. W latach 1989–1994 z krajów EFTA Polska importowała towary rolno-spożywcze za 190 mln USD przeciętnie w roku, w latach 1995–2001 nastąpił spadek do około 136 mln USD rocznie.



Wykres 7

Tendencje w handlu artykułami rolno-spożywczymi z krajami EFTA w latach 1989–2001 (mln USD)

Źródło: jak wykres 1.

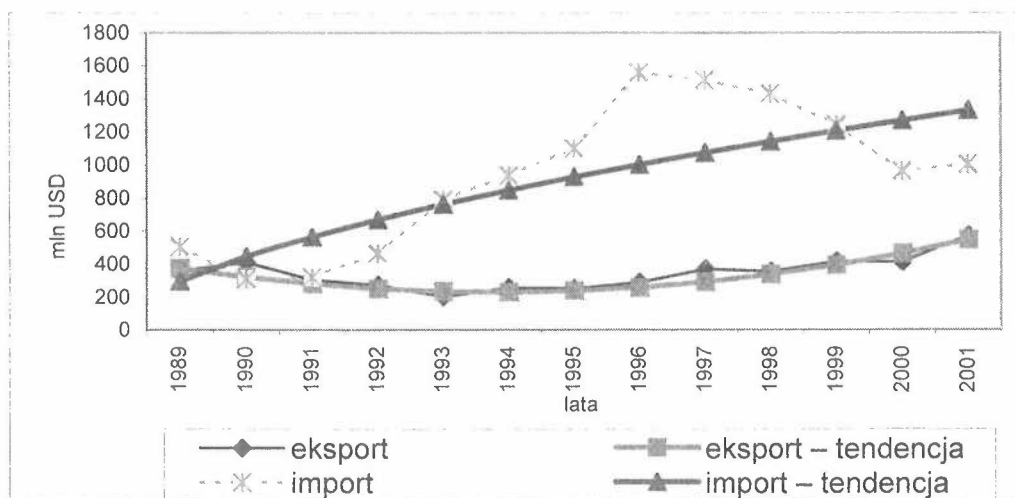
W latach 1989–2001 import rolno-spożywczy z tych krajów charakteryzował się tendencją spadkową (–8,4% rocznie), jednak tempo spadku importu było mniejsze niż eksportu. W efekcie w latach 1989–2001 ujemne saldo ob-

rotów towarami rolno-spożywczymi z krajami EFTA zwiększyło się z 10 mln USD przeciętnie w roku w latach 1989–1994 do prawie 109 mln USD w latach 1995–2001. Obecnie z tej grupy krajów importujemy głównie ryby (ponad 85% wartości importu).

Tendencje w handlu zagranicznym z pozostałymi krajami

W latach 1989–1994 eksport rolno-spożywczy do pozostałych krajów systematycznie zmniejszał się (o 12,2% średnio rocznie). W 1995 r. nastąpiło odwrócenie tendencji spadkowej na wzrostową (wykres 8). Obecnie do tych krajów kierowane jest około 16–19% polskiego eksportu rolno-spożywczego.

Ważną pozycję w handlu zagranicznym zajmuje import rolno-spożywczy z pozostałych krajów. Prawie 30% polskiego importu rolno-spożywczego pochodzi z tych krajów. W latach 1989–1996 jego wartość szybko wzrosła (prawie 3,1-krotnie), po czym od 1996 r. zaczęła systematycznie maleć. W 2001 r. była o 35,5% mniejsza niż w 1996 r. Ogółem jednak w latach 1989–2001 import rolno-spożywczy z tych krajów charakteryzował się tendencją wzrostową. Przeciętne tempo wzrostu wynosiło w tym okresie 9,7% i w efekcie jego wartość w 2001 r. była 1,9-krotnie wyższa niż w 1989 r. W rezultacie takich zmian od 1989 do 1996 r. ujemne saldo obrotów powiększało się z –142 mln USD do –1311 mln USD, po czym zaczęło maleć i w 2001 r. osiągnęło –431 mln USD.



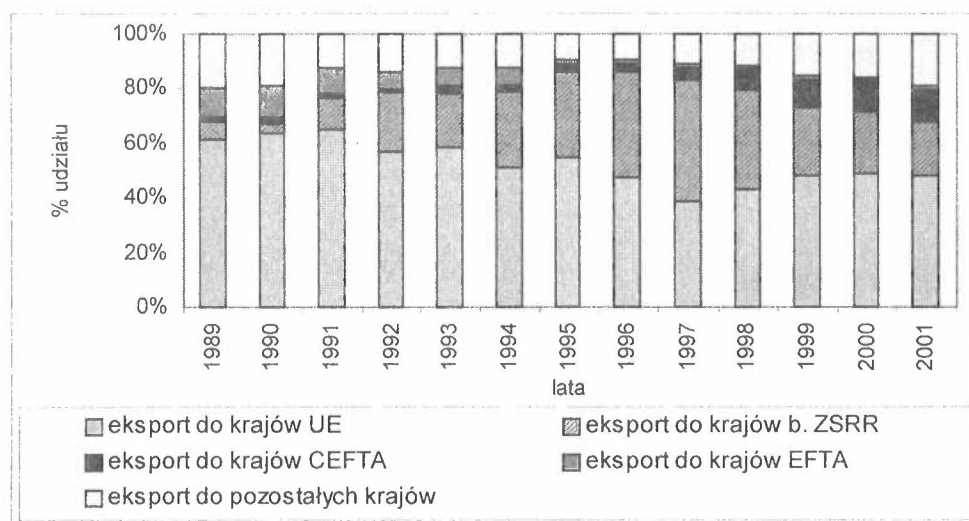
Wykres 8

Tendencje w handlu artykułami rolno-spożywczymi z pozostałymi krajami w latach 1989–2001 (mln USD)

Źródło: jak wykres 1.

Struktura geograficzna handlu artykułami rolno-spożywczymi w latach 1989–2001

W analizowanym okresie nastąpiły znaczne zmiany w strukturze geograficznej polskiego eksportu rolno-spożywczego. W latach 1989–2001 zwiększał się on przeciętnie rocznie 4,8%, w tym do krajów UE o 2%, krajów byłego ZSRR o 29%, krajów CEFTA o 26%, a zmniejszał do krajów EFTA o 12% i pozostałych o 0,7%. Oznacza to, że rosnący powoli eksport tych towarów lokowany jest głównie poza Unią Europejską. Szczególnego znaczenia dla polskiego eksportu rolno-spożywczego nabierają rynki krajów byłego ZSRR i CEFTA. Nadal jednak prawie 50% eksportu lokowane jest na rynku UE (wykres 9).

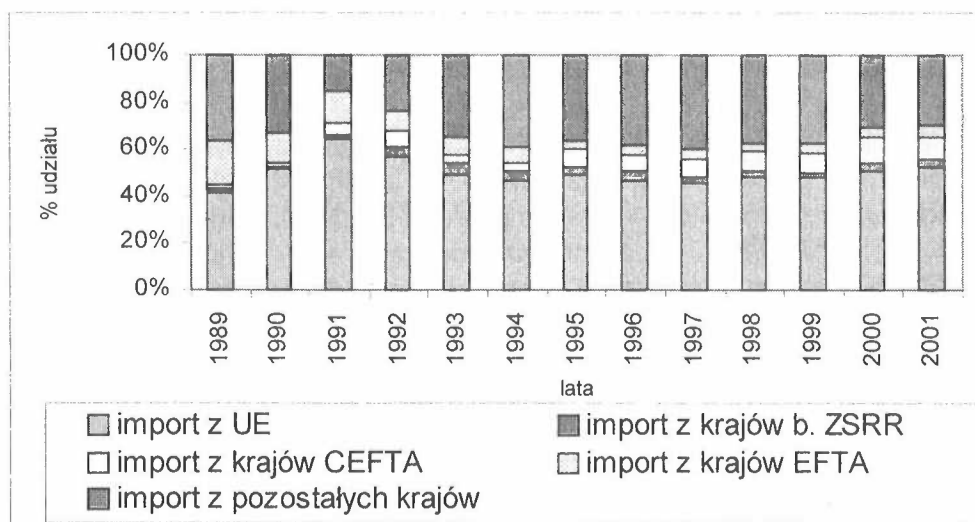


Wykres 9

Struktura geograficzna polskiego eksportu rolno-spożywczego w latach 1989–2001 (%)

Źródło: jak wykres 1.

Dynamika importu rolno-spożywczego z poszczególnych grup krajów była bardzo zróżnicowana. Ogółem w latach 1989–2001 zwiększał się on średniorocznie o 10,5%, w tym z krajów UE o 13,3%, byłego ZSRR o 17,6%, krajów CEFTA o 37,4% i pozostałych krajów o 9,7%, a zmniejszał się z krajów EFTA (o 8,2%). W rezultacie nastąpiły zmiany w jego strukturze geograficznej (wykres 10). Podstawowe znaczenie ma import z UE i krajów pozostałych.



Wykres 10

Struktura geograficzna polskiego importu rolno-spożywczego w latach 1989–2001 (%)

Źródło: jak wykres 1.

Podsumowanie

Obroty handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi charakteryzują się tendencją wzrostową. Eksport zwiększa się wolniej niż import. W wyniku tego Polska jest importerem netto artykułów rolno-spożywczych. O ujemnym saldzie obrotów handlowych tymi towarami decydował głównie bilans obrotów produktami rolnictwa. W latach 1990–2001 ich eksport charakteryzował się tendencją spadkową, a import wzrostową. W wyniku tego udział produktów rolnictwa w imporcie zwiększał się, a w eksporcie zmniejszał.

W latach 1989–2001 nastąpiły znaczne zmiany w strukturze geograficznej handlu. W strukturze eksportu zmniejszył się udział krajów UE z około 63% w latach 1989–1991 do około 48%, zwiększył do krajów byłego ZSRR (odpowiednio z 5% do 20%) i krajów CEFTA (odpowiednio z 1,8% do 11,8%). Tempo wzrostu eksportu do UE było 2,4-krotnie niższe niż eksportu ogółem. Oznacza to, że zwiększający się eksport rolno-spożywczy Polski lokowany był głównie poza krajami Unii.

W strukturze importu zwiększył się udział krajów UE i CEFTA, a zmniejszył krajów EFTA. Obecnie w imporcie podstawowe znaczenie, oprócz krajów UE, ma grupa pozostałych krajów, a także CEFTA. Z tych grup krajów pochodzi ponad 90% importu rolno-spożywczego.

Literatura

- DYBOWSKI G., (1998): Uwarunkowania handlu zewnętrznego Polski towarami rolno-spożywczymi. [w:] Identyfikacja priorytetów w modernizacji sektora rolno-spożywczego w Polsce. Praca zbiorowa. FAPA, Warszawa, s. 523–546.
- Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy. MRiGŻ, ARR, IERGŻ, nr 1–15.
- Kawecka-Wyrzykowska E., (2000): Możliwe skutki liberalizacji handlu rolnego między Polską a Unią Europejską. [w:] Korzyści i koszty członkostwa Polski w Unii Europejskiej. Praca zbiorowa. Red. J. Kotyński. IKiCHZ. Warszawa.
- Polski handel zagraniczny artykułami zagranicznymi. FAMMU, FAPA 1995, 1996, 1998, 1999, 2000, 2001, Warszawa.
- Stańko S., (2002): Tendencje w polskim handlu zagranicznym towarami rolno-spożywczymi. Roczniki Naukowe SERiA, tom IV, zeszyt 1. Warszawa – Bydgoszcz, s. 181–184.

Changes in Poland's Foreign Trade in Agri-food Products in the 1989–2001 Period

Abstract

The paper presents tendencies in Poland's foreign trade in agri-food products over the 1989–2001 period. The analysis results show that the agro-food trade has an increasing tendency but the growth rate for the exports was lower compared with the imports. As a result, Poland is net importer of agri-food products. The deficit in the Polish agro-food trade was created mainly by the agricultural trade balance.

In area of agri-food exports, the major trading partner – the EU countries has declined their share from about 63% an average of the years 1989–1991 to about 48% at present, whereas both former Soviet countries and CEFTA countries have been an increasingly important partners. The Polish agri-food exports gone to former Soviet countries increased their share from 5% to 20% while in the case of CEFTA countries from 1,8% to 11,8% respectively.

Between 1989 and 2001, the growth rate of exports to the EU was 2.4 times lower compared with total exports. It means gradual reorientation of trade flows towards regions outside the European Union.

Statistics show a rising share of imports from the EU and the CEFTA while EFTA counties lost their share of Polish agro-food imports.

Znaczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w rozwoju gospodarczym Polski w latach dziewięćdziesiątych

Wstęp

Rozwój jest definiowany jako długotrwały proces ukierunkowanych zmian, w którym można wyróżnić następujące po sobie kolejne etapy przemian. Na rozwój gospodarczy składają się strukturalne oraz inne zmiany towarzyszące wzrostowi gospodarczemu. Wzrost gospodarczy jest to rozszerzanie zdolności danego kraju do produkcji towarów i usług pożądaných przez ludzi. Ponieważ zdolności produkcyjne gospodarki zależą przede wszystkim od ilości i jakości występujących w niej zasobów, wzrost gospodarczy musi wiązać się z rozszerzaniem i ulepszaniem tych czynników produkcji. Szczególnie ważnymi czynnikami są także akumulacja kapitału dzięki oszczędnościom i inwestycjom, doskonalenie ludzkich umiejętności oraz postęp techniczny [Kamerschen 1991].

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) są jednym z ważnych czynników sprzyjających unowocześnianiu polskiej gospodarki. Przyczyniają się one do zmiany jej struktury przez rozwój usług, przede wszystkim finansowych. Generują nowe miejsca pracy oraz stymulują rozwój gospodarczy w zacofanych regionach kraju. Przez wprowadzanie nowych technologii, nowych form zarządzania, organizacji i produkcji wpływają na poprawę funkcjonowania przedsiębiorstw przejmowanych. W przedsiębiorstwach powstających od podstaw także wprowadzane są nowe procesy technologiczne. Należy wspomnieć również o efekcie odbicia, który powoduje, że firmy krajowe zwiększają konkurencyjność, wzorując się na wyrobach produkowanych przez inwestorów zagranicznych.

Celem opracowania jest próba określenia motywów ekspansji zagranicznej oraz roli bezpośrednich inwestycji zagranicznych w rozwoju gospodarczym Polski. Zakres badań obejmuje lata dziewięćdziesiąte.

W opracowaniu wykorzystano dane Głównego Urzędu Statystycznego, Państwowej Agencji Inwestycji Zagranicznych oraz obszerną literaturę przedmiotu.

Motywy ekspansji zagranicznej

Wraz z rozwojem i rosnącą rolą korporacji ponadnarodowych sformułowano wiele teorii, które dają odpowiedź na następujące pytania: jakie warunki muszą być spełnione, aby wystąpiły BIZ, dlaczego inwestorzy zagraniczni są w stanie konkurować z lokalnymi firmami, a także dlaczego wybierają dany kraj jako miejsce lokaty inwestycji. Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych znajduje swe potwierdzenie zarówno w teoriach makroekonomicznych, jak i mikroekonomicznych.

W wyniku dotychczasowych badań wykształciły się dwa nurty: tzw. teorie neoczynnikowe i tzw. teorie neotechnologiczne. W niniejszym opracowaniu zostaną omówione wyłącznie teorie neotechnologiczne. Są one teoriami mikroekonomicznymi, eksponują postęp techniczny jako czynnik kształtujący kierunki i strukturę wymiany międzynarodowej. Czynnik ten ma szczególne znaczenie w odniesieniu do przedsiębiorstw wielonarodowych. Do teorii neotechnologicznych, uwzględniających przedsiębiorstwo i strukturę rynku, zalicza się m.in. teorie: luki technologicznej M.V. Posnera, monopolistycznej przewagi S. Hymera i Ch. Kindlebergera, reakcji F.T. Knickerbockera, obszaru walutowego Alibera, lokalizacji, cyklu życia produktu R. Vernona, internalizacji, portfela, eklektyczną bezpośrednich inwestycji zagranicznych J.H. Dunninga [Bartkiewicz 1998].

Najbardziej kompleksowe ujęcie zawiera teoria Dunninga, która wymaga szerszego omówienia. Starał się on połączyć w jedną całość różne teorie, z zachowaniem świadomości, że takie ich połączenie może być niespójne. Eklektyczna teoria Dunninga, nazywana paradygmatem OLI (Ownership, Location, Internalization), zakłada, że przedsiębiorstwo inwestuje za granicą, jeżeli wystąpią następujące przesłanki:

- przedsiębiorstwo posiada przewagę¹ w stosunku do lokalnych podmiotów gospodarczych,

¹J.H. Dunning wyróżnia przewagę z tytułu posiadanych aktywów i przewagę transakcyjne korporacji transnarodowej. Te pierwsze powstają z prawnie zastrzeżonej własności specyficznych aktywów korporacji transnarodowej w stosunku do posiadanych przez inne przedsiębiorstwa. Drugi typ przewag odzwierciedla zdolność korporacji jako organizacji hierarchicznej do osiągnięcia korzyści transakcyjnych (bądź zmniejszenia kosztów transakcyjnych) powstających w wyni-

- przewaga ta musi zostać wykorzystana przez przedsiębiorstwo indywidualnie, a nie poprzez sprzedaż (licencję) lub dzierżawę,
- występuje korzystna lokalizacja [Bartkiewicz 1998].

Wszystkie wymienione teorie są mało elastyczne i tylko w niewielkim stopniu odzwierciedlają motyw, którymi kierują się inwestorzy zagraniczni. Każda inwestycja zagraniczna musi być rozpatrywana odrębnie, istotny wpływ ma to, czy przedmiotem zainteresowania jest kraj rozwinięty, czy rozwijający się. Na podstawie grupowania bardzo dużej liczby czynników można wyróżnić cztery podstawowe motywy ekspansji zagranicznej: rynkowe, kosztowe, zaopatrzeniowe oraz polityczne.

Podstawowym motywem podejmowania działalności gospodarczej jest otwarcie nowych rynków i utrzymanie się na dotychczasowych. Do podjęcia BIZ silnie zachęcają wprowadzane lub zaostrzone restrykcje importowe na dotychczasowych rynkach. Nie bez znaczenia jest chęć wyprzedzenia konkurentów pod względem technologii lub organizacji.

Kolejnym powodem internacjonalizacji jest obniżenie kosztów produkcji, a tym samym zwiększenie stopy zysku. Przez przemieszczenie niektórych etapów cyklu produkcyjnego za granicę uzyskiwane są korzyści skali. Często powodem uzasadniania przepływu inwestycji bezpośrednich są niższe koszty pracy w kraju goszczącym, co może jednak odzwierciedlać niższe kwalifikacje pracowników.

Motyw zaopatrzeniowy współcześnie ma małe znaczenie. Uzasadniony jest, gdy następuje przemieszczanie inwestycji do krajów posiadających surowce niedostępne w kraju macierzystym oraz gdy w procesie produkcyjnym powstają odpady szkodliwe dla środowiska (przemieszczanie tzw. brudnych przemysłów).

Motywy polityczne są różne dla krajów eksportujących kapitał i dla krajów przyjmujących, a także dla krajów rozwiniętych i rozwijających się. Pierwsze z nich traktują inwestycje zagraniczne jak krajowe, czego wyrazem jest brak barier hamujących napływ kapitału. Nie można jednak jednoznacznie ocenić postawy krajów rozwijających się. Dla niektórych stanowią one priorytet (np. kraje Azji Południowo-Wschodniej, inne traktują je natomiast jako zagrożenie suwerenności czy utratę potencjalnych korzyści [Bartkiewicz 1998].

ku wspólnego zarządzania siecią aktywów ulokowanych w różnych krajach. W: J. Rowiński, J. Bielecki, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w przemyśle rolno-spożywczym*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2002, nr 1, s. 33.

Według J. Szpakowskiego, do przewag przedsiębiorstwa możemy zaliczyć: przewagę technologiczną w zakresie nowych produktów i metod produkcji, przewagę finansową wynikłą z posiadania własnej bazy kapitałowej oraz łatwiejszego dostępu do rynków kredytowych i kapitałowych, przewagę marketingową, przewagę w zakresie zarządzania. W: J. Szpakowski, *Transfer i absorpcja postępu technicznego przez gospodarki krajów rozwijających się*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2000, s. 52.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce

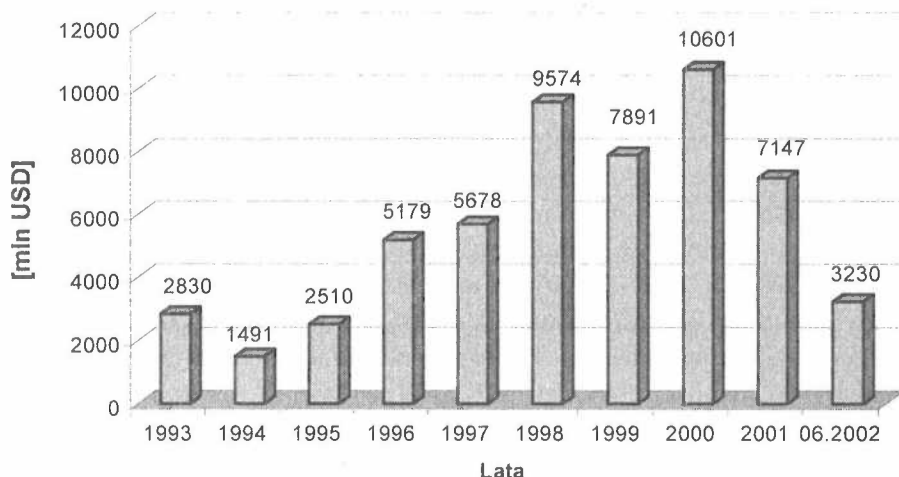
Napływ kapitału zagranicznego dokonuje się głównie w formie inwestycji bezpośrednich typu *greenfield* lub poprzez nabycie już istniejących spółek. Zgodnie z definicją stosowaną przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW) oraz Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), inwestycje bezpośrednie są dokonywane w celu zdobycia trwałego udziału w przedsiębiorstwie działającym w innej gospodarce narodowej niż gospodarka inwestora i efektywnego wpływu na zarządzanie tym przedsiębiorstwem. Większość dostępnych badań dotyczących bezpośrednich inwestycji zagranicznych bazuje na wąskiej definicji MFW, zgodnie z którą są one inwestycjami kapitałowymi, gdzie inwestor zagraniczny posiada minimum 10% praw głosu [Karaszewski 2001].

Ze względu na udział kapitału inwestora zagranicznego w przedsiębiorstwie inwestycje takie dzielą się na *joint ventures* – przedsiębiorstwa z kapitałem mieszanym i tzw. *subsidiaries* – przedsiębiorstwa ze stuprocentowym udziałem zagranicznym, zwane spółkami-córkami. W praktyce inwestor zagraniczny zwykle dąży do zapewnienia sobie ponad 50% udziałów w kapitale spółki polskiej.

Inwestycje bezpośrednie mogą łagodzić negatywne skutki zbyt dużego deficytu na rachunku obrotów bieżących, a także umożliwiać poprawę sytuacji poszczególnych firm, np. przez zwiększanie nakładów inwestycyjnych, produkcji i zatrudnienia. Tylko inwestycje bezpośrednie gwarantują długookresowe zainteresowanie inwestora przedsiębiorstwem. Angażują one zatem obcy kapitał na wiele lat i nie są gwałtownie wycofywane w momentach kryzysowych. Drugą kategorią obrotów kapitałowych są inwestycje portfelowe, które wpływają na rachunek kapitałowy i pośrednio wspomagają gospodarkę. W okresie kryzysu inwestycje portfelowe są wycofywane. Należy jednak zwrócić uwagę, że stawianie przeszkód w dostępie do inwestycji portfelowych może zniechęcić potencjalnych inwestorów także do podejmowania inwestycji bezpośrednich.

W pierwszej połowie 2002 r. do Polski napłynęło ponad 3 mld USD bezpośrednich inwestycji zagranicznych (rys. 1). Jest to wartość porównywalna z kwotą w tym samym okresie 2001 r., kiedy zagraniczni inwestorzy ulokowali 3,26 mld USD. W pierwszej połowie 2002 r. ponad 31% inwestycji zostało ulokowanych w przemyśle, 27% w pośrednictwie finansowym oraz 20% w handlu i naprawach. Nowe inwestycje były głównie zrealizowane przez przejęcia (70% wartości). Podobnie jak we wcześniejszych latach, inwestycje zrealizowane w pierwszej połowie 2002 r. w dużej mierze pochodziły z krajów tzw. triady (kraje UE, Stany Zjednoczone i Japonia). Przedsiębiorstwa pocho-

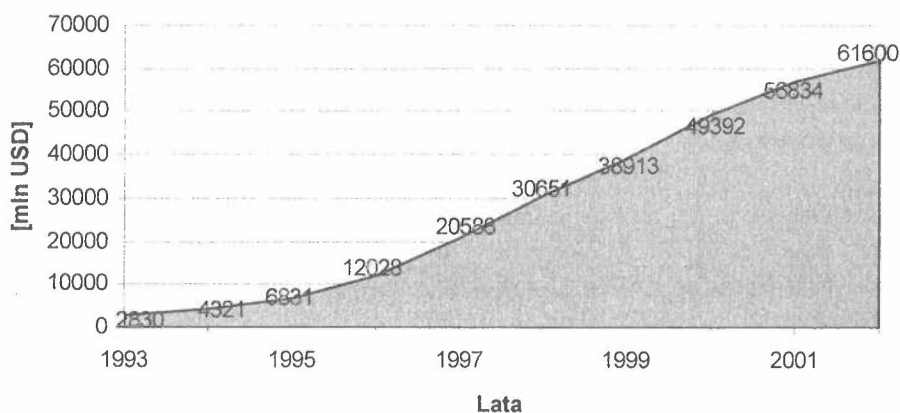
dzące z krajów Unii Europejskiej zainwestowały blisko 70% kapitału zagranicznego w Polsce. Pierwsze miejsce pod względem wartości nakładów inwestycyjnych zajęła Belgia, która ulokowała 487 mln USD (ponad 15% ogólnej wartości inwestycji). Skumulowana wartość wszystkich inwestycji zagranicznych w Polsce w latach 1993–06.2002 wyniosła 61,6 mld USD i począwszy od 2000 roku ich roczny napływ zmniejszał się (rys. 2).



Rysunek 1

Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w latach 1993–2002

Źródło: Dane PAIZ, 2002.



Rysunek 2

Skumulowana wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce w latach 1993–2002

Źródło: Dane PAIZ, 2002.

Wyróżnia się dwie główne przyczyny spadku zainteresowania inwestycjami bezpośrednimi w naszym kraju. Pierwszą jest ogólnoswiatowa tendencja do zmniejszania, w okresie dużej niepewności i pogorszenia koniunktury, transferu kapitałów w skali ponadnarodowej. Drugi powód ma charakter wewnętrzny: proces prywatyzacji w Polsce w zasadzie dobiega końca, dlatego w ofercie przedstawianej inwestorom zagranicznym jest coraz mniej atrakcyjnych propozycji. Nie bez znaczenia są też pogorszenie perspektyw rozwoju gospodarczego naszego kraju, wysokie koszty pracy, a także słaba infrastruktura. Mimo spadku napływu inwestycji od 2000 r., mają one jednak duże znaczenie, gdyż finansują w znacznym stopniu deficyt obrotów bieżących.

Liczba spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2001 r. (wyłączając banki i instytucje ubezpieczeniowe) w stosunku do 1996 r. wzrosła prawie o 28%. W 2000 r., wówczas gdy napływ kapitału zagranicznego do Polski był najwyższy, wzrost ten w stosunku do 1999 r., wyniósł 6,2%. Jednakże w 2001 r. w porównaniu z 2000 r. wyniósł już tylko 1,6%. Wynika to ze zmniejszonego napływu kapitału zagranicznego do Polski (tab. 1).

Liczba zatrudnionych w spółkach z udziałem kapitału zagranicznego w latach 1996–2001 wzrosła o 66%. Najwyższy wzrost wystąpił w 1998 r. i wyniósł w porównaniu do 1997 r. 22,8%. W 2001 r. nastąpił nieznaczny spadek liczby pracujących o 0,9%, ale można przypuszczać, że będzie miał on miejsce również w następnych latach. Do przyczyn tego zjawiska należy zaliczyć m.in. zmniejszenie napływu inwestycji zagranicznych, likwidację oddziałów firm zagranicznych ulokowanych w Polsce oraz pogarszającą się sytuację gospodarczą kraju, czego efektem jest wzrastające bezrobocie (do 18,7% w styczniu 2003 r.).

Tabela 1

Spółki z udziałem kapitału zagranicznego w latach 1996–2001*

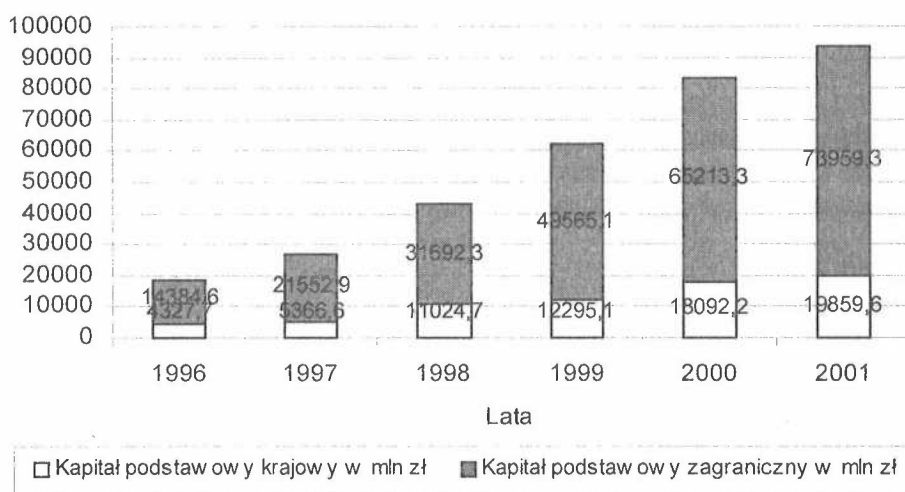
Wyszczególnienie	Liczba spółek i pracowników w latach					
	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Spółki ogółem	11 307	12 377	12 649	13 400	14 244	14 469
Liczba pracujących	578 412	684 564	840 948	923 493	966 506	957 888

*Dane nie uwzględniają napływu kapitału zagranicznego do banków i instytucji ubezpieczeniowych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2001 r., GUS, Warszawa 2002.

Kapitał podstawowy spółek z udziałem kapitału zagranicznego w badanych latach wzrósł ponad 5-krotnie, z 18 712,3 mln zł do 93 818,9 mln zł. Charakteryzuje się on więc wyraźną tendencją wzrostu. W latach 1996–2001 wartość

krajowego kapitału podstawowego wzrosła ponad 4,5-krotnie, natomiast zagranicznego ponad 5-krotnie. W strukturze kapitału podstawowego dominującą pozycję zajmuje kapitał zagraniczny i jego udział wahał się od 71% w 1999 r. do 80% w 2001 r., natomiast udział kapitału krajowego wynosił ponad 20% (rys. 3).



Rysunek 3

Kapitał podstawowy spółek z udziałem kapitału zagranicznego w latach 1996–2001 (dane nie uwzględniają napływu kapitału zagranicznego do banków i instytucji kapitału podstawowego ubezpieczeniowych).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2001 r., GUS, Warszawa 2002.

Rola inwestycji zagranicznych w przebudowie technologicznej kraju

Transfer technologii jest nieodłącznym elementem towarzyszącym napływowi bezpośrednich inwestycji do Polski. Sprzyja on poprawie innowacyjności gospodarki i zmniejszaniu istniejącej luki technologicznej pomiędzy krajami wysoko rozwiniętymi a krajami rozwijającymi się.

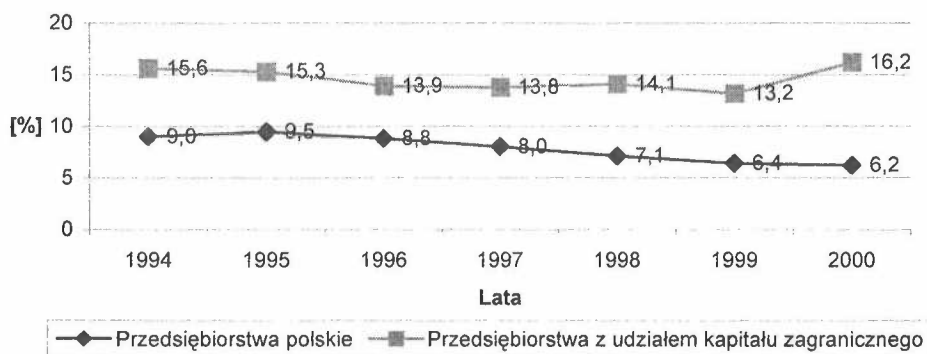
W pierwszych latach transformacji produkcja podjęta przez inwestorów zagranicznych w celu zmniejszenia niedoboru dóbr konsumpcyjnych na rynku krajowym nie wymagała stosowania nowoczesnych rozwiązań technologicznych, jednak ponad 60% spółek z udziałem kapitału zagranicznego wykorzy-

stywała technologie i urządzenia produkcyjne nie starsze niż rok. W połowie lat 90. większość spółek z kapitałem zagranicznym wykorzystywała technologie nie starsze niż pięcioletnie (sprzed roku – 62,8%, sprzed pięciu lat – 63%, sprzed 10 lat – 28,6%). Najwyższy udział nowoczesnych technologii charakteryzował przedsiębiorstwa z kapitałem kanadyjskim, brytyjskim, austriackim i amerykańskim [Karaszewski 2001].

Znaczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych dla transferu technologii potwierdzają również badania przeprowadzone wśród pracowników firm z udziałem kapitału zagranicznego. Dziewięciu na dziesięciu pracowników wskazywało, że jakość wykorzystywanych maszyn i urządzeń w przedsiębiorstwach zagranicznych poprawiła się w porównaniu do przedsiębiorstw krajowych. Wzrosła też automatyzacja i komputeryzacja procesów produkcyjnych, a także jakość surowców i opakowań [Weresa 2002].

Wpływ inwestycji na eksport i import

W Polsce zagraniczny kapitał przyczynia się do wzrostu eksportu. Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego stanowią tylko 10,6% firm, ale ponad 54% eksportu. Z danych zamieszczonych na rysunku 4 wynika, że przychody z eksportu spółek z kapitałem zagranicznym stanowiły od około 13% do około 16% przychodów z działalności w latach 1994–2000. Od 1995 r. widać wyraźną tendencję spadku przychodów z eksportu firm polskich w porównaniu do przedsiębiorstw zagranicznych.



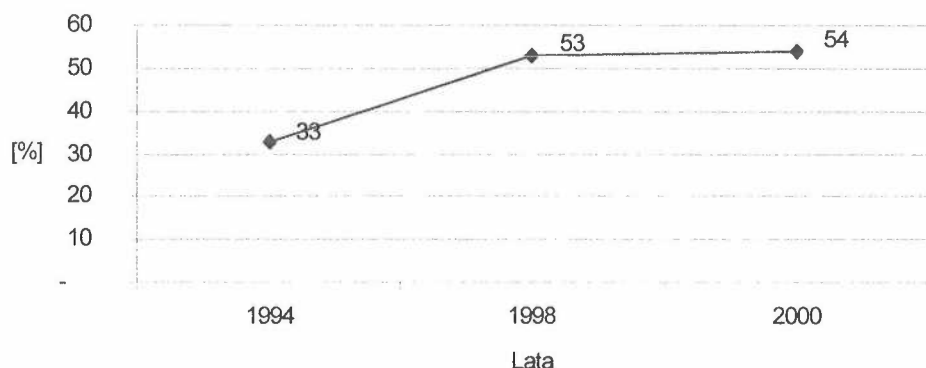
Rysunek 4

Przychody z eksportu jako odsetek przychodów z całokształtu działalności w latach 1994–2000

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS 1994–2001.

Niepokojącym zjawiskiem jest mały wpływ przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego na podnoszenie konkurencyjności eksportu. Na Węgrzech, gdzie podmioty z udziałem kapitału zagranicznego realizują ponad 80% eksportu, w ciągu ostatnich dziesięciu lat udział towarów wysoko przetworzonych w zagranicznej sprzedaży wzrósł z 4 do 25%, a średnio przetworzonych z kilkunastu do 45%. W Polsce udział ten również rośnie, ale znacznie wolniej [Apanowicz, Walewska 2002]. W celu poprawy tej niekorzystnej sytuacji najważniejsze są zwiększanie atrakcyjności kraju (poprawa jakości infrastruktury), stosowanie systemu ulg i zachęt dla inwestorów, podnoszenie poziomu technologicznego przedsiębiorstw, kwalifikacji pracowników oraz aktywna promocja skierowana do konkretnych inwestorów.

Spółki z udziałem kapitału zagranicznego przejawiają dużą skłonność do importu, co sprawia, że ich bilans handlowy jest często ujemny. Udział spółek z kapitałem zagranicznym w polskim imporcie wzrósł z 33% w 1994 r. do poziomu 54% w 2000 r. (rys. 5).



Rysunek 5

Udział spółek z udziałem kapitału zagranicznego w polskim imporcie w latach 1994, 1998 i 2000

Źródło: Opracowano na podstawie J. Cygler, 2002: *Rozmiary i znaczenie BIZ w polskiej gospodarce*, W: Inwestycje zagraniczne. Koło zamachowe czy bariera rozwoju polskiej gospodarki? Materiały konferencyjne Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych, s. 9.

Wnioski

Przedstawione w opracowaniu rozważania pozwalają na wyciągnięcie kilku wniosków.

1. W wyniku dotychczasowych badań wykształciło się wiele teorii dotyczących motywów ekspansji zagranicznej. Nie istnieje jednak teoria, która jed-

noznacznie odpowiadałaby na wszystkie pytania i rozwiązywałaby wszystkie problemy. Do najważniejszych motywów, jakimi kierują się przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego inwestujące w Polsce zalicza się motywy rynkowe, kosztowe, zaopatrzeniowe oraz polityczne.

2. Począwszy od 2000 r. zmniejsza się napływ inwestycji zagranicznych do Polski. Do przyczyn tego zjawiska można zaliczyć malejącą atrakcyjność inwestycyjną naszego kraju oraz dobiegające końca procesy prywatyzacji.
3. W strukturze kapitału podstawowego przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego dominującą pozycję zajmuje kapitał zagraniczny, co świadczy, że inwestorzy zagraniczni mają trwały wpływ na podejmowanie strategicznych decyzji w przedsiębiorstwach.
4. Kapitał zagraniczny odegrał dużą rolę w modernizacji przejmowanych, jak również budowanych od podstaw przedsiębiorstw.
5. Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego osiągają wyższe przychody z eksportu w porównaniu z przedsiębiorstwami polskimi. Niepokojącym zjawiskiem jest jednak mały wpływ inwestorów zagranicznych na podnoszenie konkurencyjności eksportu w porównaniu z innymi krajami oraz ich duża skłonność do importu.

Literatura

- APANOWICZ P., WALEWSKA D., *Polska liderem*, „Rzeczpospolita”, 18.09.2002.
- BARTKIEWICZ P., 1998: *Przedsiębiorstwa wielonarodowe i rynek globalny*, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań.
- CYGLER J., *Rozmiary i znaczenie BIZ w polskiej gospodarce* [w:] Inwestycje zagraniczne. Koło zamachowe czy bariera rozwoju polskiej gospodarki? Materiały konferencyjne Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych, 03.07. 2002.
- Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2001 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2002.
- KAMERSCHEN D.R., MCKENZIE R.B., NARDINELLI C., 1991: *Ekonomia*, Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Gdańsk.
- KARASZEWSKI W., 2001: *Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1990–1999 (miejsce w gospodarce kraju, czynniki i perspektywy rozwojowe)*, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu.
- KLEPACKI B., BORATYŃSKA K., 2002: *Globalizacja a inwestycje zagraniczne i transfer technologii*, Ecologic and economic problems of agribusiness development, Lviv State Agrarian University, Lviv.
- Roczniki Statystyczne GUS za lata 1995–2001.*
- WERESA A., 2002: *Wpływ handlu zagranicznego i inwestycji bezpośrednich na innowacyjność polskiej gospodarki*, Monografie i Opracowania, SGH. www.paiz.gov.pl

Importance of Foreign Direct Investment in Economic Development of Poland in the Nineties

Abstract

In the paper, the importance of foreign direct investment in economic development of Poland in the nineties is presented.

The author discussed theories of international capital flows expansion on Poland's example. According to the estimations of PAIZ, the cumulative value of FDI in Poland (since 1993 to June 2002) reached USD 61,6 billion in total. Despite the global downward trend in the FDI movements, in Poland their inflows were worth of USD 3,23 billion in the mid of 2002.

Moreover, it was observed growing investors' interest in manufacturing activities in Poland. This in turn is an important factor leading to economic development stimulation and creation of new job places, particularly in the backward regions of Poland. Additionally, the role of FDI in technology improvements in overtaken enterprises as well as their impact on exports and imports were pointed out.

Sytuacja ekonomiczna gospodarstw domowych w krajach Unii Europejskiej i w Polsce w latach dziewięćdziesiątych

Wstęp

Konsumpcja (spożycie) pełni ważną rolę zarówno w życiu każdego człowieka, jak i funkcjonowaniu gospodarczym, społecznym i politycznym kraju. Dla człowieka bezpośrednie efekty konsumpcji są odczuwalne w trakcie zaspokajania potrzeb¹ lub tuż po ich zakończeniu. Ma ona na celu kształtowanie w nas odpowiedzialności za: rozwój intelektualny, poziom kwalifikacji zawodowych, stan zdrowia, co sprawia, że dążymy do samorozwoju umożliwiającego osiągnięcie wyższego statusu społeczno-ekonomicznego. Można stwierdzić, że im wyższy jest poziom wiedzy i kwalifikacji człowieka, tym większe są jego potrzeby konsumpcyjne, a więc i cała konsumpcja (wyrażona poziomem wydatków). Kluczową rolę w tym procesie odgrywa styl życia jednostki (w około 50–60%). Jak podkreślają dietetycy i ekonomiści², zdrowe żywienie musi być skorelowane z pozostałymi dziedzinami konsumpcji, takimi jak: odpoczynek, profilaktyka zdrowotna, leczenie, higiena, edukacja, oświata itp., a więc z konsumpcją dóbr materialnych i usług. Osiągnięcie akceptowanej wielkości ich spożycia umożliwia wykorzystanie konsumpcji do wzrostu społeczno-gospodarczego kraju, a co za tym idzie także postępu.

W Polsce, wraz z wprowadzeniem warunków do rozwoju gospodarki rynkowej, ujawniła się motywacyjna rola konsumpcji. Warunki ekonomiczne do jej pełniejszego działania powstawały powoli w trakcie transformacji gospodarczej³. Praca, a zwłaszcza poziom dochodów stały się dla Polaków jednym z najważniejszych bodźców umożliwiających realizację konsumpcji. Wśród podstawowych czynników ekonomicznych, które kształtują spożycie (ograniczają je w wymiarze ilościowym i jakościowym), wyróżnia się między innymi

¹W pierwszej kolejności potrzeby biogenne, a następnie socjogenne.

²Sekuła W., Niedziałek Z., Figurska K., Morawska M., Boruc T. (1997): Wyżywienie w Polsce na tle innych krajów. IŻŻ nr 86, Warszawa; Senyszyn J. (1992): Konsumpcja żywności w świetle potrzeb i uwarunkowań. Gdańsk; Senyszyn J. (1995): Potrzeby konsumpcyjne. Wstęp do ekonomicznej teorii potrzeb. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.

³Kramer J. (1997): Konsumpcja w gospodarce rynkowej. PWE, Warszawa, s. 21.

dochody ludności i ceny produktów. W mikroskali *dochody* gospodarstw domowych są najważniejszym czynnikiem wpływającym na poziom oraz strukturę konsumpcji. W skali makro dochód, jako kategoria wynikająca z podziału PKB, wyznacza wielkość oraz poziom zamożności społeczeństwa. Wielkość dochodu bez wątpienia decyduje o sile nabywczej konsumenta, a więc o popycie. Wzrost dochodów w budżetach domowych, jak podkreśla S. Mynarski⁴, nie prowadzi od razu do zmiany struktury wydatków. Dopiero po pewnym czasie konsument zmienia (np. podnosi) swoją stopę życiową.

Przy niskich dochodach procentowo większa część budżetu konsumenta przeznaczana jest na zaspokajanie potrzeb podstawowych. Wzrost zatem dochodów w grupie o najniższym jego poziomie spowoduje zwiększenie wydatków na dobra podstawowe (żywność, tańsze obuwie, odzież). W przypadku rodzin zamożnych, z zaspokojonymi potrzebami podstawowymi, wraz ze wzrostem dochodu zwiększa się wydatki na dobra wyższego rzędu (np. wysokiej jakości sprzęt AGD, samochody itp.) rozrywkę, ochronę zdrowia, edukację oraz część dochodu będzie przeznaczana na oszczędności⁵.

Prekursorem badania zależności pomiędzy dochodami a konsumpcją gospodarstw domowych był E. Engel. Na podstawie licznych obserwacji (empirycznych) dotyczących wydatków z budżetów saksońskich rodzin robotniczych zauważył on, że wraz ze wzrostem dochodów występują pewne prawidłowości (określane prawami Engla⁶). Na tej podstawie sformułował on następujące prawa; „w miarę wzrostu dochodów ludności następuje spadek udziału wydatków na cele pierwszej potrzeby⁷; zwiększa się udział wydatków na cele wyższego rzędu (ponadpodstawowe, luksusowe) a wydatki na mieszkania, opał i światło wzrastają skokowo”. Zaobserwowane prawidłowości stały się podstawą do badań, które znacznie dokładniej pozwalają przedstawić współzależność między wydatkami a dochodami gospodarstw domowych, a także między dochodem a spożyciem ludności⁸. Liczba determinant, które kształtują popyt konsumpcyjny, zmienia się z upływem lat, a w miarę podnoszenia poziomu życia następuje weryfikacja klasyfikacji dóbr. Dobra i usługi, uprzednio traktowane jako wyższego rzędu, mogą zaspokajać potrzeby współcześnie uchodzące za podstawowe, a w pewnych grupach społecznych uznawane za luksusowe mogą stanowić standard.

Na przestrzeni ostatnich dziesięcioleci zaobserwowano zmiany i odmienną strukturę wydatków konsumpcyjnych ludności w krajach rozwiniętych gospodarczo i rozwijających się. W tych pierwszych przeznaczano na artykuły żyw-

⁴Mynarski S. (1967): Wpływ dochodu i składu osobowego rodziny na wielkość i strukturę jej wydatków. Ossolineum, Wrocław, s. 11.

⁵Rudnicki L. (2000): Zachowanie konsumentów na rynku. PWE, Warszawa, s. 111.

⁶Luszniewicz A. (1978): Statystyka społeczna. PWE, Warszawa, s. 136.

⁷Milewski R. (red. nauk.) (1998): Podstawy ekonomii. PWN, Warszawa.

⁸Zielińska Z., Kołodziejek B. (1989): Potrzeby i spożycie. PWE, Warszawa s. 42.

nościowe przeciętnie od 10 do 25% wydatków globalnych, podczas gdy w drugich wydaje się na nie nawet w granicach 50–80% (w 1990 r. w Polsce przeciętne gospodarstwo domowe przeznaczało na produkty żywnościowe około 50% z wydatków ogółem). W krajach słabo rozwiniętych gospodarczo występuje tzw. sytuacja *przedengłowska*, gdzie rodziny często egzystują na poziomie minimum biologicznego albo co najwyżej socjalnego⁹ i nawet wzrost dochodów tych gospodarstw sprawia, że procentowy udział wydatków na żywność nie maleje, a niekiedy nawet wzrasta. Sytuacja *poengłowska* obserwowana jest w środowiskach rodzin bardzo zamożnych, w których wzrost dochodu nie wywiera żadnego wpływu na poziom i strukturę i tak względnie niskich wydatków na produkty żywnościowe. Typowo *engłowska* sytuacja ma miejsce w krajach rozwiniętych gospodarczo, gdzie udział wydatków na żywność w ogólnych wydatkach stosunkowo szybko zmniejsza się, maleje również udział wydatków na obuwie i odzież, najszybciej zaś rosną wydatki na usługi, urządzenie mieszkania, edukację, kulturę, wypoczynek, rekreację, turystykę, transport czy łączność.

Ekonomiczne uwarunkowania konsumpcji żywności w Polsce i w krajach Unii Europejskiej w latach 90.

W latach dziewięćdziesiątych w krajach Unii Europejskiej przeciętne miesięczne wynagrodzenia (w ujęciu nominalnym) wynosiły od 417 USD (w 1990 r.) w Portugalii do ponad 3300 USD (w 2000 r. w Luksemburgu). Realnie najwięcej zarabiali w analizowanym dziesięcioleciu Luksemburczycy, Holendrzy, Duńczycy, Niemcy i Szwedzi, a mniej o ponad 80% – Portugalczycy¹⁰. W Polsce do 1993 r. przeciętne roczne dochody w ujęciu realnym nie przekraczały 2 tys. USD na osobę, od tego czasu wzrosły one do poziomu około 6000 USD w 2000 r.

W latach 90. przeciętna płaca w Polsce wystarczała jedynie na zaspokojenie elementarnych potrzeb konsumenta. Gospodarstwa nabywały wówczas zazwyczaj najbardziej potrzebne artykuły żywnościowe, co wraz z wydatkami na opłacenie świadczeń mieszkaniowych stanowiło łącznie około 50–62% wydatków globalnych. W krajach wysoko rozwiniętych, do których zalicza się kraje Unii Europejskiej, procentowy udział wydatków na samą żywność w wydatkach konsumpcyjnych ogółem kształtował się w większości krajów na niskim poziomie około 10–16% (w Portugalii w 1995 r. wynosił około 24%) i wykazuje dalszy spadek.

⁹Golinowska S. (1997): Polska bieda II. Kryteria. Ocena. Przeciwdziałanie. IPiSS, Warszawa, s. 31–32 i 150; Deniszczuk L. (1977): Wzorzec konsumpcji społecznie niezbędnej. Studia i Monografie. IPiSS, Zeszyt 10 (66), Warszawa.

¹⁰Średnie wynagrodzenie (brutto) w 2000 r. wynosiło w: Luksemburgu około 3319 euro, Niemczech 2731 euro, Austrii 1940 euro, Hiszpanii 1234 euro, Polsce około 500 euro.

W latach 1990–1999 wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych kształtował się w większości krajów UE na poziomie ustabilizowanym (poza Grecją oraz Portugalią wykazywał stałą tendencję malejącą). W analizowanym okresie najbardziej zdrożały towary i usługi konsumpcyjne w Grecji, we Włoszech, w Portugalii i Hiszpanii, wzrost cen nie przekraczał 18% w Belgii, Danii, Francji i Finlandii. W Polsce urynkwienie gospodarki (1990) przyczyniło się do urealnienia cen produktów i usług konsumpcyjnych, których dynamika począwszy od 1991 r. stopniowo maleje.

Siła nabywcza wynagrodzeń mieszkańców państw UE była w latach 90. kilkakrotnie wyższa niż w Polsce. Najwięcej artykułów żywnościowych mogliby wówczas nabyć za przeciętną płacę Brytyjczycy – ryżu, cukru, mąki pszennej, mięsa wieprzowego z kością i bez kości oraz szynki gotowanej, Luksemburczycy ziemniaków i serów, Finowie, zwłaszcza pod koniec lat 90., mogliby zakupić dużo więcej makaronów, mięsa wołowego i wieprzowego z kością, Holendrzy ziemniaków, jaj, mleka, masła, pomarańczy i jabłek. Niewiele więcej za miesięczne wynagrodzenie aniżeli wymienieni mieszkańcy Unii, mogliby nabyć Hiszpanie, przede wszystkim mięsa wołowego bez kości i z kością, a także kurcząt. Najmniejszą siłą nabywczą miały miesięczne płace w Portugalii oraz Grecji, czyli w krajach o najniższym poziomie PKB *per capita*¹¹. Choć przeciętne wynagrodzenie realne w Grecji było o około 600 USD na osobę miesięcznie wyższe niż w Polsce, a w Portugalii o około 300 USD więcej, to mieszkańcy Polski w 1999 r. w porównaniu z 1990 r. mogli nabyć znacznie więcej produktów żywnościowych niż obywatele obu tych wymienionych państw (tab. 1).

W 1999 r. Polak mógł nabyć za miesięczne wynagrodzenie więcej ryżu, ziemniaków, mięsa wołowego bez kości, masła niż Grek i Portugalczyk oraz dodatkowo jeszcze w przypadku mieszkańców Portugalii szynki gotowanej, serów, mąki pszennej oraz jabłek. Choć wynagrodzenie Polaka realnie było wyższe niż na początku lat 90., to nadal jego relacje do cen detalicznych wielu artykułów żywnościowych były mniej korzystne (dotyczy to np. chleba mieszanego, bułek, mąki, kasz, mleka, serów twarogowych i dojrzewających). W przypadku mięsa i jego przetworów, jaj, masła, cukru – produktów uprzednio reglamentowanych – można było kupić ich za przeciętną płacę obecnie więcej niż dziesięć lat wcześniej.

¹¹W latach 1990–1998 PKB na 1 mieszkańca w Grecji był wyższy aniżeli w Portugalii wynosił odpowiednio 8,2–11,5 tys. USD i 7–10,7 tys. USD, przy na przykład 27–41,9 tys. USD w Luksemburgu. W Polsce w analogicznym okresie PKB wynosił 1,5–4,1 tys. USD.

Tabela 1

Relacje przeciętnych miesięcznych wynagrodzeń nominalnych do cen detalicznych wybranych artykułów żywnościowych w Polsce i krajach Unii Europejskiej w latach 1990–1999^x

Kraj	Mięso wołowe* 1 kg		Mięso wieprzowe** 1 kg		Kurczęta bite 1 kg		Mleko*** 1 litr		Masło 1 kg		Jaja**** 12 sztuk		Mąka pszenna 1 kg		Ziemniaki 1 kg		Cukier biały 1 kg	
	1990	1999	1990	1999	1990	1999	1990	1999	1990	1999	1990	1999	1990	1999	1990	1999	1990	1999
Austria	170	205a	270	270a	465	570a	1970	2485a	250	360a	660	675a	1515	2870a	2500	2905a	1340	1700a
Belgia	90	105a	245	260a	350	415a	1850	2180a	235	270a	760	875a	1250	2525a	4365	4195a	1030	1110a
Dania	–	–	–	–	–	–	2125	–	330	–	810	–	1990	2015d	3155	–	1495	–
Hiszpania	220	275	250	400	510	745a	1600	2215	115	160	875	1265	1450	2215	2905	3510	1130	1500
Finlandia	110	245a	230	435a	325	705a	1915	2985a	200	435a	635	1400a	1265	3405	2765	3890a	1000	1780a
Francja	80	95a	195	215a	385	530a	1405	1595a	205	260a	590	670e	1275	1430d	2240	1280a	1145	1130a
Grecja	–	–	145	190a	225	295a	665	885a	125	185a	355	370a	685	1185a	1560	1725a	785	985a
Irlandia	120	295	305	–	–	505	1735	2015	310	360	800	910	2220	2720	3180	3755a	1195	1410
Luksemburg	110	125e	–	305e	425	475e	2025	2745e	320	440e	900	1220e	2315	3200b	5070	5245e	1245	1625e
Holandia	180	210b	255	315b	515	615b	2735	3280b	380	505b	1305	1545b	3185	–	5600	5215e	1810	2440b
Portugalia	30	30a	–	–	45	230a	590	790a	55	80a	265	395a	505	645a	1285	1375a	355	440a
Szwecja	125	220a	–	430a	365	605a	2450	2595a	330	380a	705	780a	1770	3755a	3230	2760a	1870	1675a
W. Brytania	260	260	325	415e	490	700	1965	2725	445	475	910	1055	3055	4090	3795	3670a	1720	2440
Polska	45	100	45	125	65	195	965	495	410	465	115	335	295	740	2280	2465	200	580

^xdane w tabeli podano w zaokrągleniu; – brak danych, a – 1997 r.; b – 1995 r.; c – 1994 r.; d – 1992 r.; e – 1996 r.; f – 1993 r.; g – 1991 r.; * – bez kości; ** – z kością; *** – krowie świeże 3–3,5% pasteryzowane, **** – kurze świeże. Źródło: Obliczenia własne na podstawie Statistiques des salaires et de la durée du travail par profession et des prix de produits alimentaires; Bureau International Du Travail 1994–1999; Annuaire Des Statistiques Du Travail; Bureau International Du Travail 1998–1999; oraz Roczników Statystycznych GUS za lata 1995–1999.

Zróźnicowanie sytuacji ekonomicznej gospodarstw domowych w poszczególnych krajach Unii Europejskiej i w Polsce przekłada się na poziom i strukturę wydatków konsumpcyjnych.

Kształtowanie się poziomu i struktury wydatków gospodarstw domowych w krajach Unii Europejskiej i w Polsce w latach dziewięćdziesiątych

Wydaje się, że w wysoko rozwiniętych państwach UE uzyskano stosunkowo wysoki stopień zaspokojenia potrzeb żywnościowych (o czym świadczą chociażby niskie wartości współczynników dochodowej elastyczności popytu na żywność¹²). W latach 1994–1997 wzrost dochodów w rodzinnych budżetach był kierowany głównie na dobra i usługi pozażywnościowe.

Poziom wydatków ogółem przypadających na 1 członka gospodarstwa domowego w analizowanym okresie był zróżnicowany. Wysoki poziom wydatków występował w Danii i Niemczech, niższy o około 15% w Wielkiej Brytanii, Francji, Austrii, we Włoszech, w Holandii, Szwecji, a najniższy w Portugalii (tab. 2).

Tabela 2

Przeciętne wydatki ogółem gospodarstw domowych w wybranych krajach Unii Europejskiej w latach 1994–1997 [ECU/osobę/rocznie]

Kraj/Lata	Wydatki ogółem			
	1994	1995	1996	1997
Austria	11 771,8	12 389,1	12 593,4	12 608,4
Dania	12 512,8	13 313,4	13 824,1	14 347,1
Finlandia	8 647,1	9 746,2	10 035,5	10 429
Francja	11 679,6	12 115,3	12 594,4	12 562,5
Grecja	6 226,3	6 549,2	7 150,1	7 644,7
Hiszpania	6 967,9	7 240,4	7 747,3	7 970,2
Holandia	10 715,4	11 409	11 592,1	11 780,3
Irlandia	7 344,4	7 538,2	8 307,5	9 394,9
Niemcy	13 176,4	14 011,3	14 212,8	14 106
Portugalia	5 134,7	5 463,7	5 807,8	6 046,8
Szwecja	10 018,1	10 149,9	11 325,3	11 591,9
Wielka Brytania	9 179,2	8 985,8	9 709,9	12 483,6
Włochy	9 380,7	9 073,1	10 384	11 054

Źródło: Obliczenia własne na podstawie National Accounts ESA. Detailed tables by branch 1970–1997. Eurostat 2000.

¹²Jongen W.M.F., Meilenberg M.T.G. (red. nauk.) (1998): Innovation of food production systems. Product quality and consumer acceptance. Wageningen Press, The Netherlands.

Na żywność, napoje oraz tytoń najwięcej wydawano w przeliczeniu na 1 osobę w Danii i Irlandii, najmniej w Grecji, Hiszpanii i Portugalii, choć w tych trzech ostatnich krajach mieszkańcy przeciętnie (procentowo) najwięcej przeznaczali na żywność w rozchodach. Nominalna wartość rozchodów na tę grupę dóbr wzrosła w 12 krajach UE, poza Austrią. W przypadku wydatków na samą żywność zmiany pomiędzy poszczególnymi krajami różniły się. Na przykład, zwiększone zostały wydatki na żywność w ujęciu wartościowym od 4% we Francji po 15% w Grecji, podczas gdy w Niemczech, Holandii i Austrii zmniejszyły się o około 5% (tab. 3).

Tabela 3

Przeciętne wydatki gospodarstw domowych w wybranych krajach Unii Europejskiej w latach 1994–1997 [ECU/osobę/rocznie]

Kraj	Wydatki na żywność, napoje alkoholowe i tytoń				Wydatki na żywność			
	1994	1995	1996	1997	1994	1995	1996	1997
Austria	2103,8	2152,2	2073,2	2054,7	1633,7	1650,4	1584,7	1567,4
Dania	2492,3	2665,8	2726,7	2829,9	1760,2	1911,8	1941,3	–
Finlandia	1925,2	2009,2	1951,6	1996,3	1348,5	1381,2	1336,1	1352,2
Francja	2134,0	2206,1	2244	2252,7	1671,0	1718,2	1737,6	1741,7
Grecja	1406,7	1459,0	1542,7	1624,6	1094,6	1146,8	1201,4	1257,7
Hiszpania	1376,4	1404,3	1472,3	1481,2	–	–	–	–
Holandia	1598,0	1670,7	1666,9	1660,5	1214,5	1269,1	1263,9	1261,9
Irlandia	2388,1	2414,5	2598,2	2862,3	1203,6	1176,6	1233,9	1341,1
Niemcy	1937,3	2037,1	2002,3	1963,0	1383,4	1458,9	1433,0	1402,6
Portugalia	1413,9	1477,1	1570,1	1634,8	1124,2	1169,0	–	–
Szwecja	1979,9	1985,1	2086,3	2135,4	1444,3	1457,3	1513,2	–
Wielka Brytania	1853,2	1789,7	1933,7	2486,1	966,6	940,0	1014,9	–
Włochy	1841,3	1749,3	1960,6	2003,6	1553,8	1472,9	1639,8	1667,4

Źródło: Obliczenia własne na podstawie National Accounts ESA. Detailed tables by branch 1970–1997. Eurostat 2000.

W latach 1990–1999 we wszystkich krajach obecnych członków UE procentowy udział wydatków na samą żywność w rozchodach konsumpcyjnych gospodarstw domowych wyraźnie się zmniejszył (tab. 4). Ten kierunek zmian wskazuje na coraz lepsze zaspokajanie potrzeb żywnościowych i coraz wyższy standard życia mieszkańców wymienionych państw.

W 1999 r. odsetek wydatków gospodarstw domowych na żywność w Polsce był taki jak w Belgii, Wielkiej Brytanii czy Szwecji w początkach lat 50., Austrii, Francji, Holandii w latach 60., a w Grecji i Włoszech na początku lat

70. W Polsce nadal udział wydatków na żywność w rozchodach ogółem jest około 3,6-krotnie wyższy niż na przykład w Niemczech, a ponad 2-krotnie wyższy w porównaniu z pozostałymi krajami „piętnastki” (w 1999 r.)¹³. Wraz z rozwojem gospodarczym UE rozwój potrzeb i umożliwiający ich zaspokojenie wzrost zamożności konsumentów wpłynął na zmiany w poziomie i strukturze spożycia artykułów konsumpcyjnych. Możemy to zaobserwować przede wszystkim w przypadku wydatków na żywność, a także w ich strukturze.

Tabela 4

Procentowy udział żywności w wydatkach konsumpcyjnych gospodarstw domowych w krajach Unii Europejskiej i w Polsce w latach 1990–1999

Kraje/Lata	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1999
Austria	–	–	–	14,8	14,1	13,0	12,7	12,4	12,0
Belgia	15,6	15,3	14,7	14,0	13,4	13,0	12,4	13,0	12,1
Dania	14,9	14,7	14,8	14,6	14,1	14,3	14,0	–	11,6
Finlandia	–	–	–	16,1	15,7	14,1	13,4	13,0	12,9
Francja	15,5	15,4	15,0	14,5	14,3	14,2	13,8	13,9	15,2
Grecja	30,2	29,1	28,8	28,3	17,6	17,5	16,8	16,5	15,7
Hiszpania	18,5	17,8	–	16,8	–	–	–	–	17,3
Holandia	14,2	11,8	11,3	11,1	11,1	10,8	10,7	10,7	9,5
Irlandia	19,5	–	18,4	18,2	17,3	16,6	14,9	14,3	13,6
Luksemburg	11,7	10,9	10,9	–	–	–	–	–	9,1
Niemcy ^{a)}	–	11,9	11,4	10,9	14,7	10,9	10,2	9,9	–
Portugalia	25,4	23,6	–	–	–	23,6	–	–	20,5
Szwecja	–	–	–	14,4	–	14,3	13,4	–	–
Wielka Brytania	11,5	11,5	11,3	10,9	10,6	10,4	10,5	–	9,5
Włochy	17,8	17,3	17,1	17,0	16,6	16,3	15,9	15,1	17,4
Polska	50,7	45,4	42,7	41,5	39,9	39,7	37,8	36,0	32,0

^{a)}RFN łącznie z napojami alkoholowymi i bezalkoholowymi. Źródło: Obliczenia własne na podstawie The Agricultural Situation in the Community – Report za lata 1990–2000, National Accounts ESA. Detailed tables by branch 1970–1997. Eurostat 2000; Budżety Gospodarstw Domowych GUS za lata 1990–2000.

Jeśli przyjąć za 100% wydatki gospodarstw domowych na żywność ogółem (bez napoi alkoholowych i tytoniu), to największy procent przeznaczany był na *produkty mięsne*. Ich odsetek w strukturze wydatków żywnościowych w większości obecnych krajów UE od początku lat 70. po 1997 r. ulegał zmniejszeniu (tab. 5). W latach 1994–1997 na tę grupę produktów przeznacza-

¹³Borowska A. (2002): Przemiany w spożyciu żywności w Polsce i wybranych krajach europejskich w latach 1988–1998 (praca doktorska). SGGW, s. 111–112.

no najwięcej we Francji i Belgii (powyżej 30%), najmniej w Grecji i Szwecji (około 20%). W Polsce na mięso, podroby i przetwory mięsne przeznaczano około 30%. W 1997 r. drugą pozycję w rozchodach na żywność w gospodarstwach domowych we Francji, w Finlandii i Danii zajmowały **nabiał i jego przetwory** (mleko, galanteria mleczna, sery, również jaja), w Irlandii i Austrii **produkty zbożowe**, a **owoce i warzywa** w Grecji, we Włoszech i w Holandii. Decydowały o tym preferencje, upodobania i tradycja żywieniowa konsumentów.

Tabela 5

Struktura wydatków na żywność w gospodarstwach domowych w krajach Unii Europejskiej i Polsce w latach 1970–1999 [wydatki na żywność = 100%]

Produkt kraj	Lata	A	B	D	Fin	Fr	G	H	Hol	Ir	L	P	S	W.B	W	PL
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Produkty zbożowe	1970	–	12,7	13,2	–	13,4	9,5	–	14,1	14,5	13,5	–	–	13,5	13	9,6c)
	1980	11,6	12,8	13,3	–	13,8	6,6	11,6	14,2	15,9	14,7	12,1	15	14	12,6	8,7
	1994	16,5	13	12,8	17,3	14	11,9	–	15,9	17,7	–	15,5	16	15,2	13,9	11,6
	1995	17,3	13,4	12,5	16,9	14,1	12	–	16,2	17,9	–	15,3	16	15,2	13,6	12,0
	1996	18,3	13,8	12,9	17,3	14,5	11,9	–	16,5	18,1	–	–	15,7	16,2	13,3	13,6
	1997	17,7	13,1	–	16,9	14,4	13,3	–	16,8	18,9	–	–	–	–	13,2	13,7
Mięso	1970	–	39,2	28,4	–	35,4	22,1	–	24,8	32,4	33,3	–	–	28,5	32,1	30,8
	1980	27,1	39,5	27,7	–	35,1	24,9	29,6	27	34,1	33,1	35,8	21,1	29,3	32,8	28,8
	1994	27,3	33,3	28,4	23,7	32,2	22,2	–	24,8	27,4	–	26,9	21,5	24,8	29,5	33,4
	1995	27,8	33,6	28,5	22,5	31,7	21,1	–	24,3	27,6	–	26	20,8	23,8	29	31,0
	1996	27,8	31,5	28,6	21,8	31,2	20,2	–	23,9	26,2	–	–	20,9	23,8	27,8	30,2
	1997	27,4	29,2	–	21,5	31,7	19,4	–	24,3	25,9	–	–	–	–	27,8	29,6
Ryby	1970	–	3,4	4,4	–	4,3	4,9	–	2,4	2,3	2,5	–	–	3	4	1,9
	1980	1,7	5,2	4,6	–	4,6	6,3	11,2	2,7	4,8	2,5	12,8	5,6	3	4,5	1,6
	1994	2,2	7,2	2,8	3,8	6,3	5,7	–	2,7	3	–	14,6	6,3	3,8	6,6	2,3
	1995	2,3	7,5	2,8	4,2	6,3	5,7	–	2,7	3,2	–	14,4	5,6	3,8	6,2	2,2
	1996	2,4	7,7	2,9	4,5	5,8	6	–	2,8	2,7	–	–	6	3,8	6,3	2,3
	1997	2,4	8,5	–	3,8	5,8	6,1	–	2,8	2,8	–	–	–	–	6,6	2,5
Mleko, sery, jaja	1970	–	10,1	12,7	–	12,9	17	–	18,4	13,4	15,6	–	–	15,5	13,3	13,3
	1980	16,6	11,6	13,9	–	14,4	14	15,2	17,6	11,9	12,9	8,7	16,7	15,9	13,8	11,5
	1994	15,1	13,8	15,6	17,3	15,4	19,3	–	16,8	14	–	10	16	14,3	15,7	13,6
	1995	15	12,7	15,3	17,6	14,8	18,9	–	16,2	14,1	–	10,2	16	13,3	16	13,5
	1996	15,1	13,8	15,7	18	15,2	17,3	–	16,5	14,1	–	–	16,4	13,3	17,1	14,1
	1997	15,3	14,6	–	17,7	15,1	17	–	15,9	14	–	–	–	–	16,6	13,8
Tłuszcze roślinne i zwierzęce	1970	–	8	6,4	–	6,7	9,2	–	4,9	6,9	7,2	–	–	4,5	6,2	10,4
	1980	6,6	5,8	4	–	5,2	6,9	5,6	4,1	4,8	7,4	5	4,4	4,3	4,5	7,8
	1994	5,8	5,1	2,8	3,8	3,5	6,3	–	2,7	3,7	–	4,6	3,5	2,9	4,2	6,5
	1995	5,3	4,5	2,8	2,8	3,5	6,9	–	2,7	3,8	–	4,7	2,8	1,9	4,3	6,5
	1996	4,8	4,6	2,9	3	3,6	8,3	–	2,8	4	–	–	3	2,9	4,4	6,1
	1997	4,8	4,6	–	3,1	3,6	7,9	–	2,8	4,2	–	–	–	–	4,6	6,0

cd. tabeli 5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Owoce i warzywa a)	1970	–	12,7	10,3	–	16,3	24,7	–	16,5	11,8	–	–	–	13,5	21,9	11,1
	1980	18,8	12,2	11,6	–	13,8	28,3	17,2	16,2	10,7	–	16,8	15,6	13,4	23,1	16,2
	1994	15,1	13,8	13,5	16	14	21,6	–	17,7	12,8	–	13,7	16	16,2	21,7	14,1
	1995	15	14,2	13,2	15,5	14,1	22,9	–	17,1	12,8	–	13	16	16,2	21,6	13,4
	1996	15,9	14,6	13,6	16,5	14,5	22,6	–	18,3	13,4	–	–	16,4	16,2	21,5	13,7
	1997	16,1	14,6	–	16,9	13,7	23	–	17,8	12,6	–	–	–	–	21,9	14,2
Ziemniaki b)	1970	–	3	2,9	–	1,9	2	–	3,4	4,6	–	–	–	4	1,5	2,7
	1980	2,2	1,7	2,9	–	1,1	3,1	2,4	2	6	–	3,4	2,8	3,7	1,2	3,6
	1994	2,2	2,2	3,5	3,2	1,4	2,3	–	2,7	6,1	–	3,7	2,8	5,7	1,2	3,1
	1995	3	2,2	3,5	3,5	1,4	2,3	–	3,6	7,1	–	4,2	4,2	6,7	1,2	4,4
	1996	2,4	1,5	3,6	3	1,4	1,8	–	2,8	6,7	–	–	3,7	5,7	1,3	2,7
	1997	1,6	1,5	–	3,1	1,4	1,8	–	2,8	6,3	–	–	–	–	1,3	2,3
Cukier	1970	–	1,3	2	–	1,4	2,3	–	1,9	1,9	–	–	–	1,5	2,2	3,3
	1980	1,1	1,2	1,7	–	1,1	0,9	0,8	1,4	1,6	–	1,9	1,1	1,2	2	1,8
	1994	0,7	0,7	0,7	1,3	0,7	4,5	–	0,9	1,2	–	1,8	0,7	1	1,2	2,6
	1995	0,8	0,7	0,7	1,4	0,7	4,6	–	0,9	1,3	–	1,9	0,7	1	1,2	3,0
	1996	0,8	0,8	0,7	1,5	0,7	4,2	–	0,9	1,3	–	–	0,7	1	1,3	3,1
	1997	0,8	0,8	–	1,5	0,7	4,8	–	0,9	1,4	–	–	–	–	1,3	2,4

Oznaczenia A – Austria, B – Belgia, D – Dania, Fin – Finlandia, Fr – Francja, G – Grecja, H – Hiszpania, Hol – Holandia, Ir – Irlandia, L – Luksemburg, P – Portugalia, S – Szwecja, WB – Wielka Brytania, W – Włochy, PL – Polska; a) bez ziemniaków i ich przetworów; b) maniok i in.; c) na przykładzie 1973 r. Różnica stanowi wydatki na pozostałe produkty żywnościowe, tj. wyroby cukiernicze, przyprawy, używki, napoje, soki, oraz wydatki na żywienie w placówkach zbiorowego żywienia. Źródło: Obliczenia własne na podstawie National Accounts ESA. Detailed tables by branch 1970–1997. Eurostat 2000.

W Belgii i Szwecji udział nabiału oraz owoców i warzyw w ogólnej strukturze wydatków na żywność miał identyczny poziom, natomiast w Wielkiej Brytanii taki sam poziom miały produkty zbożowe oraz owoce łącznie z warzywami. Pozostałe artykuły spożywcze: tłuszcze roślinne i zwierzęce oraz ryby, w zależności od kraju, zajmowały piątą bądź szóstą pozycję, a ziemniaki i cukier dwie ostatnie.

Pod koniec lat 90. wydatki *na mleko, sery i jaja* obejmowały około 17% w strukturze rozchodów na żywność w Finlandii, Grecji i we Włoszech, około 13% w Wielkiej Brytanii i Belgii, od 14 do 16% w pozostałych krajach. Wzrost udziału wymienionych produktów był zauważalny w Belgii i we Włoszech, nieznacznie spadł w Grecji i Holandii. Odsetek wydatków na *owoce i warzywa* wynosił w 1997 r. około 13% w Irlandii i we Francji, po 22–23% we Włoszech i w Grecji – europejskich krajach Basenu Morza Śródziemnego, w których tradycyjnie spożywa się ich duże ilości. W Polsce na te produkty wydawano około

14%. Udział owoców i warzyw w wydatkach konsumpcyjnych wzrósł zdecydowanie w Belgii, Grecji, Austrii i Finlandii, a spadł we Francji.

Na **produkty zbożowe** przeznaczano z wydatków żywnościowych około 13% w Danii, Belgii, Włoszech, Grecji, powyżej 15 do 19% w Holandii, Austrii, Finlandii, Portugalii, Szwecji, Wielkiej Brytanii i Irlandii, a w Polsce około 16%. Udział tej grupy wydatków w gospodarstwach domowych w Polsce, podobnie jak w krajach UE, wykazuje tendencję wzrostu. Zmiany w strukturze wydatków na te produkty w latach 1994–1997 kształtowały się różnie w poszczególnych krajach. Udział produktów zbożowych wzrósł w Grecji, Irlandii, Holandii, Austrii i Wielkiej Brytanii, spadł w Szwecji, Finlandii i we Włoszech.

Tłuszcze roślinne i zwierzęce w globalnych wydatkach gospodarstw domowych w latach 1994–1997 można podzielić na trzy grupy. Pierwsza grupa dotyczy tych państw, w których odsetek nie przekraczał 3% – Dania, Holandia, Wielka Brytania, a od 1995 r. także Finlandia i Szwecja. Do drugiej z udziałem 3–6% można zaliczyć Belgię, Irlandię, Włochy, Austrię i Portugalie, a do trzeciej (powyżej 8% w 1996 r.) Grecję. W Polsce wynosiły one około 6%. Choć udział tłuszczów ogółem w wydatkach na żywność w większości gospodarstw domowych wzrósł (oprócz Belgii, Francji, Austrii, Finlandii i Szwecji), to należy przypuszczać, że przyczyną tego był dynamiczny wzrost spożycia tłuszczów roślinnych.

Z uwagi na niski poziom spożycia **ryb i ich przetworów** przez mieszkańców Wspólnoty należało się spodziewać i ich niewielkiego udziału w globalnych wydatkach konsumentów. Najmniej na tę grupę artykułów (w granicach 2–3%) przeznaczano w latach 90. w Austrii, Holandii, Irlandii, Danii, a od 3 do 8% w pozostałych krajach UE, z wyjątkiem Portugalii – około 15%. Wzrost wydatków na tak ważną z żywieniowego punktu widzenia grupę artykułów zanotowano w Belgii i Grecji, a spadek we Francji i w Irlandii.

Udział wydatków na **ziemniaki** w budżetach rodzinnych był duży (około 6–7%) w krajach o wysokiej ich konsumpcji – Irlandii i Wielkiej Brytanii, a najniższy we Włoszech, gdzie spożywa się ich najmniej. W Belgii, Grecji i Austrii nastąpił spadek udziału wydatków na ziemniaki. W pozostałych krajach udział ten pozostał na niezmiennym poziomie.

W latach 1994–1997 udział **cukru** w wydatkach z budżetów gospodarstw domowych pozostawał na prawie nie zmienionym poziomie. W Polsce udział tego produktu wynosił około 2,5%.

Analizując zmiany w strukturze wydatków na artykuły żywnościowe w gospodarstwach domowych w krajach „piętnastki”, należy zwrócić uwagę na pewne tendencje w odniesieniu do poszczególnych produktów:

1. Wzrost udziału wydatków w rozchodach na żywność w latach 1970–1997:

- na **nabiał** w Belgii o 45%, Danii – 24%, we Francji – 17% i Włoszech – 25% (spadek w Holandii o 14%, Austrii o 8% i Wielkiej Brytanii o 14%);
 - na **produkty zbożowe** w Belgii, Francji – 7,5%, Irlandii – 30%, Holandii – 19% oraz Wielkiej Brytanii – 20%, w Szwecji i Austrii, (spadek w Danii i Finlandii w okresie 1994–1997);
 - na **owoce i warzywa** w Belgii o 15%, Danii – 32%, Irlandii – 20%, Holandii – 8%, Finlandii, Szwecji i Wielkiej Brytanii – 20% (spadek we Francji, Austrii i Portugalii oraz na nie zmienionym poziomie we Włoszech).
2. Spadek udziału wydatków na **produkty mięsne, cukier i ziemniaki** (z wyjątkiem Danii, Irlandii i Wielkiej Brytanii) w strukturze wydatków na żywność ogółem.
 3. W latach 1994–1997 wystąpił spadek nominalnych wydatków gospodarstw domowych na: mięso ogółem (w Austrii o 4% oraz Finlandii o 9%), ryby w Finlandii o 4%, mleko, ser i jaja w Austrii o 5%, tłuszcze zwierzęce i roślinne w Austrii o 12% i Finlandii o 20%, ziemniaki w Austrii o 40%, Grecji o 14% i w Holandii o 9%, cukier w Austrii i Finlandii o 9%.
 4. Zmniejsza się udział wydatków na dobra żywnościowe o niższych walorach odżywczych (tłuszcze zwierzęce, ziemniaki, niektóre produkty zbożowe), a zwiększają się wydatki na szlachetniejsze odmiany wędlin i mięsa, warzywa, owoce i ich przetwory oraz nabiał, głównie na napoje mleczne

Struktura wydatków na produkty i usługi nieżywnościowe

W latach 1994–1997 w Belgii, Danii, Niemczech, Francji, Luksemburgu, Holandii, Austrii, Finlandii i Szwecji największą część budżetu stanowiły wydatki na tzw. opłaty stałe, związane z *użytkowaniem mieszkania* (czynsz, opał, energia i inne) (tab. 6).

Jeszcze w 1997 r. w Grecji, Irlandii i Portugalii gospodarstwa domowe wydawały procentowo więcej na żywność wraz z napojami i tytoniem niż na potrzeby mieszkaniowe. W pozostałych krajach w analizowanym okresie odsetek wydatków na opłaty stałe i mieszkanie wzrósł, a w Grecji, Hiszpanii, Finlandii oraz Danii pozostawał na zbliżonym poziomie. W 1997 r. najwięcej z domowych rozchodów na opłaty stałe przeznaczali mieszkańcy Szwecji, Danii i Finlandii, najmniej Portugalczycy.

Tabela 6

Struktura wydatków gospodarstw domowych na towary nieżywnościowe i usługi w krajach Unii Europejskiej w latach 1970–1997
[wydatki ogółem = 100%]

Kraj	Odzież i obuwie						Ochrona zdrowia					
	1970	1980	1994	1995	1996	1997	1970	1980	1994	1995	1996	1997
Belgia	8,8	8,0	7,2	7,0	6,6	6,6	6,8	9,5	11,8	12,3	12,5	12,1
Dania	7,7	5,9	5,3	5,2	5,4	5,4	2,0	1,8	2,1	2,1	2,1	2,1
Niemcy	9,6	8,4	6,5	6,3	6,1	6,0	9,4	13,3	15,9	16,4	16,8	16,7
Grecja	12,4	9,6	10,6	10,8	10,8	10,5	4,1	3,6	5,9	5,7	5,5	5,3
Hiszpania	8,3	8,0	7,0	6,8	6,7	6,6	3,0	3,8	4,4	4,7	4,8	4,6
Francja	9,5	7,3	5,7	5,4	5,2	5,2	7,1	7,7	10,3	10,3	10,2	10,3
Irlandia	9,8	7,4	6,5	6,7	6,9	7,1	2,5	2,1	4,0	4,1	4,0	4,0
Włochy	8,5	11,2	9,1	9,1	8,7	8,7	3,8	4,6	6,9	6,5	6,6	6,7
Luksemburg	9,4	7,3	5,7	5,7	5,7	5,7	5,4	7,3	7,3	7,3	7,3	7,3
Holandia	10,7	7,8	6,5	6,1	6,0	5,9	8,5	12,5	13,2	13,1	12,9	12,8
Austria	–	10,8	8,3	7,7	7,4	7,2	–	3,5	5,1	5,2	5,3	5,9
Portugalia	–	10,5	8,6	8,5	8,5	8,5	–	4,3	5,1	5,2	5,2	5,2
Finlandia	–	–	4,6	4,7	4,6	4,5	–	–	5,3	5,4	5,5	5,7
Szwecja	–	7,8	5,7	5,5	5,3	5,3	–	1,4	2,4	2,5	2,6	2,6
W. Brytania	8,8	7,2	6,0	6,0	5,9	5,9	0,9	1,0	1,7	1,7	1,6	1,6

cd. tabeli 6

	Czynsz, opał, energia						Urządzenie mieszkania					
	1970	1980	1994	1995	1996	1997	1970	1980	1994	1995	1996	1997
Belgia	15,4	18,5	19,8	20,1	20,4	20,1	11,7	11,5	9,7	9,6	9,5	9,5
Dania	18,1	27,0	27,4	27,2	27,0	27,0	9,6	7,4	6,1	5,9	6,0	6,0
Niemcy	15,1	17,4	19,8	20,3	21,0	21,6	9,4	9,0	8,4	8,0	7,7	7,5
Grecja	14,0	11,8	17,6	17,7	18,0	17,8	7,4	8,2	6,5	6,5	6,5	6,4
Hiszpania	18,8	16,4	14,1	14,2	14,3	14,1	8,0	7,7	6,8	6,8	6,8	6,7
Francja	15,3	17,4	21,3	21,8	22,3	22,5	10,2	9,5	7,4	7,4	7,3	7,3
Irlandia	11,4	11,0	15,5	15,1	14,9	14,8	7,6	7,3	6,3	6,4	6,4	6,7
Włochy	12,4	12,6	17,0	17,5	18,0	18,1	6,8	9,4	9,2	9,2	8,9	8,8
Luksemburg	17,5	18,9	19,8	19,8	19,8	19,8	9,4	9,3	10,8	10,8	10,8	10,8
Holandia	12,5	15,8	19,8	20,5	21,3	21,3	11,6	9,0	6,8	6,8	6,8	6,7
Austria	–	14,4	18,1	19,2	20,1	20,5	–	8,1	8,3	8,2	8,1	7,9
Portugalia	–	6,0	10,6	10,7	10,7	10,7	–	10,0	7,5	7,5	7,5	7,5
Finlandia	–	–	25,0	24,8	25,1	25,7	–	–	5,7	5,9	6,0	6,1
Szwecja	–	25,1	32,5	32,4	33,4	33,4	–	7,7	6,5	6,6	6,4	6,4
W. Brytania	17,1	18,5	19,9	19,9	19,7	19,7	7,8	7,2	6,6	6,5	6,5	6,5

	Transport i łączność						Wypoczynek, rozrywka, edukacja, kultura					
	1970	1980	1994	1995	1996	1997	1970	1980	1994	1995	1996	1997
Belgia	10,6	12,6	12,6	12,3	12,7	12,7	4,8	6,0	6,3	6,4	6,3	6,5
Dania	14,9	14,6	17,9	18,0	17,9	17,9	8,2	9,2	10,2	10,5	10,8	10,8
Niemcy	13,2	13,5	15,8	15,8	16,1	16,2	9,5	9,3	9,0	8,8	8,7	8,7
Grecja	8,3	12,2	10,7	10,6	10,8	10,9	4,8	5,4	6,1	6,3	6,1	6,1
Hiszpania	10,5	13,4	14,9	14,6	15,0	15,6	6,0	6,8	8,4	8,6	8,8	8,7
Francja	13,4	16,5	16,3	16,3	16,7	16,3	6,9	7,3	7,6	7,5	7,4	7,4
Irlandia	9,3	13,4	13,0	13,2	13,7	14,3	7,8	10,1	11,4	11,8	11,9	11,5
Włochy	10,3	12,1	11,9	12,1	12,4	13,3	7,7	8,0	8,8	8,7	8,5	8,4
Luksemburg	10,9	16,6	19,9	19,9	19,9	19,9	4,0	3,4	4,1	4,1	4,1	4,1
Holandia	9,4	10,5	13,3	13,3	13,7	13,8	8,4	9,7	10,2	10,0	10,0	10,0
Austria	–	16,1	15,2	15,2	16,0	15,7	–	6,2	8,5	8,5	8,6	8,4
Portugalia	–	14,1	16,0	16,3	16,3	16,3	–	5,0	8,1	8,3	8,3	8,3
Finlandia	–	–	14,6	15,3	15,7	16,1	–	–	9,4	9,7	9,7	9,7
Szwecja	–	15,3	16,4	16,6	17,1	17,1	–	10,4	9,4	9,4	9,2	9,2
W. Brytania	12,6	16,6	17,2	17,0	17,1	17,1	8,6	9,4	10,3	10,9	10,8	10,8

Pozostały udział stanowią wydatki na żywność, tytoń, napoje alkoholowe i bezalkoholowe, usługi i in. W tabeli nie uwzględniono danych dla Polski z uwagi na odmienną agregację. Źródło: Obliczenia własne na podstawie National Accounts ESA. Detailed tables by branch 1970–1997. Eurostat 2000.

Transport i łączność w większości państw UE stanowiły trzecią pozycję w strukturze globalnych wydatków gospodarstw domowych. Ich poziom sięgał od 10,9% w Grecji do 20% w Luksemburgu. W latach 1994–1997 znaczący wzrost udziału tej grupy rozchodów w wydatkach ogółem odnotowano jedynie we Włoszech i w Finlandii.

Wydatki na **opiekę i ochronę zdrowia** w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych w krajach UE były zróżnicowane. W 1997 r. mieszkańcy Wspólnoty przeznaczali na nie od 1,6% rozchodów konsumpcyjnych w Wielkiej Brytanii do 16,7% w Niemczech. Niski ich udział występował również w Danii, Szwecji, Hiszpanii, wyższy był we Francji¹⁴, w Belgii i Holandii, natomiast w Polsce w 1998 r. wynosił 6,6%. W latach 1994–1997 udział tej grupy wydatków w ogólnej ich strukturze nie uległ znaczącej zmianie i nie przekraczał 4%.

Kolejną pozycję w hierarchii wydatków konsumpcyjnych w większości państw UE zajmowały rozchody na **urządzenie mieszkania**. Różnica pomiędzy krajem o najwyższym ich udziale w strukturze wydatków (Luksemburgiem), a najniższym (Danią) wynosiła około 45%. Prawie wszystkie kraje UE w latach 1994–1997 przeznaczały na urządzenie mieszkania od 6 do 10,8% swych rozchodów. Należy zaznaczyć, że procent wydatków na tę grupę towarów i usług w domowych budżetach od 1980 r. do 1997 r. zmniejszył się. Obserwuje się natomiast od początku lat siedemdziesiątych wzrost udziału wydatków na **wypoczynek, rozrywkę, edukację i kulturę**. Tylko w dwóch krajach (Niemczech i Szwecji) wydatki te uległy zmniejszeniu. W latach 1994–1997 w budżetach domowych przeznaczano na nie od 4 do 11% wydatków, a w Polsce w 1998 r. 7,3%.

Wnioski

Zmiany w strukturze wydatków w krajach UE wskazują na pewną zmianę preferencji i możliwości nabywczych gospodarstw domowych. Na te przemiany miało wpływ kilka czynników. Po stronie podaży za najważniejsze należy uznać znaczne zwiększenie ilości i jakości dóbr oraz usług o różnym stopniu przetworzenia. Po stronie popytu nastąpiła zmiana czynników o charakterze ekonomicznym i społeczno-kulturowym¹⁵, zwiększyły się dochody realne ludności, wzrosło wykształcenie, więcej było osób w wieku powyżej 65 lat, co wpłynęło na zmiany w strukturze osobowej rodzin, powstało więcej jednoosob-

¹⁴Francja sprzed 40 lat. Gazeta Wyborcza, 1 XII 2000 r.

¹⁵Heilig G.K. (1993): Food, life-styles and energy. Food and nutrition policy in Europe. (red. nauk.) Van der Heij, Löwik M.R.H. Ockhuizen Th., Pudoc Scientific Publishers, Wageningen.

bowych gospodarstw domowych, nastąpiła także migracja ludności ze wsi do miast.

W strukturze wydatków gospodarstw domowych w latach 1970–1997 za- szły podobne zmiany we wszystkich krajach Unii Europejskiej:

1. W wydatkach ogółem gospodarstw domowych na obuwie i odzież nastąpił procentowy spadek.
2. Na urządzenie mieszkania, przy zdecydowanym wzroście udziału kosztów związanych z jego utrzymaniem (czynszu, opału, światła, gazu itp.), w wydatkach globalnych nastąpił widoczny spadek.
3. Na transport i łączność, co wiązało się z masowym wzrostem zakupu samochodów, telewizorów itp. oraz rozwojem całej sfery usług związanych z ich nabyciem i użytkowaniem, wydawano więcej.
4. Na ochronę zdrowia, do czego przyczynił się postęp w medycynie i farmakologii, przeznaczano procentowo więcej.
5. Wraz ze wzrostem zamożności społeczeństw i poziomu ich edukacji zwiększył się czas wolny, który wykorzystuje się na aktywny odpoczynek i rozrywkę, co wiązało się z większymi wydatkami na zaspokojenie tych potrzeb.

Wzrost zamożności mieszkańców Unii Europejskiej w latach 1970–1997 przyczynił się do różnokierunkowych zmian w strukturze i poziomie wydatków gospodarstw domowych. Okazało się, że nastąpił względny spadek udziału:

- wydatków na żywność w wydatkach konsumpcyjnych ogółem;
- prawie na niezmiennym poziomie (zwłaszcza w latach 1994–1997) pozostał udział wydatków na obuwie i odzież, ochronę zdrowia, urządzenie mieszkania;
- wzrastały rozchody na czynsz, opał i energię, transport i wypoczynek.

W Polsce dopiero od połowy lat 90. stopniowo obserwowano podobne zmiany jak w krajach UE w strukturze wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych. Konsumenci, wraz z wprowadzeniem warunków do działania mechanizmów gospodarki rynkowej, dostosowywali swoje potrzeby do zaistniałych realiów. Należy przypuszczać, że struktura wydatków mieszkańców Polski za kilka lat może być zbliżona do istniejącej obecnie w Grecji, Portugalii czy Hiszpanii (najmniej rozwiniętych gospodarczo krajach Unii Europejskiej). Wydaje się, że nie musi upłynąć parę dziesiętków lat, aby obecny poziom i struktura wydatków konsumpcyjnych Polaków stały się podobne do tych w Luksemburgu czy Wielkiej Brytanii. Należy jednak zwrócić uwagę na fakt, że pod koniec lat 90. na początku XXI wieku odsetek wydatków na żywność w wydatkach przeciętnej rodziny (około 30%) był w Polsce taki, jak w Belgii, Wielkiej Brytanii czy Szwecji w początkach lat 50., w Austrii, Francji, Holandii w latach 60., a w Grecji i Włoszech na początku lat siedemdziesiątych.

Economic Situation of the Households in Poland and in the European Union Countries in the Nineties

Abstract

The article presents the changes in the level and structure of expenditure by the households in Poland and in the European Union countries in the nineties. The research outcomes reveal both some similarities and some differences in structure of expenditure by Polish households when comparing with the European Union ones.

The study's attempt was to evaluate the changes in household spending in Poland in the period of Poland's negotiations with the EU.

Janusz Kosicki

Katedra Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych SGGW

Małgorzata Kosicka

Katedra Organizacji i Ekonomiki Konsumpcji SGGW

Przemiany w spożyciu żywności w okresie transformacji

Znaczenie żywności i jej udział w wydatkach ludności świata

Pożywienie jest najważniejszym i niezbędnym warunkiem życia i rozwoju wszystkich żywych organizmów, w tym również człowieka. Jak pisze Berger (1998), dawniej, przez siedemdziesiąt tysięcy pokoleń o sposobie odżywiania się człowieka decydowały głównie czynniki „naturalne”, ekologiczne, zwyczaje, wierzenia i religia. W ciągu ostatnich ośmiu pokoleń na sposób odżywiania się człowieka wpływały czynniki demograficzne, technologiczne i ekonomiczne. Pod koniec XX wieku żywność stała się znacznie łatwiej dostępna (szczególnie w niektórych regionach świata), jednocześnie bardziej przetworzona, mniej „naturalna”.

Potrzeby żywnościowe należą do potrzeb elementarnych, a ich zaspokojenie charakteryzuje się najwyższym stopniem pilności. Pożywienie zaspokaja nie tylko głód, ale przede wszystkim stwarza warunki optymalnego rozwoju organizmu. Warunkiem prawidłowego funkcjonowania organizmu jest spożywanie pokarmów o odpowiedniej ilości i jakości oraz o odpowiednim zestawie składników odżywczych.

Wraz z ekonomicznym rozwojem społeczeństwa następuje spadek udziału wydatków na żywność. W przytoczonych za Sznajderem (1997) danych, udział żywności, napojów i używek w dochodzie narodowym w 1993 r. wahał się od 14,1% w Stanach Zjednoczonych do 51,5% na Filipinach. W Polsce w 1993 r. przy dochodzie narodowym w wysokości 2248 USD/osobę wynosił on 39,9% (tab. 1). Obecnie dochód narodowy na osobę w naszym kraju waha się na poziomie 4500 USD, a udział wydatków na żywność spadł do około 29%.

Dane tabeli 1 ilustrują znaną prawidłowość, że im niższy dochód w danym kraju, tym większy udział wydatków żywnościowych. Bywają jednak pewne wyjątki, np. Szwajcaria, która przy najwyższym dochodzie na mieszkańca wydaje z powodu wysokiego poziomu cen więcej na żywność niż USA.

Tabela 1

Udział żywności, napojów i używek w dochodzie narodowym w niektórych krajach świata w 1993 roku

Państwo	Dochód narodowy w USD na 1 osobę	Procent wydatków na żywność, napoje i używki
Szwajcaria	10724	24,2
Stany Zjednoczone	9935	14,1
Kanada	8510	17,3
Australia	7812	20,1
Japonia	6915	19,5
Francja	6826	19,0
Niemcy	6817	21,8
Norwegia	6761	25,0
Belgia	6515	21,1
Holandia	6441	16,6
Finlandia	5784	25,0
Szwecja	5762	24,1
Austria	5521	22,4
Wielka Brytania	5218	18,5
Włochy	4751	24,8
Hiszpania	3762	28,8
Grecja	2933	34,8
Portugalia	2340	27,3
Malta	2340	37,5
Polska	2248	39,9
Południowa Afryka	1399	32,6
Korea	1150	46,7
Kolumbia	1080	33,8
Tajlandia	571	43,2
Filipiny	554	51,5
Honduras	475	46,3

Źródło: Sznajder M. i wsp. (1997): Marketing produktów rolno-spożywczych. Copyright – Michał Sznajder. Poznań, s. 38.

Podobnie jak w rozwiniętych krajach świata, mieszkańcy 15 państw Unii Europejskiej przeznaczają na zaspokojenie swoich potrzeb żywnościowych od 10 do 28% dochodów. Według danych z 1997 r., odsetek wydatków na żywność wynosił dla UE średnio 18,7% i nadal spada. Jak ilustruje tabela 2, najniższy był w Luksemburgu, Niemczech i Wielkiej Brytanii (10,9%) oraz w Holandii (11,1%). Największym udziałem wydatków na żywność charakteryzowały się kraje południowej Europy, takie jak: Grecja – 28,3% i Portugalia – 25,4%.

W Polsce w okresie transformacji znacznie zmniejszył się udział wydatków żywnościowych. W 2001 r. wynosił on około 29%, czyli był zbliżony do poziomu Grecji z 1997 r. (tab. 2), kraju Unii Europejskiej, w którym wydatki na żywność były najwyższe.

Tabela 2

Produkt krajowy brutto oraz udział wydatków na żywność w wydatkach ogółem w krajach Unii Europejskiej w 1997 roku

Kraj	PKB/osobę (ECU)	Udział wydatków na żywność (%)
Luksemburg	26 856	10,9
Dania	22 254	14,6
Niemcy	20 097	10,9
Francja	18 640	14,5
Szwecja	18 256	14,4
Belgia	17 849	14,0
Holandia	17 268	11,1
Włochy	14 586	17,0
Wielka Brytania	13 836	10,9
Irlandia	11 335	18,2
Hiszpania	10 434	17,8
Grecja	7 406	28,3
Portugalia	7 324	25,4

Źródło: Kowrygo B. (2000): Studium wpływu gospodarki rynkowej na sferę żywności i żywienia w Polsce. Rozprawy Naukowe i Monografie. Wydawnictwo SGGW. Warszawa, s. 131.

Transformacja w sektorze żywnościowym w Polsce

Polska jest dużym i chłonnym rynkiem zbytu towarów spożywczych. Jest to rynek składający się prawie z 40 mln nabywców, z których przeciętny konsument około 40% swoich wydatków w początkach lat 90. przeznaczał na zaspokojenie potrzeb żywnościowych. Wskaźnik ten na tle świata ocenia się jako wysoki, typowy dla krajów o przeciętnym poziomie rozwoju gospodarczego (Urban 1999).

Proces transformacji w polskiej gospodarce rozpoczął się najwcześniej w sektorze żywnościowym uwolnieniem w połowie 1989 r. cen produktów rolnych i żywnościowych, co dało początek liberalizacji rynku. Polski rynek żywnościowy zmienił się radykalnie – od niedoborów do nadwyżek.

Wyraźne zmiany ustroju ekonomicznego wpływające na przemiany w sferze spożycia nastąpiły w Polsce na początku 1990 r. Zamiast centralnego sterowania gospodarką weszły rozwiązania rynkowe. Polegały one między innymi na: urealnieniu cen, uwolnieniu kursów dewiz, wprowadzeniu wewnętrznej wymienialności złotego i dopuszczeniu powszechnej konkurencji między podmiotami gospodarczymi.

Nowa polityka ekonomiczna doprowadziła do urealnienia cen, co spowodowało gwałtowny wzrost cen żywności. W 1989 r. wzrosły one ponad cztero-

krotnie w stosunku do roku poprzedniego, a w 1990 r. sześciokrotnie w porównaniu z rokiem minionym (Chmielewska 2000).

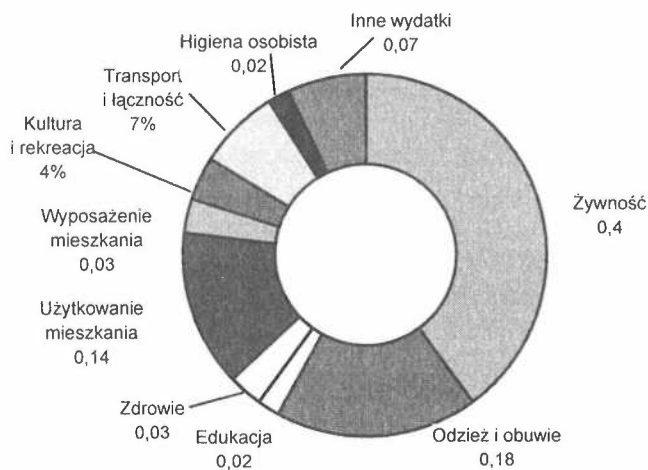
Wystąpiła bariera popytu. Zahamowanie popytu na żywność spowodowało trudności ze zbytem wielu produktów rolnych. Trudności te pogłębiła ponadto nadmierna liberalizacja importu w początkach reformy gospodarczej. Producenci rolni po raz pierwszy od 40 lat nie mogli sprzedać wszystkich towarów. Często zbyt produktów połączony był z wydłużonym okresem oczekiwania na zapłatę (Józwiak 1998).

Począwszy od 1991 r. następowało wyraźne osłabienie dynamiki wzrostu cen detalicznych żywności: w 1991 r. odnotowano wzrost w porównaniu z rokiem poprzednim o 46,1%, w 1992 r. – o 36,9%, 1993 r. – 33,0%, 1994 r. – 32,9%, a w latach 1995, 1998 i 1999 – o około 26,8%.

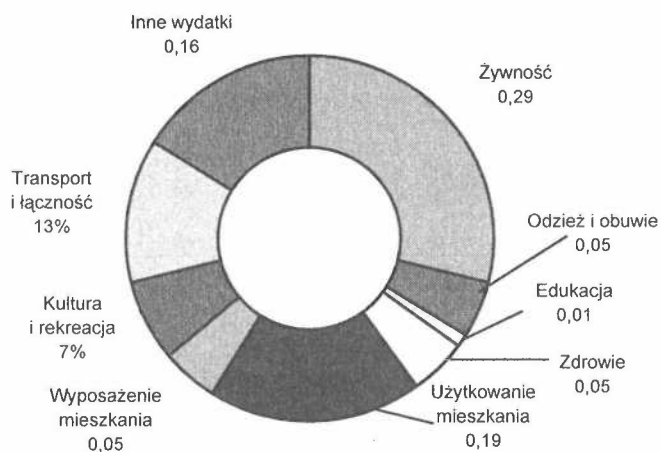
W latach 90. nastąpiły znaczne zmiany w ogólnej strukturze konsumpcji spowodowane głównie zróżnicowaniem dochodów w różnych grupach społeczno-ekonomicznych. Porównanie wydatków ogółem w gospodarstwach domowych w latach 1995 i 2000 wykazało zmniejszanie się udziału wydatków na żywność z 40% w 1995 r. do około 29% w 2001 r. Mimo tych zmian, żywność ma wciąż wysoki udział w strukturze wydatków konsumpcyjnych. Istotnymi pozycjami w strukturze wydatków konsumpcyjnych były także wydatki na użytkowanie mieszkania oraz na transport i łączność (wykres 1).

Wielkość przeciętnego miesięcznego dochodu w gospodarstwach domowych w przeliczeniu na jedną osobę jest jednym z podstawowych mierników oceny poziomu życia, zwłaszcza przy określaniu różnic między grupami społeczno-ekonomicznymi ludności. Od 1993 r. najwyższy przeciętny dochód rozporządzalny na jedną osobę osiągały rodziny utrzymujące się z pracy na własny rachunek, a najniższy – gospodarstwa utrzymujące się z niezarobkowych źródeł. Dochód rozporządzalny w gospodarstwach domowych utrzymujących się z niezarobkowych źródeł stanowił w 1998 r. i w latach następnych mniej niż 60% przeciętnego poziomu dochodu rozporządzalnego w gospodarstwach domowych ogółem (Gulbicka 2000). Średnie dochody mieszkańców wsi były w ostatnich latach zdecydowanie niższe niż średnie dochody mieszkańców miast. Wynikało to z trudnej sytuacji ekonomicznej rolnictwa. W 1997 r. dochody rozporządzalne na osobę w rodzinach wiejskich były o 25% niższe niż w mieście, a w 1999 r. ustępowały tym ostatnim już o 29% (Kosicki i wsp. 2003).

1995



2001



Wykres 1

Struktura konsumpcji (%)

Źródło: 1995 rok – Poland International Economic Report 1999/2000. Warsaw School of Economics. Warsaw 2000, p. 89. 2001 rok – obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Zmiany w spożyciu żywności

Dotychczasowe lata kształtowania się wolnego rynku w Polsce były okresem wyraźnych i dynamicznych zmian wielkości zarówno podaży, jak i popytu większości artykułów żywnościowych.

W badaniach konsumpcji szczególne miejsce zajmuje analiza zmian spożycia żywności. W omawianym okresie 1989–2001 najbardziej zmniejszyło się spożycie produktów zwierzęcych, szczególnie mleka (o 28,8%) i masła (o 48,9%) (tab. 3). Najwięcej mleka konsumowano w 1989 r. (260 l/osobę), a najmniej w 2000 i 2001 r. (odpowiednio: 191 l/osobę i 185 l/osobę). Konsumpcja masła obniżyła się wyraźnie w o 5,1 kg/osobę w okresie 1989–1995. W następnych latach spożycie masła zaczęło wolno wzrastać, osiągając w 2001 r. poziom 4,3 kg/osobę.

Tabela 3

Spożycie podstawowych artykułów żywnościowych w Polsce w latach 1989–2001 (kg/osobę/rok)

Wyszczególnienie	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Przetwory zbożowe	117	115	116	119	122	120	120	120	120	119	119	119	119
Ziemniaki	143	144	140	144	147	136	135	135	134	135	131	132	130
Warzywa	116	119	126	116	122	116	120	116	116	128	120	120	121
Owoce	31,2	28,9	37,2	40,7	45,2	34,6	40,9	49,7	53,0	54,3	53,7	51,1	57,1
Mięso i podroby	68,6	68,6	73,2	70,3	67,5	62,6	63,4	64,7	61,7	64,7	66,8	65,4	65,9
w tym: mięso	64,1	63,6	68,3	65,9	63,4	58,5	59,4	60,4	57,7	60,1	62,7	61,4	61,8
z tego: drobiowe	8,4	7,6	8,2	9,1	9,4	10,6	10,2	10,2	11,9	15,7	16,2	16,0	18,4
Ryby i przetwory	6,1	5,4	6,2	6,4	6,7	6,7	6,5	6,6	6,7	4,56	4,44	5,16	5,04
Tłuszcze jadalne	25,8	23,6	23,3	24,6	24,7	24,1	25,3	26,3	27,9	28,5	28,9	28,4	29,3
w tym:													
zwierzęce	8,2	8,2	8,6	9,0	8,4	7,4	7,2	7,1	6,7	7,0	7,1	6,6	6,6
roślinne	8,8	7,6	8,4	10,4	11,8	12,8	14,4	15,3	16,9	17,1	17,2	17,6	18,4
masło	8,8	7,8	6,3	5,2	4,5	3,9	3,7	3,9	4,3	4,4	4,6	4,2	4,3
Mleko krowie, l	260	241	231	217	209	202	195	196	194	205	196	191	185
Jaja kurze, szt.	194	190	175	173	157	146	154	175	189	177	182	186	196
Cukier	46,9	44,1	35,4	36,3	41,3	39,4	41,9	39,7	43,7	41,7	42,5	41,2	40,8

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS z lat 1989–2002.

Konsumpcja mięsa w początkowych latach transformacji wzrastała, osiągając w 1991 r. poziom ponad 73 kg na osobę. Był to rok najwyższego poziomu spożycia tego produktu w ciągu kilkudziesięciu poprzednich lat, a jego przyczynami mogły być między innymi umiarkowane ceny mięsa w porówna-

niu z innymi grupami produktów, jak również czynniki psychologiczne związane z możliwością kupowania mięsa i jego przetworów po długim okresie reglamentacji. W 2001 r. spożycie mięsa wraz z podrobami wyniosło 66 kg/osobę. W strukturze spożycia mięsa przez Polaków przeważała wieprzowina. Jej konsumpcja ulegała tylko nieznacznym wahaniom, oscylując około 40 kg/osobę/rok. Prawie o ponad 50% spadła konsumpcja wołowiny. Spowodowane to było między innymi wysoką ceną tego produktu wynikającą z radykalnego spadku pogłowia bydła w Polsce i obawą w ostatnich latach przed zarażeniem się BSE, czyli tzw. chorobą wściekłych krów. W badanym okresie nastąpił wyraźny wzrost spożycia drobiu o około 10 kg na osobę.

Ryby i przetwory rybne to grupa produktów pochodzenia zwierzęcego, których spożycie w okresie transformacji minimalnie wzrastało z 6,1 kg/osobę w 1989 r. do 6,7 kg/osobę w 1997 r. Od 1998 r. spożycie ryb zaczęło spadać do poziomu 5 kg/osobę w 2001 r. Spadek konsumpcji ryb w ostatnich latach, pomimo propagowania ich znaczenia w racjonalnej diecie, spowodowany był wysokimi cenami tych produktów, przewyższającymi nieraz cenę mięsa, i niewielką siłą nabywczą konsumentów.

Analizując spożycie jaj odnotowano, że w okresie 1989–1994 nastąpiło zmniejszenie ich konsumpcji ze 194 do 146 sztuk. W kolejnych latach miał miejsce wzrost ich spożycia do 196 szt. na osobę.

Wśród produktów pochodzenia roślinnego w okresie transformacji nie zanotowano większych zmian w spożyciu przetworów zbożowych – około 120 kg/osobę.

Spożycie ziemniaków w Polsce było wysokie. Do 1993 r. ich spożycie rosło, natomiast w latach następnych zaczęło się stopniowo zmniejszać, a w całym badanym okresie spadło o 13 kg na osobę. W konsumpcji warzyw ogółem w badanym okresie nie zanotowano większych zmian ilościowych. Na rynku poszerzył się asortyment oferowanych warzyw.

Największą dynamiką zmian charakteryzowało się spożycie owoców, tłuszczów i olejów roślinnych.

Konsumpcja owoców wzrosła o prawie 83%. Przyczynami znacznego wzrostu spożycia owoców było rozszerzenie asortymentu (owoce cytrusowe) oraz ich dostępność na rynku przez cały rok (chłodnie i import).

Spożycie tłuszczów jadalnych zwiększało się systematycznie od 1991 r., osiągając w 2001 r. 29 kg/osobę. W badanym okresie wciąż utrzymywała się tendencja wskazująca na wzrost spożycia tłuszczów pochodzenia roślinnego, tj. olejów i margaryn. Głównymi przyczynami wzrostu spożycia tłuszczów tego rodzaju były między innymi: wzrost atrakcyjności podaży tłuszczów pochodzenia roślinnego, intensywna kampania reklamowa oraz poszerzenie się wiedzy konsumentów i ich zainteresowań zdrowotnymi aspektami żywienia.

Ostatnim rozpatrywanym artykułem pochodzenia roślinnego wymienionym w tabeli 3 jest cukier. Jego spożycie zmniejszyło się o 6,1 kg na osobę.

Podsumowując zmiany w konsumpcji żywności w Polsce w latach 1989–2001 można stwierdzić, że miały one zarówno charakter pozytywny, jak i negatywny (Kowrygo 2000).

Współczesny krajowy rynek żywnościowy jest rynkiem zrównoważonym, o rozwiniętej konkurencji i bogatym asortymencie oferowanych towarów. Jest to rynek, który – jak trafnie określa R. Urban (1999) – charakteryzuje się:

- wysokim i względnie stabilnym popytem na produkty (pieczywo, mąka, jaja, sery twarogowe, mięso i przetwory wieprzowe, cukier, ziemniaki);
- niskim popytem na mięso wołowe, pieczywo żytnie, ryby;
- malejącym popytem na tłuszcze zwierzęce (szczególnie wieprzowe) i wyroby tytoniowe;
- wysokim i rozwijającym się popytem na owoce, warzywa i tłuszcze roślinne;
- rosnącym, ale dalekim od stanu nasycenia popytem na mięso i przetwory drobiowe, piwo, wino, napoje bezalkoholowe, szczególnie soki i napoje owocowo-warzywne, sery, napoje i desery mleczne oraz na wszelkiego rodzaju produkty wysoko przetworzone.

Rynek żywnościowy w Polsce o zróżnicowanej podaży stwarza warunki do wyboru sposobów odżywiania się konsumentów oraz pozwala na zaspokojenie potrzeb żywnościowych na odpowiednim dla dochodu poziomie. Potwierdzają to m.in. ostatnie badania K. Gutkowskiej oraz M. Kosickiej. Według nich, około 4/5 badanych gospodarstw domowych oceniało poziom zaspokojenia swoich potrzeb żywnościowych jako dobry i zadowalający.

Konsumpcja zależy przede wszystkim od dochodów, które uznaje się za podstawowy element materialnych warunków życia i główny czynnik ograniczający zdolność gospodarstwa domowego do zaspokojenia potrzeb.

Wiele gospodarstw domowych ogranicza jednak spożycie żywności z powodu niskich dochodów i z konieczności ponoszenia wydatków na utrzymanie mieszkania i ochronę zdrowia.

Obok czynników ekonomicznych, spożycie kształtują również czynniki demograficzne, społeczne, biologiczne i inne.

Porównując spożycie żywności w Polsce z krajami Unii Europejskiej można stwierdzić, że w naszym kraju spożywano więcej ziemniaków, przetworów zbożowych, cukru i mięsa wieprzowego. Mniej natomiast konsumowano: owoców, ryb, drobiu, wołowiny, jaj, tłuszczów roślinnych i zwierzęcych (Kowrygo 2000; Zajączkowska, Borowska 2001).

Zmiany w zachowaniu konsumentów w zakresie kupowania i spożywania żywności

W gospodarce rynkowej w centrum zainteresowania znajduje się konsument, który tworząc gospodarstwo domowe zaspokaja w ramach jego funkcjonowania swoje potrzeby konsumpcyjne poprzez wykorzystanie różnego rodzaju dóbr i usług.

Do jednych z ważniejszych form zachowań zalicza się zachowania konsumenta, które określa się jako ogół działań związanych z uzyskaniem i użytkowaniem produktów i usług oraz dysponowaniem nimi, wraz z decyzjami poprzedzającymi i warunkującymi te działania. Można przyjąć, że zachowanie konsumenta składa się z dwóch typów reakcji, a mianowicie z zakupu i konsumpcji.

Zakupu produktów żywnościowych dokonuje się w różnego rodzaju punktach sprzedaży. Różne badania przeprowadzone pod koniec XX wieku w Polsce wykazały, że pomimo rozwoju w ostatnich latach hipermarketów i supermarketów, żywność głównie kupuje się w pobliskich sklepach. Istnieje przy tym ścisła statystyczna zależność pomiędzy wyborem miejsca dokonywania zakupów żywności a cechami socjoekonomicznymi grup ludności. Osoby posiadające większy dochód w przeliczeniu na jedną osobę, legitymujące się wykształceniem wyższym, młodsze i pochodzące z dużych miast częściej i chętniej deklarowały robienie zakupów żywnościowych w sklepach wielkopowierzchniowych. Uwzględniając częstość kupowania żywności przez gospodarstwa domowe, stwierdzono, że około 60% badanych dokonywała ich codziennie. Rzadko wskazywano na dokonywanie zakupów żywności raz w tygodniu czy raz w miesiącu (Gutkowska i wsp. 2001; Kosicka 2002).

Spożywanie żywności, nazywane potocznie jej konsumpcją, najczęściej podobnie jak w latach poprzednich, również w okresie transformacji odbywało się we własnych gospodarstwach domowych, a nie tak, jak w bogatszych krajach Unii Europejskiej – w punktach świadczących usługi gastronomiczne. Według badań CBOS, pomimo rozpowszechnienia się w Polsce sieci gastronomicznej różnego rodzaju, typu i standardu, tylko nieliczni respondenci spożywali główny posiłek, jakim był obiad, poza domem. Wśród wymienianych miejsc były głównie punkty charakteryzujące się relatywnie niskim poziomem cen i niezbyt wysoką jakością serwowanej żywności, tj. bary, stołówki oraz sieci gastronomiczne typu fast food, np. McDonald's czy Pizza-Hut. W dni wolne od pracy Polacy coraz częściej jedzą obiady u rodziny, znajomych i przyjaciół.

Reasumując przedstawioną analizę można stwierdzić, że zmiany w okresie transformacji w sytuacji politycznej i rynkowej Polski oraz w warunkach ekonomicznych spowodowały znaczne przemiany w poziomie i strukturze konsumpcji żywności.

W analizowanych latach 1989–2001 wśród produktów pochodzenia zwierzęcego najbardziej zmniejszyło się spożycie mleka, masła oraz mięsa wołowego. Wyraźnie wzrosła konsumpcja mięsa drobiowego. Wśród produktów roślinnych istotnie wzrosło spożycie owoców i tłuszczów roślinnych (oleje i margaryny). W latach 90. powstało wiele nowych supermarketów i hipermarketów, ale głównym miejscem, w którym kupowano żywność były pobliskie sklepy.

Literatura

- BERGER S. (1998): Historia nauki o żywieniu. [w:] Żywnienie człowieka – podstawy nauki o żywieniu. Praca zbiorowa pod red. J. Gawęckiego i L. Hryniewieckiego. PWN, Warszawa, s. 18–25.
- CHMIELEWSKA B. (2000): Spożycie żywności w gospodarstwach domowych rolników. IERiGŻ. Studia i Monografie 97, Warszawa.
- GULBICKA B. (2000): Wyżywienie polskiego społeczeństwa w ostatniej dekadzie XX wieku. Studia i Monografie, Nr 96. IERiGŻ. Warszawa.
- GUTKOWSKA K., OZIMEK I., LASKOWSKI W. (2001): Uwarunkowania konsumpcji w polskich gospodarstwach domowych. Wydawnictwo SGGW. Warszawa.
- JÓZWIAK W. (1998): Procesy dostosowawcze gospodarstw rolnych do zmiennej sytuacji rynkowej. Rozdz. 2. [w:] Rolnictwo polskie w okresie transformacji systemowej (1989–1997). Opracował zespół pod kier. A. Wosia. IERiGŻ. Warszawa, s. 17.
- KOSICKA M. (2000): Fulfilling consumption needs of Polish households of self-employed and families living on non-earning sources. *Annals of Warsaw Agricultural University. Food Technology, Nutrition and Consumer Sciences*. No 22, Warsaw, p. 81–88.
- KOSICKA M. (2002): Uwarunkowania poziomu zaspokojenia potrzeb gospodarstw domowych w perspektywie integracji Polski z Unią Europejską. Praca doktorska. Wydział Nauk o Żywieniu Człowieka i Konsumpcji SGGW. Warszawa.
- KOSICKI J., KOSICKA M., STEC U. (2003): Obszary wiejskie w Polsce przed przystąpieniem do Unii Europejskiej. *Acta Scientifica Academiae Ostroviensis – Zeszyty Naukowe WSBiP*. Nr 14. Ostrowiec Świętokrzyski.
- KOWRYGO B. (2000): Studium wpływu gospodarki rynkowej na sferę żywności i żywienia w Polsce. Rozprawy Naukowe i Monografie. Wydawnictwo SGGW. Warszawa.
- SZNAJDER M., PRZEPIÓRA A., TRĘBACZ A. (1997): Marketing produktów rolno-spożywczych. Copyright Michał Sznajder. Poznań.
- URBAN R. (1999): Rynek i przemysł spożywczy. [w:] Rynek Spożywczy w Polsce '98. *Merkuriusz Polski Sp. z o.o.* Warszawa, s. 17–30.
- ZAJĄCZKOWSKA M., BOROWSKA A. (2001): Zmiany w spożyciu podstawowych produktów roślinnych w krajach Unii Europejskiej i w Polsce. *Więś Jutra*. Nr 10 (39). *Przemysł Rolno-Spożywczy*. Warszawa, s. 12–16.

Changes in Food Consumption during Transformation Period

Abstract

The process of political and market transformation in Poland as well as associated changes in economic condition of Poland's population had considerable impact on the food consumption level and its structure.

The study results for the 1989–2001 period show significant decline in consumption of some animal food products, namely milk, butter and beef. Within animal products, modest improvements were observed for poultry consumption.

In the case of vegetable products, the considerable increase in consumption of fruits and fats (oils and margarines) was noted.

Polityka interwencyjna państwa w polskim rolnictwie lat dziewięćdziesiątych¹

Wstęp

W *Encyklopedii agobiznesu* [4] przedstawione są dwie definicje interwencji państwowej w rolnictwie (według J. Wilkina oraz W. Szymanowskiego):

- „forma aktywności państwa w rolnictwie, której celem jest korygowanie, uzupełnianie, ograniczanie lub wzmacnianie mechanizmu rynkowego”,
- „mechanizm aktywnego oddziaływania rządu i jego agend na procesy gospodarcze w celu realizacji ważnych zadań, których nie można w pełni zrealizować, wykorzystując jedynie mechanizm rynkowy”.

Wilkin [4] podaje następujące elementy składające się na specyfikę rolnictwa, uzasadniające szerszą interwencję państwa niż w innych dziedzinach gospodarki. Są to duża zależność od sił przyrody, znaczne wahania poziomu produkcji rolniczej, długi cykl produkcyjny, ograniczona mobilność czynników produkcji, zwłaszcza ziemi, oraz niekompletność i niedoskonałość rynków w zakresie kredytów i zabezpieczenia ryzyka w odniesieniu do działalności rolniczej. Do czynników dodatkowych, wynikających ze specyfiki polskiego rolnictwa, można zaliczyć zacofanie strukturalne, produkcyjne i organizacyjne.

Przedmiotem niniejszego artykułu jest zakres stosowania interwencji państwowej w polskim rolnictwie w latach 90. Ocena zostanie dokonana na podstawie następujących instrumentów umożliwiających jego realizację:

- przepisy prawne,
- środki finansowe,
- umowy międzynarodowe,
- instrumenty polityki celnej,
- instytucje, których celem jest realizacja polityki rolnej państwa,
- podatki i ubezpieczenia społeczne rolników.

¹Badania wykonano w ramach grantu KBN Nr 1 H02C 030 13 pt. „Aktywność państwa w gospodarce polskiej w latach dziewięćdziesiątych”.

Instrumenty interwencjonizmu państwowego

Przepisy prawne

„Prawo rolne – całokształt norm prawnych regulujących stosunki społeczne związane z kształtowaniem przez państwo ustroju rolnego i produkcji rolnej” [4]. W literaturze [3] wyodrębnia się następujące zagadnienia wchodzące w zakres prawa rolnego:

- reforma rolna i uwłaszczenie gospodarstw rolnych,
- gospodarowanie wspólnotami gruntowymi oraz nieruchomościami rolnymi (gospodarstwami rolnymi),
- kształtowanie rynku rolnego,
- produkcja rolna,
- kształtowanie przestrzeni rolniczej,
- spółdzielczość rolnicza,
- cywilnoprawny obrót nieruchomościami i gospodarstwami rolnymi,
- świadczenia i zobowiązania publiczne w rolnictwie.

Przepisy związane z reformą rolną i uwłaszczeniem zostały wydane głównie po wojnie i z tego względu nie obejmują omawianego okresu. Podatki oraz ubezpieczenia w rolnictwie zostaną omówione dalej. Pozostałych obszarów dotyczą następujące akty prawne (podane w porządku chronologicznym):

- prawo geodezyjne i kartograficzne (17 V 1989 r.),
- określenia wykazu towarów i usług, na które ustala się ceny urzędowe (29 VII 1989 r. oraz 28 VI 1990 r.),
- o zmianach w organizacji i działalności spółdzielczości (20 I 1990 r.),
- powołanie Agencji Rynku Rolnego (7 VI 1990 r.),
- prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych (13 VII 1990 r.),
- uchylenie ograniczeń obowiązujących przy sprzedaży lub dziedziczeniu gospodarstwa rolnego (1 IX 1990 r.),
- powołanie Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa (19 X 1991 r.),
- powołanie Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (29 XII 1993 r.),
- zagospodarowaniu przestrzennym (7 VII 1994 r.),
- ochronie gruntów rolnych i leśnych oraz rekultywacji i poprawianiu wartości użytkowej gruntów (3 II 1995 r.),
- ochronie roślin uprawnych (12 VII 1995 r.),
- nasiennictwie (24 XI 1995 r.).

Wprowadzone w latach dziewięćdziesiątych regulacje obejmowały więc w zasadzie wszystkie elementy prawa rolnego, stanowiąc fundament funkcjonowania tego działu gospodarki.

Środki finansowe (budżetowe)

Ważnym, jeśli nie najważniejszym, instrumentem interwencjonizmu są środki finansowe przekazywane z budżetu na daną dziedzinę życia społecznego bądź gospodarczego. W tabeli 1 zostały przedstawione w wielkościach realnych wydatki z budżetu państwa przeznaczane na rolnictwo w badanym okresie, udział Kasy Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego (KRUS) w tych wydatkach, oraz procentowy udział rolnictwa w wydatkach budżetowych (z KRUS oraz bez). Kwoty łączne rosły, natomiast bez KRUS kształtowały się na mniej więcej stałym poziomie.

Tabela 1

Wydatki na rolnictwo i ich udział w wydatkach budżetu państwa w latach 1989–1999

Lata	Wydatki na rolnictwo – wielkości realne ¹⁾		Udział KRUS w wydatkach na rolnictwo w %	Udział rolnictwa w wydatkach budżetowych z KRUS w %	Udział rolnictwa w wydatkach budżetowych bez KRUS w %
	z KRUS ²⁾ w tys. zł	bez KRUS w tys. zł			
1989	246 692	211 213	14,4	13,55	11,60
1990 ³⁾	494 492	82 622	83,3	6,31	1,05
1991	552 045	276 868	49,8	8,02	4,02
1992	604 813	167 433	72,3	9,14	2,55
1993	535 469	156 767	70,7	8,58	2,51
1994	566 111	150 458	73,4	8,86	2,36
1995	613 264	158 076	74,2	9,34	2,41
1996	637 494	169 610	73,4	9,71	2,58
1997	646 033	181 808	71,9	9,72	2,74
1998	672 154	160 041	76,2	10,05	2,39
1999	731 957	134 601	81,6	11,86	2,18

Źródło: Badania własne na podstawie ustaw budżetowych z lat 1989–1999 [2].

Wszystkie wartości przeliczono na nowe złote.

¹⁾Wpływ inflacji uwzględniono wykorzystując wskaźnik przyrostu cen detalicznych towarów i usług konsumpcyjnych. Wielkości odniesiono do 1989 r.

²⁾Do 1991 r. Fundusz Ubezpieczenia Społecznego Rolników, przekształcony następnie w Kasę Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego.

³⁾W 1990 r. nie uwzględniono wydatków w ramach budżetów terenowych, ponieważ nie wyodrębniono w nich pozycji na rolnictwo.

Na KRUS przeznaczano w latach 90. pomiędzy 70,7 a 81,6% wszystkich środków. Wyraźna była również tendencja do zwiększania się ich udziału, co świadczy o coraz bardziej socjalnej orientacji budżetu sektora rolniczego. Było to z pewnością zjawisko niekorzystne, dyktowane względami społecznymi, a nie dążeniem do rozwoju i przebudowy rolnictwa.

Udział rolnictwa w wydatkach budżetowych po 1989 r. wyraźnie obniżył się, natomiast w kolejnych latach systematycznie ulegał zwiększeniu. Niekorzystny był zaobserwowany wcześniej fakt zwiększania wydatków na cele socjalne. Z drugiej jednak strony należy pamiętać, że wypłacane emerytury w istotny sposób odciążały rodziny rolnicze od konieczności utrzymania rodziców. Często również zasilaly budżety gospodarstw rolniczych i można przypuszczać, że przynajmniej część z tych środków była przeznaczana na cele produkcyjne.

Umowy międzynarodowe

Zmiany orientacji politycznej i gospodarczej zapoczątkowane w 1989 r. nie ograniczyły się jedynie do polityki wewnętrznej. Niezbędna była również modyfikacja położenia Polski na arenie międzynarodowej. Priorytetowe stało się dążenie do jednoczenia z europejskimi strukturami gospodarczymi, politycznymi i militarnymi. Efektem tych dążeń było rozwiązanie przez kraje byłego bloku wschodniego Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej 28 czerwca 1991 r. oraz podjęcie działań w celu przystąpienia do Unii Europejskiej.

16 grudnia 1991 r. w Brukseli został podpisany „Układ Europejski ustanawiający Stowarzyszenie między Rzeczpospolitą Polską, z jednej strony, a Wspólnotami Europejskimi i ich państwami członkowskimi, z drugiej strony”. Równocześnie z Układem Europejskim została podpisana „Umowa przejściowa dotycząca handlu i spraw związanych z handlem między Rzeczpospolitą Polską a Europejską Wspólnotą Gospodarczą i Europejską Wspólnotą Węgla i Stali”, obejmująca fragmenty Układu Europejskiego.

10 grudnia 1992 r. w Genewie została zawarta „Umowa między Rzeczpospolitą Polską a państwami Europejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu (EFTA)”. Umowa przewidywała stopniową liberalizację handlu, aż do całkowitego zniesienia ceł. Harmonogram redukcji był różny dla różnych towarów i państw. Jak stwierdza Adamowicz [1], „zakres liberalizacji handlu produktami żywnościowymi i rolnymi wynikający z tych porozumień jest niewielki i nie stanowi podstawy do intensyfikacji obrotów handlowych”.

„Środkowoeuropejska umowa o wolnym handlu (CEFTA) zawarta przez Republikę Czeską, Republikę Węgierską, Republikę Słowacką i Rzeczpospolitą Polską” została sporządzona 21 grudnia 1992 r. w Krakowie. Przewidywała ona powstanie 1 stycznia 2001 r. strefy wolnego handlu obejmującej państwa członkowskie. Ponieważ harmonogramy znoszenia ceł negocjowane były dwustronnie, są one różne dla różnych krajów.

15 kwietnia 1994 r. zakończyła się w Marakeszu ósma runda rokowań w ramach GATT, zwana Rundą Urugwajską. Podpisano następujące dokumenty końcowe: „Porozumienie o ustanowieniu Światowej Organizacji Handlu (WTO)” oraz „Akt końcowy Rundy Urugwajskiej (AKRU)”. Dla rolnictwa najistotniejsze jest „Porozumienie w sprawie rolnictwa”, które reguluje nie tylko handel międzynarodowy artykułami rolno-spożywczymi, ale również pewne elementy polityki rolnej, takie jak:

- 1) subwencjonowanie rolnictwa,
- 2) subwencjonowanie eksportu rolnego,
- 3) systemy protekcji rolnej i maksymalny jej poziom,
- 4) dostęp zagranicznych produktów do rynku.

Polityka celna i inne narzędzia polityki handlowej

28 grudnia 1989 r. wprowadzono w życie nowe prawo celne, znoszące monopole państwa w handlu zagranicznym. W początkowym okresie transformacji cła na produkty rolno-spożywcze zostały zawieszone. Konsekwencją był zwiększony import żywności, którego zahamowanie wymagało podniesienia ceł. W kwietniu 1991 r. ustanowiono stawkę celną na mięso i wyroby na 20–25%, mleko i wyroby mleczne 25–30%, zboża i maki 10%, cukier 30%.

W latach 1993–1995 na mięso i wyroby obowiązywała stawka celna w wysokości 30–60%, na mleko i wyroby mleczne 30–40%, na zboża i maki 20–25%, na cukier 40%. Dodatkowymi instrumentami polityki celnej stosowanymi w tym okresie były podatek importowy oraz opłaty wyrównawcze. Podatek importowy obowiązywał od 1 stycznia do 31 grudnia 1994 r. w wysokości 6% podstawy opodatkowania, którą była wartość celna towaru powiększona o cło.

Opłaty wyrównawcze obowiązywały wobec towarów rolno-spożywczych od czerwca 1994 r. do lipca 1995 r. Zasady ich stosowania regulowała ustawa z 4 lutego 1994 r. Wpływy z ich tytułu były przeznaczane na dotację dla Agencji Modernizacji i Restrukturyzacji Rolnictwa.

W związku z przystąpieniem do Światowej Organizacji Handlu (WTO) Polska musiała znieść opłaty wyrównawcze, ponieważ porozumienie zobowiązywało kraje członkowskie do rezygnacji ze wszystkich innych niż cła instrumentów ochrony przed konkurencją zagraniczną. Wszystkie te mechanizmy miały zostać zamienione na cła. Skorygowane (staryfikowane) cła miały być następnie zmniejszone o 36% w ciągu 6 lat (w tempie 6% rocznie).

Państwa będące członkami WTO stosują cztery rodzaje stawek celnych, z których największe znaczenie mają autonomiczne i konwencyjne². Stawki konwencyjne są z reguły niższe od autonomicznych, chociaż w przypadku artykułów rolnych i spożywczych jest zwykle odwrotnie. Jeśli stawka konwencyjna jest wyższa od autonomicznej, to stosowana jest autonomiczna.

W 1996 r. podniesiono stawki autonomiczne na mięso i wyroby stawki autonomiczne do poziomu 30–60%, na mleko i wyroby mleczne 35–80% oraz wprowadzono do taryf celnych stawki konwencyjne. Na mięso i wyroby wyniosły one 26–105%, na mleko i wyroby mleczne 140–220%, na zboża i mąki 22–88%, na cukier 112%. Stawki autonomiczne pozostały prawie bez zmian do 1999 r., natomiast konwencyjne są systematycznie zmniejszane.

Wyjątkowo wysokie stawki konwencyjne na niektóre produkty żywnościowe dawały Polsce dużą swobodę w ustalaniu ceł. Ponieważ były one wyższe niż autonomiczne, faktycznie obowiązywały autonomiczne. Wysokość tych ostatnich nie podlega ograniczeniom, a sposób ich określania jest wewnętrzną sprawą danego państwa.

Cła, podatki importowe i opłaty wyrównawcze nie są jedynymi instrumentami polityki celnej. Chroniąc rynek wewnętrzny, państwo może wprowadzić czasowe zakazy lub ograniczenia przywozu lub wywozu określonych towarów oraz różne formy ograniczeń ilościowych (kwoty eksportowe i importowe, kontyngenty celne, plafony celne).

W badanym okresie stale stosowany był zakaz wywozu gęsi żywych i jaj gęsi związany z ochroną rodzimej produkcji. Ograniczenia przywozu drobiu obowiązywały w latach 1993–1995. Jednocześnie ograniczenie przywozu i wywozu stosowano wobec mleka, wyrobów i przetworów mlecznych w latach 1993–1994. Ograniczenie takie powoduje konieczność uzyskania pozwolenia, co umożliwia państwu sprawowanie kontroli nad obrotem zagranicznym. W późniejszym okresie zrezygnowano z ograniczeń, które zastąpiono wprowadzeniem opłat wyrównawczych, a następnie podniesionymi cłami.

Instytucje, których celem jest realizacja polityki rolnej państwa

W latach dziewięćdziesiątych powstały trzy agencje rządowe: Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR), Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa (AWRSP) i Agencja Rynku Rolnego (ARR). Ich działalność zostanie pokrótce omówiona poniżej.

²Stawki konwencyjne są stosowane wobec krajów, które mają klauzulę najwyższego uprzywilejowania, autonomiczne wobec pozostałych.

Poprzednikiem **Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa** był Fundusz Restrukturyzacji i Oddłużenia Rolnictwa (FRiOR), który powstał w czerwcu 1992 r. Środki finansowe, jakimi dysponował zostały przeznaczone na oddłużenie prywatnych gospodarstw rolniczych oraz udzielenie preferencyjnych kredytów modernizacyjnych.

Zadania FRiOR przejęła Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, utworzona na mocy ustawy z 29 grudnia 1993 r. Do jej zadań należy wspieranie: inwestycji w rolnictwie, przetwórstwie rolno-spożywczym oraz usługach dla rolnictwa, poprawy struktury agrarnej, przedsięwzięć tworzących nowe miejsca pracy, rozwoju infrastruktury techniczno-produkcyjnej rolnictwa, i innych.

Nadzór ogólny nad ARiMR sprawuje Minister Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej (obecnie Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi), natomiast w zakresie gospodarki finansowej Minister Finansów. ARiMR przeznacza środki, jakimi dysponuje na:

- dopłaty do oprocentowania kredytów inwestycyjnych,
- dopłaty do oprocentowania kredytów obrotowych,
- dofinansowanie rozwoju infrastruktury technicznej na terenach wiejskich,
- dopłaty do oprocentowania kredytów na likwidację skutków klęsk żywiołowych.

ARiMR udziela ponadto gwarancji i poręczeń na kredyty inwestycyjne w rolnictwie, przetwórstwie rolno-spożywczym i działach specjalnych, na zakup gruntów rolnych oraz dla młodych rolników.

Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa została powołana Ustawą z 19 października 1991 r. AWRSP jest państwową jednostką prawną, nad którą nadzór sprawuje Minister Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej (obecnie Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi). Skarb Państwa powierza Agencji wykonywanie prawa własności i innych praw rzeczowych w stosunku do wyodrębnionego mienia państwowego, tworzącego Zasób Własności Rolnej Skarbu Państwa.

Proces przejmowania majątku pochodzącego z byłych PGR-ów zakończył się w 1995 r. (najwięcej – 44,2% gruntów od tych gospodarstw przejęto w 1993 r.). Poważny problem stanowiło wysokie zadłużenie tych gospodarstw wynikające z zaciągniętych kredytów i pożyczek, zobowiązań wobec ZUS, budżetu i pozostałych wierzycieli. Do końca grudnia 1999 r. wielkość tych zobowiązań wynosiła ogółem 1989 mln zł i była regulowana w ramach bankowych postępowań ugodowych, układów ratałnych z ZUS i innych.

Przejmowanie gruntów z zasobów Państwowego Funduszu Ziemi postępowo prowadziło do zdecydowania wolniej, co wynikało głównie z nieuporządkowanego stanu prawnego nieruchomości, a często również z niezgodności stanu faktycznego z danymi w rejestrach ewidencyjnych.

AWRSP przejęła do końca 1999 r. 4666 tys. ha gruntów. Zagospodarowanie ich odbywało się w drodze oddania w dzierżawę, sprzedaży, przekazania w administrowanie oraz w tymczasowy zarząd. Dominującym kierunkiem była dzierżawa. Do końca 1999 r. wydzierżawiono 57,7% gruntów (2692 tys. ha), sprzedano 18,1% (846 tys. ha), nieodpłatnie przekazano upoważnionym podmiotom³ 3,9% (182 tys. ha), przekazano w administrowanie 2,9% (135 tys. ha), przekazano w trwały zarząd i wieczyste użytkowanie 2,6% (123,5 tys. ha), wniesiono do spółek 0,3% (14 tys. ha), a do rozdysponowania pozostało 14,4% (671 tys. ha).

Umowy dzierżawy były zawierane po przeprowadzeniu przetargu ofert pisemnych lub publicznego przetargu ustnego, od którego można było odstąpić w pewnych warunkach. Dzierżawione były grunty i budynki, natomiast majątek obrotowy i trwały ruchomy musiał zostać wykupiony (płaty mogły być rozłożone na raty). Czynsz dzierżawny kształtował się w 1999 r. przeciętnie na poziomie równowartości 1,7 dt pszenicy za 1 ha.

Sprzedaż nieruchomości następowała z uwzględnieniem prawa pierwokupu, stosownie do przepisów kodeksu cywilnego. W przeciwnym przypadku nieruchomości podlegały sprzedaży w trybie przetargu. Ceny uzyskiwane za grunty sprzedawane przez Agencję były niższe niż średnie ceny w obrocie prywatnym. W 1999 r. średnia cena wyniosła 3684 zł przy średniej cenie w obrocie prywatnym 3946 zł.

Cudzoziemcy i spółki z mniejszościowym udziałem kapitału zagranicznego mogli nabyć lub wydzierżawić nieruchomości z ZWRSP pod warunkiem uzyskania zezwolenia. Do końca 1999 r. Agencja sprzedawała podmiotom z większościowym udziałem zagranicznym 367 ha gruntów (0,04% gruntów sprzedanych), natomiast spółkom z mniejszościowym udziałem kapitału zagranicznego 23 tys. ha (3% gruntów sprzedanych).

Należy podkreślić, że począwszy od 1996 r. AWRSP jest samodzielną finansowo (w latach 1996–1997 przekazano na jej rzecz z budżetu jedynie niewielkie kwoty przeznaczone na wykup gruntów).

Podstawy prawne funkcjonowania **Agencji Rynku Rolnego** określiła ustawa z 7 czerwca 1990 r. znowelizowana 2 lutego 1996 r. Agencja Rynku Rolnego jest państwową jednostką organizacyjną podległą Prezesowi Rady Ministrów. Jej zadaniem jest realizacja polityki interwencyjnej państwa w celu stabilizacji rynku produktów rolnych i żywnościowych oraz ochrona dochodów uzyskiwanych z rolnictwa.

Określone wyżej zadania Agencja wykonuje przede wszystkim poprzez interwencyjny zakup i sprzedaż produktów rolnych, gromadzenie państwowych

³Głównie lasom państwowym, kościołom i gminom.

rezerw produktów rolnych i gospodarowanie nimi. Dochody ARR pochodzą ze sprzedaży zakupionych produktów oraz z budżetu.

Działania interwencyjne państwa prowadzone przez ARR koncentrowały się na rynku zbóż konsumpcyjnych (pszenicy i żyta), mleka (masła i chudego mleka w proszku) oraz mięsa (żywiec wieprzowy i wołowy). W niewielkim stopniu dokonywane były zakupy (i sprzedaż) innych produktów – przetworów ziemniaczanych, cukru, miodu i wełny.

Zakupy interwencyjne ARR realizowała po cenach interwencyjnych (zwykle wyższych od rynkowych), natomiast sprzedaży dokonywano w drodze przetargów. Wpływ ARR na poziom cen produktów rolnych, zwłaszcza w przypadku rynku zbóż, był z pewnością istotny ze względu na wielkość obrotów realizowanych za jej pośrednictwem (w latach 1997–1998 jej działania objęły ponad 20% obrotów rynkowych). Ponieważ jednak począwszy od 1996 r. operacje związanych ze zmianą stanu rezerw państwowych zostały objęte tajemnicą państwową, badanie działalności ARR stało się w istotnym stopniu utrudnione. Udział zakupów związanych z uzupełnianiem rezerw państwowych był dosyć duży, np. w 1998 r. stanowił 43,2% całkowitych wydatków, a w przypadku mięsa aż 100%.

Podatki i ubezpieczenia społeczne rolników

Podstawowe informacje związane z podatkami i ubezpieczeniami społecznymi podano w tabeli 2.

Podatek rolny stanowi dochód gmin na podstawie ustawy o finansowaniu gmin z 10 grudnia 1993 r. (DzU z 1993 r., Nr 129, poz. 600). Opodatkowaniu podlegają grunty gospodarstw rolnych, a jego podstawą jest liczba hektarów przeliczeniowych. Wartości współczynników przeliczeniowych hektarów fizycznych na przeliczeniowe zależą od klasy bonitacji ziemi, rodzaju użytków rolnych oraz od okręgu podatkowego, w którym położone są grunty.

Podatek rolny jest płatny kwartalnie, a jego wysokość z 1 ha przeliczeniowego za rok podatkowy wynosi równowartość pieniężną 2,5 dt żyta, obliczoną według średniej ceny skupu żyta za pierwsze trzy kwartały poprzedniego roku. Sposób wyznaczania podatku rolnego wskazuje, że ma on charakter majątkowy, a nie dochodowy oraz że wymiar jego jest niewielki.

W tabeli 2 przedstawiono wpływy z podatku rolnego i dla porównania podatku dochodowego od osób fizycznych i prawnych. W 1997 r. wpływy z podatku rolnego w stosunku do wpływów z podatku dochodowego (łącznie od osób fizycznych i prawnych) stanowiły 1,8% (w 1998 r. 1,6%). Jeśli nawet uwzględni się fakt, że podatki dochodowe płaci więcej osób niż podatki rolne, to można stwierdzić, że wysokość podatku rolnego jest niska.

Dochody z działalności rolniczej są zwolnione od podatku dochodowego z wyjątkiem dochodów z działów specjalnych (uprawy w szklarniach, fermowa hodowla i chów drobiu i inne).

Produkty rolne były zwolnione z podatku od towarów i usług (VAT), podobnie jak część artykułów spożywczych. Wobec pozostałych stosowano stawkę 7%, tylko nielicznych dotyczyła stawka 22%. Z podatku VAT zwolnione były także usługi w zakresie rolnictwa i leśnictwa.

Tabela 2

Przeciętna roczna wysokość podatku rolnego dla 1 gospodarstwo, wpływy z podatku rolnego, podatku dochodowego od osób fizycznych i prawnych oraz liczby emerytów i rencistów oraz przeciętna wysokość świadczenia

Wyszczególnienie	Lata								
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Przeciętna roczna wysokość podatku rolnego dla 1 gospodarstwa indywidualnego w zł ¹⁾	70	62	135	171	207	270	321	340	—
Wpływy z podatku rolnego w mln zł	186	174	371	418	520	671	777	811	765
Wpływy z podatku dochodowego od osób prawnych w mln zł	—	5 062	6 257	6 828	8 837	10 730	13 264	14 809	15 060
Wpływy z podatku dochodowego od osób fizycznych w mln zł	—	7 226	11 942	17 376	23 512	26 172	29 942	34 664	23 115
Liczba emerytów w tys. Przeciętna miesięczna emerytura w zł (netto od 1992 r.)	1 255 79	1 360 96	1 333 131	1 297 194	1 258 262	1 212 327	1 176 403	1 139 469	1 098 590 ²⁾
Liczba rencistów w tys. Przeciętna miesięczna renta w zł (netto od 1992 r.)	517 81	608 99	669 129	722 185	762 240	785 294	793 360	796 419	796 529 ²⁾

Źródło: Badania własne na podstawie danych GUS [6], [7].

¹⁾Przeciętną roczną wysokość podatku rolnego dla 1 gospodarstwa indywidualnego obliczono, dzieląc wpływy od gospodarstw indywidualnych przez liczbę gospodarstw. Wpływy z podatku rolnego od gospodarstw indywidualnych obliczono przy upraszczającym założeniu, że na 1 ha przeliczeniowy składa się tyle samo hektarów fizycznych w przypadku gospodarstw indywidualnych co ogółem.

²⁾Świadczenie brutto.

Ubezpieczenia społeczne rolników reguluje ustawa z 20 grudnia 1990 r. (DzU z 1991 r., Nr 7, poz. 24) wraz z późniejszymi nowelizacjami. Ubezpieczenie obejmuje rolnika (którego gospodarstwo obejmuje obszar użytków rolnych powyżej 1 ha przeliczeniowego lub dział specjalny) i domownika rolnika.

Obsługą ubezpieczonych i świadczeniobiorców zajmuje się Kasa Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego. Prowadzi ona dwa rodzaje ubezpieczeń:

- wypadkowe, chorobowe i macierzyńskie (Fundusz Składkowy Ubezpieczenia Społecznego Rolników),
- emerytalno-rentowe (fundusz emerytalno-rentowy).

Fundusz Składkowy Ubezpieczenia Społecznego Rolników jest osobą prawną, tworzony jest ze składek, które zapewniają pełne pokrycie jego wydatków. Składki płatne są kwartalnie, a ich wysokość określa prezes KRUS w Monitorze Polskim (w 1999 r. składka kwartalna wynosiła 54 zł).

Wypłata świadczeń z funduszu emerytalno-rentowego gwarantowana jest przez państwo. Jest on tworzony ze składek na ubezpieczenie emerytalno-rentowe, z refundacji ze środków Funduszu Ubezpieczeń Społecznych (na emerytury i renty z innego ubezpieczenia społecznego) i uzupełniającej dotacji budżetu państwa. Składka kwartalna na każdego ubezpieczonego wynosi 30% emerytury podstawowej.

Z powyższych ustaleń wynikają dwa istotne wnioski. Po pierwsze – składka na ubezpieczenie emerytalno-rentowe nie ma powiązania z dochodem uzyskiwanym przez rolnika. Po drugie – ze względu na wysokość składki, większość środków na finansowanie świadczeń pochodzi z budżetu państwa.

Powszechne ubezpieczenia zdrowotne obejmowały również rolników. Jeśli rolnik prowadził działy specjalne produkcji, to podstawą wymiaru składki na ubezpieczenie zdrowotne była deklarowana kwota odpowiadająca dochodowi ustalonemu dla opodatkowania podatkiem dochodowym od osób fizycznych. Dla pozostałych rolników i pracujących z nim domowników składka wynosiła jedną drugą kwoty odpowiadającej cenie połowy kwintala żyta z jednego hektara przeliczeniowego UR w prowadzonym gospodarstwie. Składkę tę opłacała Kasa Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego. Jej wysokość była bardzo niska, czego konsekwencją były niskie dochody kas z regionów rolniczych, odbijające się na poziomie świadczonych usług.

Podsumowanie

Najważniejsze elementy interwencjonizmu państwowego w rolnictwie obejmują:

- 1) ubezpieczenia społeczne i zdrowotne,

- 2) preferencyjny system podatkowy,
- 3) wysokie cła na produkty rolne,
- 4) interwencje na rynku produktów rolnych,
- 5) dopłaty do kredytów rolniczych.

W prawie wszystkich wymienionych dziedzinach zakres interwencjonizmu w latach 90. powiększał się. Ponadto, ze względu na zacofanie rolnictwa, nie wydaje się możliwe zrezygnowanie z niego. Istotna jest jednak kwestia, aby przeznaczane środki dawały w efekcie pożądane zmiany ekonomicznie i społeczne.

Analiza danych o sytuacji polskiego rolnictwa potwierdza powszechne przekonanie o stagnacji, a czasem wręcz o regresie tej dziedziny gospodarki. Świadczy o tym spadek plonów (plony zbóż podstawowych z 1 ha wynosiły w 1990 r. 33,2 dt, natomiast w 1999 r. – 28,5 dt), zmniejszanie się liczby zwierząt gospodarki na 100 ha użytków rolnych (z 65 przeliczeniowych sztuk dużych w 1990 r. do 46,7 w 1999 r). Obniżanie nakładów inwestycyjnych w rolnictwie występuje mimo zwiększania kwot przeznaczanych przez państwo na dopłaty do kredytów rolniczych. Niekorzystnie przedstawia się również relacja eksportu do importu produktów rolnictwa. Polska z eksporterem żywności stała się jej importerem. Tendencje te występują mimo zabiegów ze strony państwa polegających na wzmacnianiu ochrony celnej.

W rolnictwie pracuje jedna czwarta ludności, a jej udział w wytworzeniu wartości dodanej w latach 90. kształtował się na poziomie mniej więcej 6%. Wynik ten świadczy o bardzo niskiej wydajności pracy. Niska jest również przeciętna powierzchnia gospodarstwa indywidualnego – poniżej 7 ha. Również tu, mimo prowadzenia przez państwo zabiegów w celu prywatyzacji majątku państwowego, nie nastąpiła poprawa.

Nie rozwiązany jest również problem opodatkowania rolnictwa. Udział podatków rolnych w dochodach gmin jest bardzo mały, a ich wymiar niski i nie zależy od dochodów uzyskiwanych z gospodarstwa. Rolnictwo nie zostało objęte podatkami dochodowymi. System ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych finansowany jest głównie przez państwo. Finansowanie to dotyczy zarówno biednego, jak i bogatego rolnika.

Interwencja państwa w rolnictwie służy przede wszystkim podtrzymaniu dochodów uzyskiwanych z prowadzenia gospodarstwa rolniczego. Jest to uzasadnione ze względu na obniżanie się tych dochodów, jak również z uwagi na bezrobocie, nie pozwalające na odejście dużych grup ludności rolniczej do innych działów gospodarki. Można mieć jedynie nadzieję, że rozwój gospodarczy kraju, który niewątpliwie nastąpi po przyjęciu Polski do Unii Europejskiej, umożliwi pozytywne zmiany również w rolnictwie.

Literatura

- ADAMOWICZ M.: Ewolucja polityki rolnej w procesie transformacji rynkowej i integrowania Polski z Unią Europejską. [w:] *Rolnictwo w procesie integrowania Polski z Unią Europejską*. Tom IV. Wydawnictwo SGGW, Warszawa 1996.
- Dzienniki Ustaw z lat 1989–1999.
- OLESZKO B., JEŻYŃSKA S., TARASIUK: *Prawo rolne – wybrane zagadnienia – przepisy orzecznictwo*. Kantor Wydawniczy Zakamycze, Kraków-Lublin 1997.
- Praca zbiorowa pod redakcją A. Wosia: *Encyklopedia Agrobiznesu*. Fundacja Innowacja, Warszawa 1998.
- Raport z działalności Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa w 1998 r., AWRSP, Warszawa 1999.
- Raport z działalności Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa w 1999 r., AWRSP, Warszawa 2000.
- Rocznik Statystyczny GUS 1999. GUS, Warszawa 2000.
- Rocznik statystyczny Rolnictwa 1998. GUS, Warszawa 1999.

Government Intervention Policy towards Agriculture in Poland in the Nineties

Abstract

In this article the scope of the government policy tools principally applied in Polish agriculture in the nineties is presented. These tools include legislation, financial resources, international agreements, custom regulations, the institutions completing the agricultural policy, tax burdens on farmers and agricultural social insurance.

Presented information indicates, that with the exception of the beginning of the nineties, the level of the government intervention was high.

Finally, the paper evaluates the efficiency of the government policy towards an agriculture.

Transformacja państwowych gospodarstw rolnych w Polsce

Wprowadzenie

W rolnictwie polskim w odróżnieniu od innych byłych krajów socjalistycznych w całym okresie powojennym dominowała własność prywatna. Udział ziemi prywatnej na progu lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku wynosił ok. 75%. Udział sektora prywatnego w użytkowaniu ziemi był jeszcze wyższy, gdyż wynosił 80%, sektora państwowego 20% użytków rolnych. Problemem było bardzo nierównomierne rozmieszczenie gruntów Skarbu Państwa będących w użytkowaniu gospodarstw państwowych. Ponad 80% ich powierzchni położonych było w północnej i zachodniej części kraju. W większości gmin na tych terenach udział gruntów państwowych przekraczał 50% [11].

Zmiany systemu politycznego i gospodarczego zapoczątkowane w 1989 r. ujawniły z całą bezwzględnością wszystkie słabości ekonomiczne, organizacyjne i prawne przedsiębiorstw państwowych, szczególnie w rolnictwie. Trudności ekonomiczne, jakie wystąpiły w tym okresie w przedsiębiorstwach państwowych w rolnictwie były rezultatem:

- ograniczenia dotacji do sektora państwowego w rolnictwie i ich likwidacji do przedsiębiorstw państwowych w przemyśle rolno-spożywczym,
- urealnienia oprocentowania kredytów.

Dodatkowym czynnikiem mającym wpływ na pogorszenie sytuacji przedsiębiorstw w rolnictwie była bardzo wysoka inflacja w latach 1989 i 1990, wynosząca odpowiednio 640 i 249,3% [11].

Przesłanki przekształceń własnościowych

Do najważniejszych przesłanek przekształceń własnościowych w odniesieniu do rolnictwa państwowego należy zaliczyć: prawne, ekonomiczne, organizacyjne, zagrożenie korupcją oraz „dziką prywatyzację” realizowaną przez naczelników gmin.

Przesłanki prawne wynikały z niejasnych stosunków własnościowych w państwowych gospodarstwach rolnych. Właścicielem mienia państwowego w rolnictwie był Skarb Państwa. Funkcję właściciela mienia państwowego pełniły organy administracji państwowej stopnia centralnego (Minister Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej) i stopnia terenowego (wojewoda). Wymienione instytucje sprawowały funkcje właścicielskie w formie organów założycielskich. Charakter tych instytucji był administracyjny. Sprawowanie przez te instytucje funkcji właścicielskich w odniesieniu do jednostek gospodarczych w sposób merytorycznie poprawny było utrudnione lub wręcz niemożliwe. Inna jest logika działania instytucji administracyjnych i gospodarczych. Ponadto, dotychczasowe uregulowania prawne pozbawiały właściciela jego niezbywalnego prawa do podziału zysku w przedsiębiorstwach państwowych. Zgodnie z ustawami z 25.09.1981 r. o przedsiębiorstwie państwowym i o samorządzie załogi przedsiębiorstwa państwowego, prawo do podziału zysku przyznano organowi samorządu załogi – Radzie Pracowniczej [14]. Obowiązek pokrywania strat pozostawał przy właścicielu, czyli Skarbie Państwa. W tej sytuacji nastąpiło ewidentne naruszenie prawa własności i zachwianie dyscypliny finansowej. W latach 1982–1989 przy względnie stabilnych warunkach zewnętrznych i silnej pozycji dyrektorów przedsiębiorstw nie dochodziło do jaskrawych naruszeń interesów przedsiębiorstwa. Rady pracownicze dokonując podziału zysku zachowały odpowiedni poziom równowagi między interesami załogi (Fundusz Załogi), a interesami przedsiębiorstwa (Fundusz Rozwoju i Fundusz Rezerwowy). W okresie przełomowym, jakim były lata 1989–1990, rady pracownicze, prawie w całości przeznaczały zysk na Fundusz Załogi, w tym na Fundusz Premiowy, kosztem interesów przedsiębiorstwa. Realizacja podziału zysku wiązała się z koniecznością zaciągnięcia kredytu na sfinansowanie wypłat premii. Osiągnięte w latach 1989 i 1990 zyski w państwowych gospodarstwach rolnych miały charakter „papierowy”. Były rezultatem fikcyjnego przyrostu zapasów. Prawne uzależnienie pozycji dyrektora przedsiębiorstwa od Rady Pracowniczej sprzyjało zwalnianiu dyrektorów nie zgadzających się na kredytowanie wypłat premii.

Prawne przesłanki przekształceń własnościowych wiązały się także z archaicznym systemem wynagrodzeń, który pozostawał w jaskrawej sprzeczności z wydajnością pracy. Około 50% wartości wynagrodzeń występowało w postaci świadczeń w naturze (nieodpłatne użytkowanie mieszkania zakładowego, działki pracownicze, deputaty itp.). Ponadto, mocno rozbudowane były funkcje socjalne przedsiębiorstw, powodujące nadmierne zatrudnienie. Konieczne stało się oddzielenie bardzo kosztownej sfery socjalnej od czysto produkcyjnej.

W tej sytuacji wystąpiła absolutna konieczność dokonania zmian podstaw prawnych funkcjonowania przedsiębiorstw państwowych w celu zahamowania niszczących je procesów.

Przesłanki ekonomiczne wiązały się z uwolnieniem cen produktów rolnych z dniem 1 sierpnia 1989 r. Ten fakt spowodował w pierwszym okresie istotny wzrost cen produktów rolnych, który wywołał wystąpienie bariery popytu na zbywane produkty rolnicze. Z dniem 1 stycznia 1990 r. zostały zlikwidowane dotacje do produkcji końcowej netto w państwowych gospodarstwach rolnych. Jednocześnie nastąpiło urealnienie oprocentowania kredytów, co w warunkach wysokiej inflacji zdecydowanie pogorszyło warunki gospodarowania. Zlikwidowano także dotacje do sfery przetwórstwa, co spowodowało ograniczenie popytu na produkty rolnicze. Gospodarstwa państwowe jako cały sektor w latach 1989 i 1990 osiągnęły dodatni wynik finansowy, który wynosił odpowiednio 239,1 mln zł (nowe złote) zł i 607,2 mln zł [7]. W kolejnych latach 1991, 1992 i 1993 poniosły straty, wynoszące odpowiednio: 655,3 mln zł, 596,6 mln zł i 528,7 mln zł. Poczynając od 1991 r. nastąpił gwałtowny wzrost zadłużenia pgr. Na koniec 1992 r. ponad 70% pgr utraciło zdolność do obsługi kredytu. Można przyjąć tezę, że okolicznością, która sprzyjała rozluźnieniu dyscypliny finansowej przedsiębiorstw w warunkach gospodarki rynkowej był najemny charakter pracy zatrudnionych w pgr. Pracowników najemnych w niewielkim stopniu interesowały ekonomiczne możliwości przedsiębiorstwa. Żądali oni terminowej wypłaty pensji i premii, do czego mieli formalne prawo. Właściciel gospodarstwa rodzinnego kieruje się inną logiką. Ogranicza swoje potrzeby przy pierwszych symptomach spadku dochodów.

Poczynając od 1990 r., wobec nasilającego się zjawiska utraty przez gospodarstwa państwowe płynności i zdolności kredytowej, organy założycielskie zaczęły wykorzystywać możliwości likwidacji przedsiębiorstwa państwowego z przyczyn ekonomicznych. Do 1 stycznia 1992 r., tj. do momentu wejścia w życie ustawy z 19.10.1991 r., wojewodowie postawili w stan likwidacji 72 przedsiębiorstwa, co stanowiło 4,3% ogólnej liczby przedsiębiorstw państwowych w rolnictwie [7]. W tych przedsiębiorstwach dochodziło do wyprzedaży majątku ruchomego i zaniechania produkcji. Efektem tego były zwolnienia pracowników i powstanie bezrobocia. Likwidacja przedsiębiorstw z przyczyn ekonomicznych następowała często za zgodą lub nawet pod presją załóg, zainteresowanych odprawami z tytułu zwolnień grupowych. Ta sytuacja wywołała także potrzebę przekształceń własnościowych w celu zahamowania niekorzystnych tendencji.

Przesłanki organizacyjne wiążą się ze stanem organizacyjnym gospodarstw państwowych. Podejmowane w przeszłości (od początku lat 70.), decyzje w zakresie organizacji państwowych gospodarstw rolnych i działalności

inwestycyjnej doprowadziły do nadmiernej koncentracji organizacyjnej, polegającej na wzroście powierzchni i tworzeniu przedsiębiorstw wielozakładowych o złożonej strukturze organizacyjnej. Ilustracją tych procesów są następujące liczby obejmujące państwowe gospodarstwa rolne podporządkowane resortowi rolnictwa:

Lata	1965	1970	1975	1980	1990	1991
Liczba przedsiębiorstw	6515	3121	1155	947	1112	1495
Średnia powierzchnia w ha UR	366	901	2658	3704	2924	1094

Podjęcie przekształceń własnościowych w tych gospodarstwach było koniecznością. Procesy te realizowano głównie w drodze administracyjnej, w bardzo małym natomiast stopniu były one rezultatem przesłanek ekonomicznych i organizacyjnych. Największe trudności ekonomiczne wystąpiły w przedsiębiorstwach wielozakładowych o scentralizowanych systemach zarządzania. W rejonach Polski centralnej, gdzie przeważały mniejsze, jednozakładowe przedsiębiorstwa, trudności wynikające ze zmiany systemu gospodarczego zostały dość szybko i skutecznie opanowane [17].

Zagrożenie korupcją w działalności państwowych gospodarstw rolnych wiązało się z intensywnym rozwojem sektora handlu prywatnego. Zerwane zostały dotychczasowe powiązania w tym typie gospodarstw z państwowymi przedsiębiorstwami w zakresie handlu i przetwórstwa. Wobec dużej niepewności w otoczeniu gospodarstw państwowych, charakterystycznej dla okresów przełomowych, wystąpiło wśród kadry kierowniczej pgr osłabienie zasad etycznych i zwiększenie podatności na „oferty” prywatnego handlu.

„Dzika prywatyzacja”. Zjawisko to zaczęło ujawniać się już w 1990 r. Polegało ono na wykorzystaniu dotychczasowych uregulowań prawnych w zakresie Państwowego Funduszu Ziemi. Decyzją organu założycielskiego nieruchomości rolne (grunty i zabudowania) będące w zarządzie państwowych gospodarstw rolnych mogły być przekazywane do Państwowego Funduszu Ziemi, który znajdował się w gestii naczelników gmin. Tego typu praktyka prywatyzacyjna polegała na przekazaniu nieruchomości rolnych z pgr do Państwowego Funduszu Ziemi, co umożliwiało ich sprzedaż na bardzo korzystnych warunkach. W efekcie po sprzedaży przez pgr majątku obrotowego i trwałego ruchomego (do czego przedsiębiorstwo miało prawo) i przekazaniu ziemi oraz zabudowań do PFZ, z przedsiębiorstwa państwowego pozostawał wyłącznie sztyd, zapis w rejestrze przedsiębiorstw państwowych i zobowiązania, nie było natomiast majątku. W niektórych regionach kraju nie były to zjawiska przypadkowe, lecz działalność zakrojona na szerszą skalę.

Wymienione przesłanki w sposób jednoznaczny wskazywały na potrzebę podjęcia przekształceń własnościowych w stosunku do tej grupy przedsiębiorstw państwowych. Zaniechanie tych działań bez wątpienia doprowadziłoby do bardzo dużych strat.

Podstawy prawne przekształceń własnościowych w rolnictwie

Pierwsze próby przekształceń własnościowych podjęto w 1990 r. na podstawie ustawy z 13.07.1990 r. o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych [15]. Okazała się ona całkowicie nieprzydatna w procesie prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych w rolnictwie, gdyż nie uwzględniała jego specyfiki.

Dopiero ustawa z 19.10.1991 r. o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa oraz o zmianie niektórych ustaw stworzyła realne podstawy do przekształceń własnościowych w rolnictwie [16]. W tej ustawie w sposób jednoznaczny określono właściciela mienia państwowego w rolnictwie. Został nim Skarb Państwa, jego jedynym reprezentantem w odniesieniu do tego mienia stała się Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa (AWRSP).

Organizacja i kierunki działalności Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa

AWRSP oprócz Biura Prezesa w Warszawie posiadała 15 oddziałów terenowych. Po reformie administracyjnej wprowadzonej z dniem 1 stycznia 2000 r. funkcjonuje 11 oddziałów terenowych AWRSP. Agencja realizowała swoje zadania w trzech etapach: 1) przejęcie mienia do Zasobu; 2) przygotowanie projektu restrukturyzacji i restrukturyzacja mienia pod kątem jego właściwego zagospodarowania; 3) zagospodarowanie mienia.

Zgodnie z artykułem 2 ustawy, przejęciu do Zasobu Skarbu Państwa podlegały nieruchomości państwowe niezależnie od podmiotów je użytkujących (pgr, PFZ). Przejęciu podlegały także nieruchomości przejmowane na własność Skarbu Państwa na podstawie decyzji administracyjnych lub z innych tytułów.

Kierunki gospodarowania Zasobem Własności Rolnej Skarbu Państwa zostały określone w rozdziale 5 ustawy. Artykuł 24 stanowi, że Agencja gospodaruje Zasobem w drodze: 1) sprzedaży mienia w całości lub jego części na zasadach określonych w rozdziale 6; 2) oddania na czas oznaczony do odpłatnego korzystania osobom prawnym lub fizycznym na zasadach określonych w roz-

dziale 8; 3) wniesienia mienia lub jego części do spółki; 4) oddania na czas oznaczony administratorowi całości lub części mienia w celu gospodarowania na zasadach określonych w art. 25; 5) przekazania w Zarząd. Mienie, które nie zostało zagospodarowane w podanym wyżej trybie Agencja zabezpiecza lub przeznacza na inne cele określone w Statucie Agencji, np. grunty rolne wchodzące w skład Zasobu mogą być w uzasadnionych gospodarczo przypadkach odłogowane lub przekazane Lasom Państwowym w celu zalesienia [16].

Kierunki zagospodarowania mienia Skarbu Państwa

Dane liczbowe charakteryzujące powierzchnię przejętych przez AWRSP gruntów od początku jej działalności przedstawiono w tabeli 1. Według stanu na 31.12.2002 r., AWRSP przejęła mienie po wszystkich państwowych przedsiębiorstwach rolnych zlikwidowanych w trybie przewidzianym w ustawie z 19.10.1991 r. (98,9% powierzchni gruntów będących w użytkowaniu pgr). Zdecydowanie niższe było tempo przejmowania gruntów z PFZ, gdyż wyniosło zaledwie 76,2% powierzchni gruntów do przejęcia. Trudności w przejmowaniu gruntów z PFZ wynikały z braku uporządkowania stanu prawnego i geodezyjnego tych gruntów, a nierzadko również z niechęci urzędów gmin do przekazywania gruntów, szczególnie tych o atrakcyjnym położeniu.

Poważnym problemem, który rzutował na sposób zagospodarowania gruntów SP było olbrzymie zadłużenie przejmowanych pgr, a także nieuregulowany na początku stan prawny znacznej części gruntów. Według stanu na 31.12.2002 r., AWRSP przejęła ciężące na pgr zobowiązania w wysokości 1989,3 mln zł. Wartość przejętego majątku ruchomego (obrotowego i ruchomych środków trwałych) stanowiła zaledwie 64,9% przejętego zadłużenia. Oprócz gruntów AWRSP przejęła do Zasobu Skarbu Państwa także mieszkania, zakłady przetwórstwa rolnego oraz urządzenia infrastruktury technicznej.

Z danych tabeli 2 wynika, że w drodze sprzedaży zagospodarowano 1277,2 tys. ha, co stanowi 27,1% przejętych gruntów. W drodze dzierżawy zagospodarowano 2407,5 tys. ha, co stanowi 51,2% przejętych gruntów (stan na koniec 2002 r.). Dzierżawa była głównym kierunkiem zagospodarowania

Tabela 1

Powierzchnia gruntów, majątek i zobowiązania przejmowane przez AWRSP (stan na koniec roku)

Wyszczególnienie	Ważniejsze dane dotyczące lat								
	1992	1993	1995	1996	1998	1999	2000	2001	2002
Liczba przejętych przedsiębiorstw pgr	539	1350	1666	1666	1666	1666	1666	1666	1666
Powierzchnia gruntów przejętych z pgr w tys. ha	1369,6	3028,2	3742,0	3750,1	3752,2	3754,0	3758,6	3760	3760,0
Stopień realizacji (%)	36,0	79,7	98,4	98,7	98,7	98,8	98,9	98,9	98,9
Powierzchnia gruntów przejętych z PFZ w tys. ha	59,2	259,8	538,0	569,9	594,2	602,0	608,0	608,0	608,1
Stopień realizacji (%)	7,4	32,5	67,4	71,4	74,5	75,4	76,2	76,2	76,2
Powierzchnia gruntów przejętych z innych tytułów w tys. ha	3,4	12,0	134,0	176,1	299,6	309,5	327,5	333	336,9
Powierzchnia gruntów przejętych ogółem w tys. ha	1432,2	3300,0	4414,0	4475,2	4646,0	4665,5	4694,1	4701,0	4705,0
Wartość przejętego majątku obrotowego (w mln PLN)	554,2	1098,6	1295,5	1295,5	1290,9	1290,9	1290,9	1290,9	1290,9
Wartość przejętych zobowiązań (w mln PLN)	613,5	1368,2	2010,6	2011,2	1989,3	1989,3	1989,3	1989,3	1989,3
Stosunek przejętego majątku obrotowego do zobowiązań (%)	90,3	80,3	64,4	64,4	64,9	64,9	64,9	64,9	64,9

Źródło: Raporty z działalności AWRSP za lata 1992–2002.

gruntów Skarbu Państwa. Wynikało to przede wszystkim z braku kapitału na wykup ziemi u krajowych inwestorów. Uzupełniającymi kierunkami zagospodarowania były administrowanie i zarząd, które w założeniu traktowano jako formy przejściowe i w związku z tym ich znaczenie wykazuje tendencję malejącą. W formie niezorganizowanej, oczekującej na trwałe zagospodarowanie pozostało na koniec 2002 r. 583,7 tys. ha, a więc 12,4% powierzchni przejętych gruntów. Ta powierzchnia gruntów utrzymuje się od kilku lat na zbliżonym poziomie i wskazuje na ograniczone zainteresowanie ich rolniczym zagospodarowaniem. Dotyczy to przede wszystkim gruntów gorszej jakości.

Sprzedaż mienia

W związku z ograniczonymi zasobami finansowymi inwestorów sprzedaż gruntów w początkowej fazie przekształceń własnościowych dotyczyła przeważnie niewielkich działek gruntów. Łącznie w analizowanym okresie zawarto 122,8 tys. umów sprzedaży, w tym 50% umów dotyczyło działek o powierzchni do 1 ha, 37% umów – działek o powierzchniach 1–10 ha, 12% umów na zakup gruntów o powierzchni 10–100 ha i 1% umów na zakup gruntów o powierzchni powyżej 100 ha. Zdecydowana większość (ponad 97,3%), to umowy sprzedaży zawarte z osobami fizycznymi. Z osobami prawnymi zawarto 2,7% umów. Średnia powierzchnia sprzedanej działki w przeliczeniu na jedną umowę zawartą z osobą fizyczną była zróżnicowana w poszczególnych latach i mieściła się w przedziale 4,0–10,3 ha (średnio 6,8 ha). Powierzchnia działki sprzedanej osobom prawnym była zdecydowanie wyższa i zawierała się w przedziale 28,3–104,8 ha (średnio 75 ha). Około 48% gruntów sprzedano w działkach o powierzchni do 100 ha. Zdecydowaną większość gruntów z tego przedziału nabyli rolnicy prowadzący gospodarstwa rodzinne w celu ich powiększenia. Z badań W. Guzewicza i D. Osucha wynika, że najczęściej zakupu ziemi z Zasobu Skarbu Państwa dokonywali rolnicy prowadzący gospodarstwa o większej powierzchni i legitymujący się wyższym poziomem wykształcenia. Prowadzili oni gospodarstwa na wyższym poziomie intensywności produkcji i uzyskiwali wyższy poziom dochodu rolniczego [5].

Często krytykuje się działalność AWRSP za to, że na cele powiększenia gospodarstw rodzinnych przeznaczano zbyt mało gruntów. Należy jednak pamiętać, że z ziemią w byłych gospodarstwach państwowych związani byli ich pracownicy, dla których trzeba było zachować miejsca pracy, a także duże zasoby substancji budowlanej, wymagającej zagospodarowania. Dodatkowo uwzględnić trzeba fakt położenia gruntów popegeerowskich. Około 80% powierzchni gruntów użytkowanych przez pgr położonych było na terenie Polski północnej i zachodniej, gdzie występował wśród rolników indywidualnych mniejszy popyt na ziemię. Istotnym czynnikiem hamującym sprzedaż ziemi z Zasobu Skarbu Państwa jest brak rozwiązania problemu reprivatyzacji.

Wielu dzierżawców dysponujących odpowiednimi środkami jest zainteresowanych wykupem dzierżawionych gruntów.

Udział powierzchni sprzedanej osobom prawnym w sprzedaży ogółem wynosił średnio w analizowanym okresie 23,4%, przy udziale umów zawartych z osobami prawnymi wynoszącym ok. 2,7%. Udział powierzchni sprzedanej osobom prawnym w działkach powyżej 100 ha był wyższy niż w sprzedaży ogółem i wynosił ok. 40%. Znaczna część osób prawnych to spółki założone przez kadrę kierowniczą i byłych pracowników pgr [10].

W analizowanym okresie sprzedaż gruntów cudzoziemcom miała bardzo ograniczony zasięg. Do końca 2002 r. sprzedano łącznie 500 ha 57 nabywcom [10]. Dodatkowo spółkom prawa handlowego z mniejszościowym udziałem zagranicznym sprzedano 26 tys. ha gruntów. Rzeczywista skala posiadania ziemi przez cudzoziemców może być większa z uwagi na przypuszczalne dokonywanie zakupów ziemi przez „podstawione” osoby krajowe.

Poza nieruchomościami typowo rolnymi przedmiotem sprzedaży były również obiekty rolno-przemysłowe, usługowe, handlowe oraz zespoły dworskie i pałacowo-parkowe.

Poziom cen sprzedanych gruntów był zróżnicowany w analizowanym okresie. Świadczą o tym liczby obrazujące wartość 1 ha wyrażoną w dt pszenicy. W 2000 r. cena 1 ha wynosiła 82 dt, a więc była niska, gdyż stanowiła równowartość dwóch średnich rocznych zbiorów. Obserwuje się duże terytorialne zróżnicowanie cen. Najniższe ceny występowały w oddziałach terenowych charakteryzujących się gorszymi warunkami glebowymi i klimatycznymi do produkcji rolnej (Gorzów, Suwałki, Białystok). Najwyższe ceny występowały w oddziałach terenowych, które obejmowały wielkie aglomeracje miejskie, takie jak Poznań, Warszawa, Katowice i Wrocław.

Dzierżawa mienia

Łącznie w analizowanym okresie zawarto 270 879 umów dzierżawy, z czego 98,6% z osobami fizycznymi i 1,4% z osobami prawnymi. Średnia powierzchnia dzierżawionej działki w przeliczeniu na jedną umowę wynosiła 16 ha i zawarta była w przedziale 8,8–25 ha. Zdecydowanie większa była powierzchnia gruntów dzierżawionych przez osoby prawne, gdyż wynosiła 349,9 ha. Średnia powierzchnia dzierżawionej działki w przedziale powyżej 100 ha wynosiła 458,9 ha, natomiast średnia powierzchnia wydzierżawionej działki do 100 ha wynosiła około 4 ha. Łączna liczba zawartych umów dotyczących tego przedziału obszarowego wynosiła ponad 245,2 tys. Przypuszczać należy, że dzierżawcami w tej grupie byli przede wszystkim rolnicy prowadzący gospodarstwa rodzinne [10].

Wiele emocji budzi sprzedaż lub dzierżawa ziemi cudzoziemcom, szczególnie z związku z prowadzonymi negocjacjami z Unią Europejską w zakresie zasad wykupu ziemi po wejściu Polski do UE. Według stanu na koniec 2000 r., umowy dzierżawy zawarto z 317 podmiotami zagranicznymi, z tego najwięcej z Niemcami (117 umów) i z Holendrami (94 umowy). Łącznie podmiotom zagranicznym wydzierżawiono 103 028 ha, co stanowi 4,2% całkowitej powierzchni gruntów w dzierżawie.

Poziom czynszu w analizowanym okresie wykazywał tendencję malejącą. W latach 1992–1993 średni poziom czynszu dzierżawnego w przeliczeniu na 1 ha UR (łącznie z czynszem za budynki i budowle) wynosił 2,4 dt pszenicy z ha. Najniższy poziom występował w województwie białostockim, gdzie wynosił 0,4 dt pszenicy z ha, a następnie w białkopodlaskim, nowosądeckim i bielskim. Najwyższy poziom czynszu wynosił 8,7 dt pszenicy z ha i wystąpił w 1998 r. w województwie warszawskim.

W analizowanym okresie 1992–2002, poczynając od 1994 r. pojawiło się zjawisko „wypadania” dzierżaw. Odpowiednie dane liczbowe podano w tabeli 3. Według stanu na koniec 2002 r., w dzierżawie znajdowało się 2407,5 tys. ha. Oznacza to, że w tym okresie „wypadło” z dzierżaw 1759 tys. ha. Główną przyczyną były rozwiązania umów, w tym także z winy dzierżawców.

„Wypadnięcia” z dzierżaw dotyczyły głównie gospodarstw dzierżawiących grunty o powierzchni 100 ha i więcej. Udział wycofanych z dzierżawy gruntów z tego przedziału wynosił ok. 78% wyłączonej powierzchni. Wskazuje to, że znaczna część dzierżawców nie była w stanie wypełnić warunków, jakie wiązały się z umową dzierżawy. Z uwagi na początkowy brak wystarczających środków finansowych u dzierżawców, którzy w przewadze wywodzili się z kadry kierowniczej pgr, i niską rentowność produkcji rolniczej (szczególnie od 1998 r.) nie byli oni w stanie wygenerować nadwyżek pieniężnych pozwalających na spłatę ciężących zobowiązań, opłatę czynszu, a nawet bieżącą produkcję. Według danych za 2000 r., dzierżawcy i nabywcy nieruchomości i innego mienia Zasobu uregulowali w terminie 73,7% czynszów i rat wymagalnych w okresie sprawozdawczym. Wyższy wskaźnik uregulowanych zobowiązań wobec Agencji (79,4%) dotyczył spłaty rat za wykupione mienie, a niższy stopnia uregulowania zobowiązań z tytułu czynszów (59,3%). Z perspektywy przez AWRSP czasu można ocenić, że wymagania finansowe postawione dzierżawcom na etapie rozstrzygnięć przetargowych były dość ostre i w istniejących warunkach ekonomicznych funkcjonowania rolnictwa często trudne do spełnienia. Należy jednak podkreślić, że poziom czynszu proponowali potencjalni dzierżawcy, a nie komisje przetargowe. Mimo że poziom oferowanego czynszu nie stanowił podstawowego kryterium wyboru oferenta, to jednak jako cecha wymierna był preferowany przez komisje przetargowe w obawie przed posądzeniem o działanie na szkodę Skarbu Państwa (w przypadku wyboru oferenta z niższym czynszem).

Tabela 2

Kierunki zagospodarowania gruntów przejętych przez AWRSP (stan na koniec roku)

Wyszczególnienie	Mierniki rozdysponowania gruntów w latach								
	1992	1993	1995	1996	1998	1999	2000	2001	2002
Sprzedaż gruntów w tys. ha	9,5	58,6	239,3	431,9	727,8	809,9	923,6	1061,7	1277,2
Dzierżawa gruntów w tys. ha	48,8	899,5	2745,0	2928,1	2810,5	2692,0	2422,8	2507,8	2407,5
Przekazanie w administrowanie w tys. ha	–	92,8	333,0	268,1	207,6	135,2	39,0	12,0	4,8
Pozostające w tymczasowym zarządzie w tys. ha	1329,0	2045,3	543,9	65,4	121,8	123,5	50,3	114,6	148,34
Grunty niezorganizowane w tys. ha	43,7	193,0	452,9	718,8	616,9	671,0	682,2	651,7	583,7

Źródło: Raporty z działalności AWRSP za lata 1992–2002.

Tabela 3

Zmiany w powierzchni dzierżawionych gruntów z powodu „wypadnięcia” dzierżaw w latach 1992–2002

Wyszczególnienie	Ważniejsze dane za lata									
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Wydzierżawiono [tys. ha]	889	1207	916	411	200	182	182	159	120	100,8
„Wycofano” z dzierżaw [tys. ha]	–	125	156	228	238	262	297	233	220*	204,3
w tym z powodu: wygaśnięcia	–	–	–	49	36	30	35	–		19,5
rozwiązania	–	–	–	103	115	134	178	–		131,6
w tym: z winy dzierżawcy	–	18	–	36	38	61	70	–		53,2
Stan dzierżawy na koniec roku	898	1981	2745	2928	2889	2810	2692	2423	2508	2407,5
Liczba zawartych umów	–	–	141043	31144	22216	17993	16962	11650	13649	12241
Liczba umów rozwiązanych	1300*	9000	11100	12371	11411	11309	17872	17472		12149
w tym w wyniku: wygaśnięcia	–	–	–	7503	7320	6856	8061	–		5209
rozwiązania	–	–	–	4868	4091	4453	9811	–		6940
w tym: z winy dzierżawcy	–	39	153*	147	210	307	958	–		786

Źródło: Raporty z działalności AWRSP za lata 1992–2002.

Przekształcenia przedsiębiorstw o dużym znaczeniu dla postępu biologicznego

W stosunku do przedsiębiorstw hodowli zwierząt, roślin i nasiennictwa przyjęto odmienny niż dla typowych pgr sposób przekształceń. W wyniku restrukturyzacji tych przedsiębiorstw utworzono do końca 2001 roku 107 spółek „hodowlanych”, z tego 38 spółek hodowli roślin, 66 spółek hodowli zwierząt oraz 3 spółki o charakterze usługowo-treningowym koni. Są to spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, gdzie jedynym udziałowcem jest Agencja, która w formie aportu wniosła do tych spółek majątek obrotowy, trwały ruchomy i ośrodki gospodarcze, ziemia jest natomiast przedmiotem dzierżawy. Spośród spółek hodowlanych 44 zostały uznane za strategiczne, czyli szczególnie ważne dla postępu biologicznego. Zostały one objęte resortowym programem hodowlanym, częściowo finansowanym z budżetu. Pozostałe spółki są stopniowo prywatyzowane.

Spółki hodowlane Agencji odgrywają istotną rolę w tworzeniu i upowszechnianiu postępu biologicznego w całym rolnictwie. W latach 1994–2000 spółki hodowli roślin zarejestrowały łącznie 397 odmian roślin uprawnych, w tym 199 odmian roślin rolniczych i 198 odmian roślin warzywnych. Na koniec 2000 roku własnością spółek były 352 odmiany roślin rolniczych i 343 odmiany roślin warzywnych [12]. Udział tych odmian w stosunku do wszystkich (krajowych i zagranicznych) odmian wpisanych do Krajowego Rejestru Odmian wynosił dla roślin rolniczych 38,5%, a dla roślin warzywnych 29,4%. W stosunku do liczby odmian krajowych ich udział wynosił odpowiednio: dla roślin rolniczych 56,5%, a dla roślin warzywnych 67,1%. W miarę upływu czasu udział spółek AWRSP w strukturze odmian wpisanych do rejestru zmniejsza się, co wynika z rosnącej aktywności rejestracyjnej odmian ze strony firm zagranicznych. Nadal jednak spółki AWRSP odgrywają istotną rolę na krajowym rynku nasiennym. Wartość materiału siewnego sprzedanego przez spółki AWRSP w 2000 r. wynosiła 128,5 mln zł, z czego 67 mln zł stanowiła sprzedaż materiału siewnego własnych odmian. Wartość wyeksportowanego materiału siewnego osiągnęła kwotę 9 mln zł, co stanowi 7% wartości całej sprzedaży nasion.

Spółki AWRSP zajmują się również hodowlą zarodową zwierząt dla doskonalenia populacji masowej zwierząt gospodarskich. W stadach zarodowych spółek AWRSP na podstawie zatwierdzonych przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi programów prowadzi się hodowlę bydła mlecznego, bydła mięsnego, trzody chlewnej, koni oraz owiec. Szczególne osiągnięcia dotyczą hodowli bydła mlecznego. Pomimo tego, że krowy ze spółek AWRSP stanowią jedynie 6% krów objętych kontrolą użytkowości, dostarczają około 50% ogółu

buhajków zakupionych przez centra hodowli i rozrodu zwierząt (dane SHiUZ). Warto dodać, że 43% matek buhajów ras mlecznych w Polsce to krowy znajdujące się w oborach spółek AWRSP. Średnia wydajność mleczna krów w spółkach w 2001 r. wynosiła 7260 kg mleka i była wyższa o 1633 kg od średniej wydajności wszystkich krów ocenianych w Polsce. Czołowe spółki hodowli bydła mlecznego osiągają średnie wydajności krów w całym przedsiębiorstwie w wysokości ponad 9 tys. kg mleka od krowy w roku.

W hodowli trzody chlewnej w spółkach AWRSP osiąga się wyniki hodowlane zbliżone do średnich krajowej hodowli zarodowej. Potwierdzeniem dobrej wartości genetycznej jest bardzo dobra mięsność tuczników (ok. 55%), co oznacza, że w spółkach osiągnięty poziom zakładany na 2010 r. dla całej populacji krajowej. Z tych względów utrzymuje się duże zapotrzebowanie na materiał hodowlany pochodzący ze spółek AWRSP.

Stadniny koni i stada AWRSP odgrywają ważną rolę w krajowej hodowli koni. Tu znajduje się najlepszy materiał genetyczny. W stadninach koni AWRSP znajduje się około 10% klaczy wpisanych do ksiąg hodowlanych, ale produkują one około 70% młodych ogierów ras szlachetnych zakupowanych przez stada ogierów. W stadach AWRSP znajduje się ponad tysiąc ogierów, to jest około 1/4 wszystkich ogierów kryjących w Polsce. Szczególne osiągnięcia ma hodowla koni arabskich.

Mniejsze znaczenie w spółkach AWRSP ma hodowla owiec, z uwagi na ostatnio już niewielkie znaczenie gospodarcze tego gatunku.

Spółki komercyjne AWRSP

Niezależnie od spółek hodowlanych, na majątku byłych dużych kombinatów pgr utworzono 43 spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Głównymi powodami przekształcenia tych przedsiębiorstw w jednoosobowe spółki AWRSP były ich dobra sytuacja produkcyjna i ekonomiczno-finansowa oraz brak zainteresowania przekształceniami własnościowymi ze strony kadry kierowniczej i pracowników. Aktualnie podejmowana jest prywatyzacja tych spółek na drodze kapitałowej, która jest bardzo trudna. Ten fakt wiąże się z trudną sytuacją finansową większości tych spółek, a także z trudną sytuacją ekonomiczną w rolnictwie.

Administrowanie

W procesie restrukturyzacji gospodarstw Skarbu Państwa część nieruchomości Zasobu (głównie w postaci zorganizowanych gospodarstw rolnych, przetwórczych lub usługowych) została przekazana w administrowanie, w ra-

mach którego zarządzający działa w imieniu i na rachunek Agencji. Administrowanie, choć jest jedną z ustawowych form zagospodarowania mienia Zasobu, z punktu widzenia programu jego prywatyzacji jest rozwiązaniem tymczasowym. Według stanu na koniec grudnia 2002 r. istniały 33 gospodarstwa Skarbu Państwa w administrowaniu, które prowadziły działalność na nieruchomościach Zasobu o powierzchni 12 tys. ha.

Zagospodarowanie zasobów mieszkaniowych

Wraz z majątkiem byłych pgr do Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa przejęto zasoby mieszkaniowe. Uznano za celowe, aby właścicielami przejętych mieszkań stali się ich najemcy. Stąd też sprzedaż mieszkań prowadzona jest na preferencyjnych warunkach. Spośród przejętych 333,2 tys. mieszkań do końca grudnia 2002 r. sprzedano 283,4 tys., co stanowi 85,3% mieszkań przejętych do Zasobu. Na koniec 2002 r. w Zasobie pozostawało 34,671 tys. mieszkań, co stanowi 10,4% liczby przejętych mieszkań. Jest to duże obciążenie dla Agencji.

Problemy społeczne

Zmiany systemu gospodarczego zapoczątkowane w 1989 r. spowodowały spadek zatrudnienia w pgr i w efekcie doprowadziły do powstania bezrobocia na terenach o dużym ich nasileniu. W 1989 r. w pgr zatrudnionych było 434,9 tys. osób. W kolejnych latach następował systematyczny spadek liczby pracujących. W 1992 r. w tym sektorze było zatrudnionych 261 tys. osób. Agencja przejęła wraz z likwidowanymi pgr ok. 193 tys. zatrudnionych. Według szacunków, we wszystkich formach gospodarstw powstałych po przekształconych pgr pracowało na koniec 2000 r. 78,3 tys. osób. Najwyższy poziom 99 tys. bezrobotnych, których poprzednim miejscem zatrudnienia był sektor publiczny rolnictwa, łowiectwa i leśnictwa, wystąpił w 1994 r. Na koniec 2001 r. poziom zarejestrowanego bezrobocia w tym sektorze oceniano na 24,0 tys. osób.

Cechą bezrobocia popegeerowskiego jest jego koncentracja w gminach i województwach o ogólnie wysokim bezrobociu strukturalnym. Problemem jest także izolacja przestrzenna i społeczna osiedli popegeerowskich. AWRSP podejmuje wiele działań związanych z ograniczaniem bezrobocia i ograniczaniem jego skutków (obowiązek zatrudnienia pewnej części osób przez dzierżawców i nabywców gospodarstw, współpraca z instytucjami i organizacjami zajmującymi się likwidacją bezrobocia, organizacja kursów i szkoleń, udziela-

nie mikropożyczek na uruchomienie działalności, stypendia dla dzieci i młodzieży, organizacja wypoczynku dla dzieci, wsparcie finansowe na remonty infrastruktury technicznej osiedli itp.). Mimo tych działań nie udało się rozwiązać wszystkich problemów socjalnych tego środowiska. AWRSP w 1998 r. podjęła realizację programu stypendialnego dla dzieci pracowników byłych pgr o dochodzie niższym o 30% od najniższego wynagrodzenia. W roku szkolnym 1998/1999 przyznano 650 stypendiów. Liczba udzielonych stypendiów systematycznie rosła. W roku szkolnym 2002/2003 AWRSP zaplanowała przydzielenie 40 tys. stypendiów na łączną kwotę 100 mln zł. Dotychczas przyznawanymi stypendiami była objęta młodzież szkół podstawowych i średnich, a aktualnie także są nimi objęci studenci [13].

Zadłużenie byłych pgr i jego rozwiązanie

Po zlikwidowanych państwowych przedsiębiorstwach rolniczych Agencja przejęła niespłacone zobowiązania w wysokości 1989,3 mln zł. W wyniku bankowego postępowania ugodowego dokonano restrukturyzacji przejętego zadłużenia. Postępowania ugodowe objęły 65% ogólnej sumy długów. Średnio w zawartych ugodach umorzono 61,13% zobowiązań, które powinny być zrealizowane w ciągu 4 lat. Zdecydowana większość przejętych zobowiązań dotyczyła BGŻ. Na umorzone sumy zobowiązań wobec BGŻ zostały wydane obligacje, do których wykupu zobowiązano AWRSP. Do końca 2000 r. zakończono realizację 343 bankowych postępowania ugodowych z 377 zawartych uгод. W ich ramach uregulowano 928,1 mln zł zobowiązań. Na koniec grudnia 2000 r. wielkość zobowiązań Agencji z tytułu przejętych długów wynosiła 25,4 mln zł. Dzięki konsekwentnemu postępowaniu problem zadłużenia został pomyślnie rozwiązany.

Wnioski

1. Z perspektywy 11 lat realizacji ustawy z 19.10.1991 r. o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa oraz o zmianie niektórych ustaw można stwierdzić, że spełniła ona swoje podstawowe zadanie. Realizacja przekształceń na podstawie przyjętej ustawy spowodowała uruchomienie środków finansowych potencjalnych dzierżawców i nabywców oraz wzrost ich aktywności, dzięki czemu możliwe było uratowanie upadających przedsiębiorstw. Państwa nie było już stać na dotacje.

2. Podstawowym kierunkiem zagospodarowania nieruchomości rolnych Skarbu Państwa okazała się dzierżawa. Zasady dzierżawy przyjęte przez Agencję powodują pozytywne zmiany w poglądach rolników na dzierżawę. Konieczne jest jednak stworzenie poczucia pewności dzierżawców przez respektowanie zawartych umów.

3. Za pewną słabość należy uznać płytką w niektórych przypadkach restrukturyzację. Dotyczyło to wielkich byłych kombinatów pgr. Było to skutkiem dużego oporu kierownictwa i załóg.

4. Za pozytywne należy uznać przekształcenie przedsiębiorstw hodowlanych, szczególnie hodowli roślin, w jednoosobowe spółki Agencji (spółki z o.o.). Dzięki temu określono właściciela odmian roślin. Trzeba jednak mieć na uwadze, że prywatyzacja tych spółek drogą kapitałową napotyka na duże trudności.

5. Realizowane przekształcenia spowodowały drastyczny spadek zatrudnienia, który był rezultatem koniecznych procesów dostosowawczych, niezależnie od formy własnościowej przedsiębiorstwa rolniczego.

6. Bardzo pozytywnie należy ocenić przyjęte w ustawie rozwiązania, zakładające sprzedaż zakładowych mieszkań dotychczasowym najemcom na preferencyjnych warunkach. Dzięki temu nastąpiło rozdzielenie funkcji produkcyjnych i socjalnych w przedsiębiorstwach. Tego typu rozwiązania są wykorzystywane przez przedsiębiorstwa z innych branż.

7. Na szczególne podkreślenie zasługuje fakt, że przekształceń własnościowych w sektorze rolnictwa państwowego dokonała w znaczącym stopniu kadra kierownicza pgr, która już w 1990 r. wystąpiła z inicjatywami przekształceń własnościowych. Część tych propozycji nie znalazła merytorycznej akceptacji (przekształcenie pgr w spółki AWRSP). Kadra ta okazała się jednak zdolna do zaakceptowania rozwiązań przyjętych w ustawie z 19.10.1991 r. i aktywnie włączyła się w proces przekształceń własnościowych w rolnictwie.

8. Bardzo pozytywnie należy ocenić działania AWRSP w kierunku ograniczenia bezrobocia na terenach po byłych pgr, a szczególnie uruchomienie z bardzo dobrym rezultatem programu stypendialnego dla dzieci z ubogich rodzin pracowników byłych pgr.

9. Biorąc pod uwagę znaczną powierzchnię gruntów niezorganizowanych w Zasobie Skarbu Państwa oraz występujące odłogi, których powierzchnię szacuje się na około 2 mln ha, zachodzi potrzeba właściwego gospodarowania rolniczą przestrzenią produkcyjną. Racjonalne zagospodarowanie odłogowanych gruntów, które są mocno rozproszone, wymaga ich scalania w drodze wykupu i wymiany. Zadania tego rodzaju powinna wykonywać instytucja mająca stosowne doświadczenie, możliwości kadrowe i techniczne. Taką instytucją, która spełnia te wymagania, jest Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa.

stwa. Posiada ona odpowiednie struktury terenowe, doświadczoną kadre i opalone procedury. Niezbędna byłaby jednak weryfikacja dotychczasowych ustawowych zadań Agencji. Jej zadania powinny dotyczyć wyłącznie restrukturyzacji i prywatyzacji mienia państwowego w rolnictwie oraz prowadzenia działań związanych z racjonalizacją gospodarowania rolniczą przestrzenią produkcyjną w rolnictwie.

Literatura

- BALCEROWICZ L., 1992: *800 dni. Szok kontrolowany*. Polska Oficyna Wydawnicza BGW, Warszawa.
- BEGG D., S. FISCHER, R. DORNBUSZ, 1995: *Ekonomia*. PWE.
- GRABSKI W., 1930: *Wież i folwark*. Zbiór prac Ekonomiczno-Rolniczych, Skład Główny w Kasie im. Mianowskiego, Warszawa.
- GUZEWICZ W., M. ZDZIEBORSKA, A. ŻARSKA, 2001: *Wyniki produkcyjno-ekonomiczne gospodarstw powstałe z majątku byłych pgr (lata 1991–2000 i zamierzenia do roku 2001)*. Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa.
- GUZEWICZ W., D. OSUCH, 1999: Jacy rolnicy kupują grunty Skarbu Państwa. „Agroprzemiany”. Miesięcznik Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa Nr 12/1999. Warszawa.
- Informacja o działalności oddziałów terenowych AWRSP za okres do 31 grudnia 2002 r. Maszynopis, AWRSP, Warszawa.
- KONDRASZUK T., 1992: Sytuacja finansowa państwowych gospodarstw rolnych, zdolność kredytowa i poziom zadłużenia. W pracy zbiorowej: *Dyrektor, administrator czy dzierżawca*. Fundacja Wspierania Inicjatyw Samorządowych „Zmiany”, Warszawa.
- MARCZAK J., 2003: Zmiany w przepisach prawnych regulujących funkcjonowanie AWRSP. „Agroprzemiany”. Miesięcznik Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa. Nr 1/2003. Warszawa.
- Praca zbiorowa, 1998: Zatrudnienie i aktywizacja zawodowa bezrobotnych, Maszynopis, AWRSP, Warszawa.
- Raporty z działalności Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa za lata 1992–2001. AWRSP, Warszawa.
- Roczniki Statystyczne GUS (<http://republika.pl/andpo/gosp>).
- RUNOWSKI H., W. ZIĘTARA, 2002: Stan dotychczasowy i rekomendacje na przyszłość w procesie przekształceń własnościowych. Materiały konferencyjne pt. Przekształcenia własnościowe w rolnictwie – 10 lat doświadczeń. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- SZYNDLER K., 2003: Stypendia AWRSP dla młodzieży. „Agroprzemiany”. Miesięcznik Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa. Nr 1/2003. Warszawa.
- Ustawa z 25.09.1981 o przedsiębiorstwie państwowym i o samorządzie załogi przedsiębiorstwa państwowego. DzU Nr 24/1981.
- Ustawa z 13.07.1990 r. o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych. DzU Nr 5/1990.

Ustawa z 19.10.1991 r. o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa oraz o zmianie niektórych ustaw. DzU Nr 57/1995 i nr 59/1996.

Ziętara W., 1995: *Ziele und Stand der Eigentumsuwendung in der polnischen Landwirtschaft*, Landwirtschaftsverlag, Munster-Hiltrup.

Transformation of Former State Farms in Poland

Abstract

The arguments for ownership changes, legal basis for transformation processes in agriculture as well as directions of state property deployment were presented in the paper.

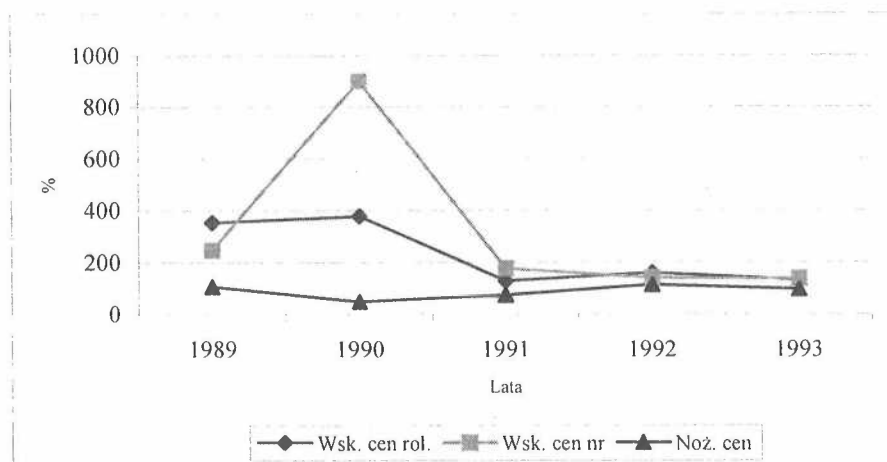
It was revealed that the state owned land has been predominantly leased, then sold. Leasing accounted for 51.2%, and sales respectively for 27.1% of total land at the end of the year 2002. There were 85.3% of dwelling stocks sold. As a result of former state farms restructuring and adjustment processes undergone by new land holders, an employment was radically reduced. It contributed to high unemployment in regions where state farms previously dominated.

Zmiany poziomu intensywności produkcji roślinnej w Polsce w latach dziewięćdziesiątych

Wstęp

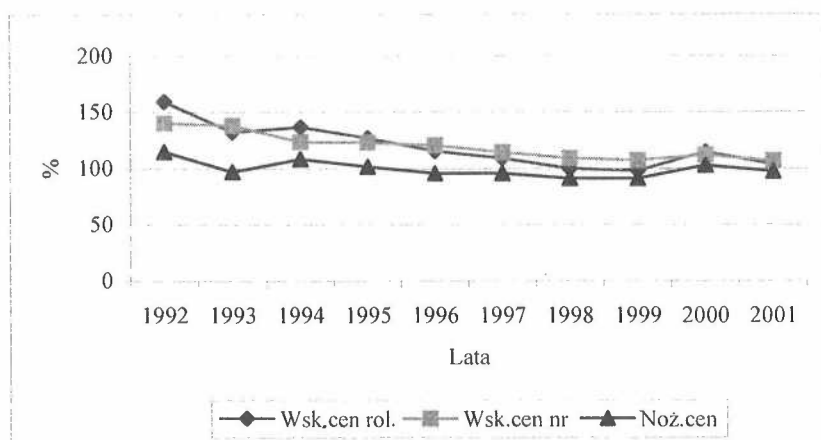
Transformacja gospodarcza Polski lat 90. wpłynęła na wszystkie dziedziny życia i gospodarki, w tym również na rolnictwo. Jej początki dla rolnictwa zapowiadały się obiecująco, bowiem w 1989 r. wskaźnik nożyc cen wyniósł 107,3%, a więc był korzystny (rys. 1). Wynikało to głównie z faktu uwolnienia cen rolnych już od 1 lipca tego roku, przy utrzymaniu kontroli nad cenami środków produkcji dla rolnictwa przez państwo. Jednak od 1 stycznia 1990 r. nastąpiła także liberalizacja cen środków produkcji, które gwałtownie wzrosły, a wskaźnik zmian sięgnął 899,9%, co oznacza, iż ceny płacone przez rolników w skali tego roku wzrosły 9-krotnie. Wzrost cen produktów sprzedawanych przez rolników był znacznie wolniejszy (wskaźnik wzrostu cen rolnych wyniósł 378,7%), w rezultacie czego nożyce cen okazały się skrajnie niekorzystne dla rolnictwa, a ich wskaźnik wyniósł jedynie 49,5%. W ciągu jednego tylko 1990 r. sytuacja ekonomiczna rolników pogorszyła się dwukrotnie. Trend ten, choć w nieco łagodniejszej postaci, był kontynuowany w 1991 r., bowiem ceny środków produkcji wzrosły o 177,9%, a produktów rolniczych o 129,4%. W efekcie wskaźnik nożyc cen nadal był dla rolnictwa niekorzystny i wynosił 74,8%.

Sytuacja uległa niewielkiej poprawie w 1992 r., który był niekorzystny z punktu widzenia przyrodniczego (susza, podobnie jak w 1994 r.), jednak wskaźnik wzrostu cen produktów rolniczych wyniósł 159,8%, podczas gdy cen środków produkcji 140,4%, a wskaźnik nożyc cen sięgnął 115%. Nie była to zmiana, która niwelowałaby dwuletnie drastyczne załamanie sytuacji dochodowej rolnictwa, jednak nastąpiło zahamowanie dotychczasowych niekorzystnych tendencji. Można wręcz stwierdzić, że od 1992 r. sytuacja w rolnictwie zaczęła się, po wielkim szoku, stabilizować, choć z relacjami znacznie gorszymi niż na początku reform. W dalszych latach także wskaźniki zmian cen i nożyce cen ulegały zmianie, jednak nie było już tak drastycznych zwrotów w ich relacjach (rys. 2).

**Rysunek 1**

Wskaźniki zmian cen surowców rolniczych i środków nierolniczych w Polsce w latach 1989–1993

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Roczników Statystycznych GUS z lat 1990–2002.

**Rysunek 2**

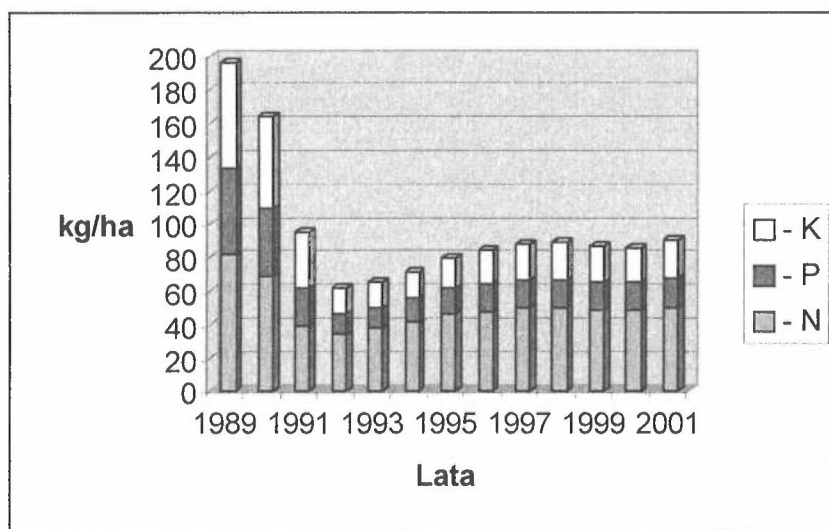
Wskaźniki zmian cen surowców rolniczych i środków nierolniczych w Polsce w latach 1992–2001

Źródło: Jak na rysunku 1.

W latach 1990–2001 następowało pogarszanie sytuacji ekonomicznej rolnictwa. Spośród 12 rocznych wskaźników nożyc cen aż w 8 latach były one niekorzystne (poniżej 100). Nawet od 1992 r., czyli względnego ustabilizowania sytuacji, na 10 lat tylko w czterech sytuacja dla rolnictwa się poprawiała. Znalazło to odbicie w parytecie (dysparytecie) dochodów, którego wskaźnik w analizowanym okresie obniżył się z 92% do około 40%.

Poziom ważniejszych nakładów

Wycofanie się państwa z regulacji cen produktów rolniczych i środków produkcji dla rolnictwa, a zwłaszcza zaniechanie subsydiowania tych ostatnich spowodowało zmiany relacji cenowych, a co za tym idzie obniżenie optymalnego poziomu intensywności produkcji. Zgodnie z klasyczną teorią, im gorsze są relacje cenowe dla rolnictwa, tym wcześniej osiągany jest optymalny poziom stosowania dodatkowych nakładów (nawożenia mineralnego, pestycydów, pasz itd.). Dostosowania rolników w zakresie wykorzystania nakładów zewnętrznych w swoich gospodarstwach przedstawiono na rysunkach 3–5.



Rysunek 3

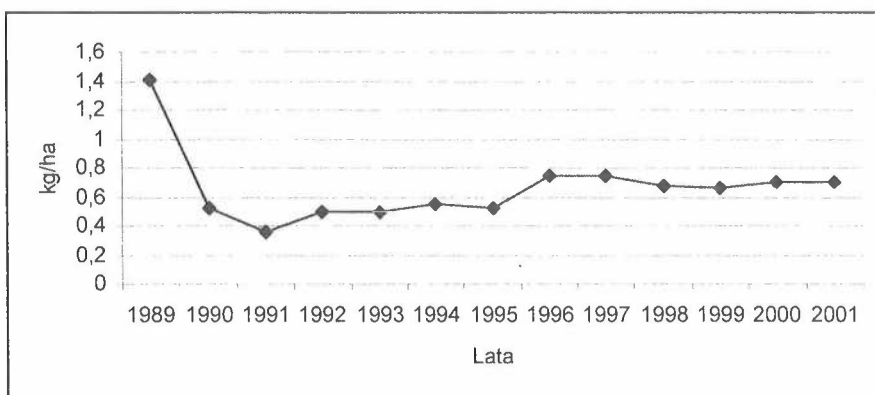
Poziom nawożenia mineralnego w Polsce w latach 1989–2001

Źródło: Jak na rysunku 1.

Zachowania polskich rolników w latach 90. potwierdziły zgodność teorii rachunku intensyfikacji z racjonalnością praktyczną, na pogorszenie relacji cenowych zareagowali bowiem oni zmniejszeniem nakładów. W przypadku nawozów mineralnych w latach 1989–1992 oznaczało to przeciętne ograniczenie ich zużycia ze 196 do 62 kg/ha UR, czyli 3,16-krotnie. Podobnie jak w przypadku zmniejszenia się wahań cen i ich nożyc, po 1992 r. sytuacja uległa niewielkiej poprawie, a od 1996 r. ustabilizowała się na poziomie zużycia nawozów wynoszącym 85–91 kg NPK/ha.

Zbliżone były tendencje w zużyciu nawozów wapniowych, od spadku z 202 kg/ha UR w 1989 r., przez 105–117 kg w latach 1992–1994, po 120–140 kg (1995–1998). Jednak w odróżnieniu od nawożenia NPK w ostatnich trzech latach zużycie nawozów wapniowych spadło. Wynika to być może zarówno z pogorszenia sytuacji dochodowej rolnictwa, jak i ze słabszego postrzegania przez rolników plonotwórczego znaczenia zakwaszenia gleb i stosowania nawozów wapniowych wobec takich nawozów jak azotowe, fosforowe czy potasowe. Jest to zjawisko niekorzystne, gdyż zakwaszenie gleb pogarsza efektywność wykorzystania innych składników z nawozów i gleby, a więc wpływa ograniczająco na poziom plonów i produktywność ziemi.

Inną, bardzo ważną grupę nakładów stanowią pestycydy. Tendencje zmian w ich zużyciu przedstawiono na rysunku 4.



Rysunek 4

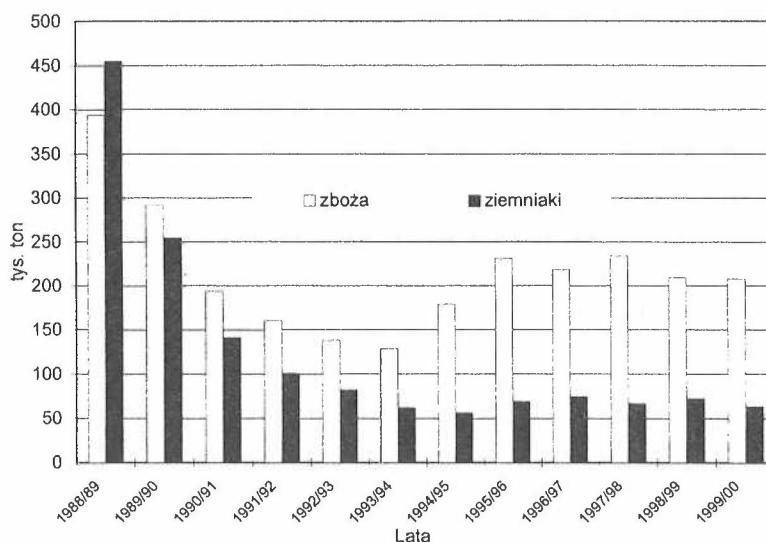
Zużycie pestycydów w substancji aktywnej na jednostkę powierzchni gruntów ornych i sadów w Polsce w latach 1989–2001

Źródło: Jak na rysunku 1.

Podobnie jak w przypadku nawozów mineralnych, także w zakresie zużycia pestycydów największy spadek miał miejsce w latach 1989–1991, kiedy zużycie to spadło prawie 4-krotnie (z 1,41 kg substancji aktywnej na 1 ha gruntów ornych i sadów w 1989 r. do 0,36 kg w 1991 r.). W latach 1992–1995 mieliśmy do czynienia ze stabilizacją na poziomie 0,50–0,55 kg, a po tym okresie nakłady wahały się wokół wielkości 0,7 ha, czyli były nadal o połowę niższe niż przed transformacją gospodarczą.

Jednym z największych problemów rozwojowych polskiego rolnictwa w produkcji roślinnej jest głęboki kryzys, wręcz załamanie w zakresie jakości stosowanego materiału siewnego i sadzeniaków. Jest faktem oczywistym i powszechnie uświadamianym przez producentów rolnych krajów rozwiniętych, że

wysokie plony dobrej jakości można uzyskać jedynie z dobrego materiału maticznego. Niestety, kryzys lat 90. spowodował, że materiał kwalifikowany w Polsce stał się drogi i dla większości rolników niedostępny. Ograniczenie dotacji do tego bardzo plonotwórczego czynnika spowodowało wzrost cen nasion i sadzeniaków, spadek popytu na nie i załamanie produkcji nasiennej. Dotknęło to wszystkich roślin, w tym zbóż i traw, jednak najsilniej sadzeniaków ziemniaków. Najbardziej dramatyczna była sytuacja w latach 1889–1992, kiedy sprzedaż kwalifikowanego ziarna zbóż spadła z prawie 400 tys. t do około 160 tys. t (rys. 5). W przypadku sadzeniaków nastąpił spadek z ponad 450 tys. t w 1989 r. do niewiele ponad 50 t w 1995 r. Charakterystyczne jest, że o ile w przypadku zbóż sytuacja się poprawiła i można mówić o ustabilizowaniu się sprzedaży materiału kwalifikowanego na poziomie 210–240 tys. t rocznie, o tyle w sadzeniakach nie widać postępu, a sprzedaż zawiera się w granicach 55–75 tys. ton. Oznacza to, że w sposób trwały wyłączono pozytywne oddziaływanie tak ważnego czynnika plonotwórczego, jakim jest kwalifikowany materiał nasienny. Powoduje to i nadal będzie powodowało pogorszenie efektywności użycia innych nakładów w produkcji roślinnej w Polsce oraz ograniczenie konkurencyjności Polski w tym sektorze produkcji.



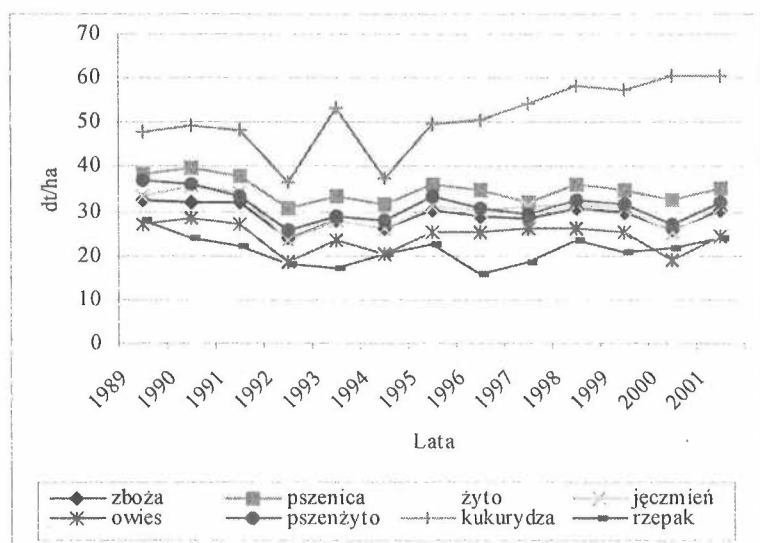
Rysunek 5

Sprzedaż kwalifikowanego materiału nasiennego zbóż i ziemniaków

Źródło: L. Wicki: Postęp biologiczny w produkcji roślinnej – znaczenie, tempo, formy kreowania i upowszechnienia. W: Klepacki B. i inni, 2001: Procesy dostosowawcze produkcji roślinnej w Polsce w kontekście integracji z Unią Europejską. Wyd. Wieś Jutra, Warszawa.

Produktywność ziemi

Poziom nakładów rzeczowych oraz robocizny na 1 ha UR wskazuje na poziom intensywności produkcji. Zakłada się na ogół, że wzrost intensywności produkcji w określonych granicach wywołuje zwiększenie efektywności wykorzystania zasobów. W produkcji roślinnej do takiej oceny wykorzystuje się najczęściej poziom plonów roślin oraz produkcji na jednostkę powierzchni. Ważniejsze tendencje z tego zakresu w dekadzie lat 90. przedstawiono na rysunkach 6–8.

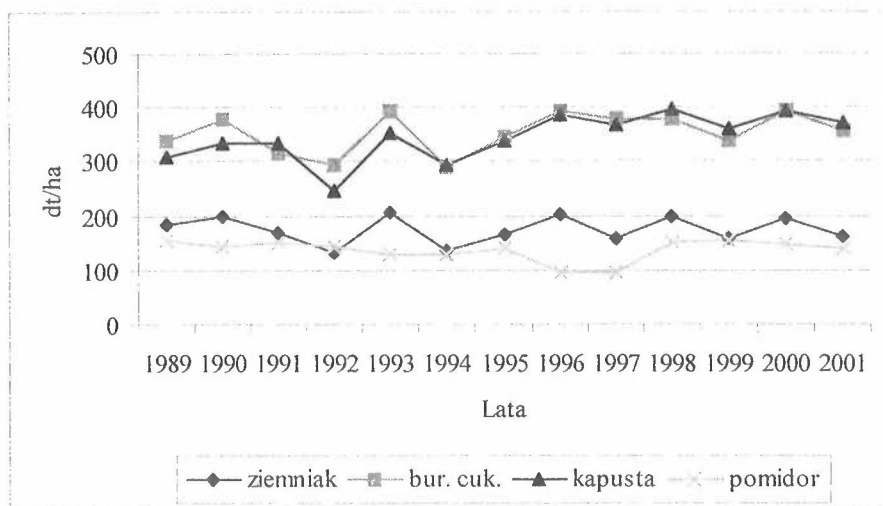


Rysunek 6

Poziom plonów wybranych zbóż i rzepaku w Polsce w latach 1989–2001

Źródło: Jak na rysunku 1.

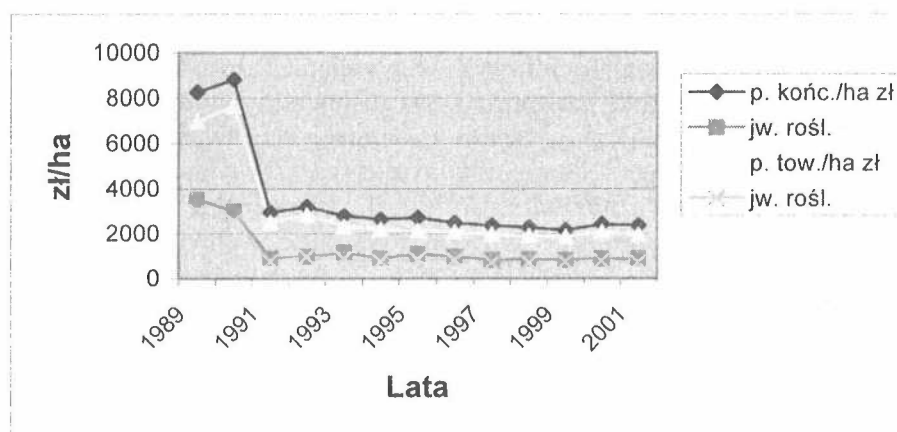
Efektywność wykorzystania ziemi mierzona poziomem plonów zbóż i rzepaku w okresie transformacji nie uległa poprawie. Ma to związek z faktem, iż rolnicy dostosowania do nowych wyzwań łączyli raczej z ograniczaniem nakładów aniżeli ze wzrostem produkcji. W sytuacji kilkakrotnego spadku zużycia nawozów mineralnych, pestycydów i kwalifikowanego materiału siewnego praktyczne utrzymanie poziomu plonów roślin należy uznać za sukces producentów, dowód ich umiejętności racjonalizacji poziomu nakładów.



Rysunek 7

Poziom plonów wybranych roślin okopowych i warzyw w Polsce w latach 1989–2001

Źródło: Jak na rysunku 1.



Rysunek 8

Poziom produkcji końcowej na jednostkę powierzchni w latach 1989–2001 (w cenach stałych z 2001 roku)

Źródło: Jak na rysunku 1.

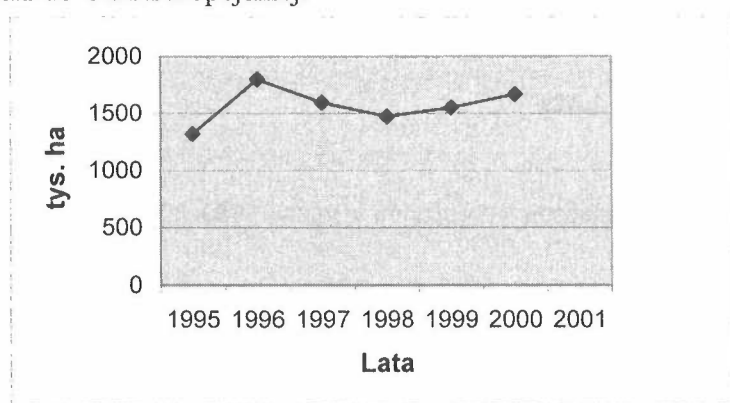
Zmiany cen produktów rolniczych i środków produkcji dla rolnictwa oraz ich relacji spowodowały, że wartość produkcji rolniczej, liczonej w cenach stałych, z wykorzystaniem odpowiednich wskaźników publikowanych przez GUS, wykazuje dramatyczny spadek w początkach transformacji, to jest w latach 1989–1992 (rys. 8). Później można mówić o relatywnie niewielkich,

typowych dla gospodarki rolniczej wahaniach. Oznacza to, że główny dramat rolnictwa doby transformacji rozegrał się w pierwszych trzech latach przemian gospodarczych. Zmiany cenowe tego okresu spowodowały m.in. znaczne obniżenie relatywnego znaczenia produkcji rolniczej (w tym roślinnej) w Polsce na rzecz działów pozarolniczych.

Elementy wykorzystania ziemi rolniczej

Jednym z najważniejszych zasobów produkcyjnych w rolnictwie jest ziemia. Podejście do niej rolników można uznać za syntetyczny wskaźnik sytuacji ekonomicznej rolnictwa obecnie oraz za miernik oceny zmian w tym zakresie w przyszłości. Tendencje zmian w zakresie odłogowania, czyli rezygnacji z wykorzystania ziemi, przedstawiono na rysunku 9.

Przez dziesięciolecia zjawisko ugorowania ziemi było marginalne i dotyczyło albo gruntów bardzo niekorzystnie położonych, albo podmiejskich, traktowanych jako lokata kapitału przez bogatsze grupy ludności. Jeszcze w 1990 r. szacowane było na 163 tys. ha. W latach 90., m.in. w wyniku likwidacji PGR, zaczęło gwałtownie narastać, sięgając 1321 tys. ha w 1995 r. i prawie 1,7 mln ha w 2000 r. (w 1996 r. nawet 1,8 mln ha). To potwierdza, że konkurencyjność ekonomiczna rolnictwa wobec innych działów gospodarki narodowej jest bardzo niska, a działalność rolnicza jest mało opłacalna i nie zachęca inwestorów do lokowania środków w tym sektorze. Przy braku środków własnych rolników i niewielkim wsparciu zewnętrznym rozwoju rolnictwa oznacza to, że polskie rolnictwo będzie nadal najłabszym ogniwem gospodarki w chwili wejścia Polski do Unii Europejskiej.



Rysunek 9

Powierzchnia odłogów i ugorów w Polsce w latach 1995–2001

Źródło: Jak na rysunku 1.

Wnioski

W analizowanej dekadzie wystąpiło w produkcji roślinnej kilka zjawisk.

1. W pierwszych latach transformacji gospodarczej poziom nakładów stosowanych w produkcji uległ załamaniu. Zużycie głównych czynników plonotwórczych o charakterze rzeczowym spadło aż trzy-, czterokrotnie. W latach 1992–1997 wykazywało ono niewielką tendencję wzrostową, następnie zaś ustabilizowało się. Istniała daleko posunięta zbieżność w tendencjach zmian poziomu zużycia nawozów i pestycydów, co oznacza, że rolnicy traktowali obydwie nakłady jako w podobnym stopniu wpływające na produktywność ziemi. W warunkach cenowych drugiej połowy lat 90. ustabilizowało się zużycie nawozów mineralnych (na poziomie około 90 kg NPK/ha) oraz pestycydów (około 0,7 kg sa/ha GO i sadów).

2. Poziom zużycia czynników plonotwórczych wiązał się ze zmianami cen uzyskiwanych przez rolników za produkty rolne i cen płaconych za nabywane środki produkcji, a zwłaszcza z ich relacjami. Dramatyczne dla rolnictwa pod tym względem były pierwsze dwa lata transformacji, kiedy wskaźnik nożyc cen wynosił 49,5 i 74,8%. Nastąpiło więc ograniczenie siły nabywczej rolników, które spowodowało rezygnację wielu z nich z zakupu środków plonotwórczych.

3. Efektem ograniczenia poziomu intensywności produkcji był spadek plonów podstawowych roślin uprawnych, choć w stopniu mniejszym aniżeli nakładów. Także wartość produkcji na jednostkę powierzchni, w cenach stałych, po drastycznym jej ograniczeniu w 1991 r., była w miarę stabilna.

4. Analizując sytuację w produkcji roślinnej można stwierdzić, że nastąpiła pewna jej stabilizacja na poziomie znacznie niższym niż na początku transformacji. Poziom ten jest jednak bliski racjonalnemu z punktu widzenia opłacalności stosowania nakładów, przy dzisiejszym stanie wiedzy i umiejętnościach technologicznych rolników.

Literatura

- KLEPACKI B. i inni, 2001: Procesy dostosowawcze produkcji roślinnej w Polsce w kontekście integracji z Unią Europejską. Wyd. Wieś Jutra, Warszawa.
- Roczniki Statystyczne GUS 1990–2002.
- RUNOWSKI H., 2002: Tendencje zmian w rolnictwie polskim. **W:** *Transformacja rolnictwa polskiego i ukraińskiego w latach 90.* Wyd. Wieś Jutra, Warszawa.
- WICKI L., 2001: Postęp biologiczny w produkcji roślinnej – znaczenie, tempo, formy kreowania i upowszechnienia. **W:** Klepacki B. i inni, *Procesy dostosowawcze produkcji roślinnej w Polsce w kontekście integracji z Unią Europejską.* Wyd. Wieś Jutra, Warszawa.

The Changes in Intensity of Plant Production in Poland in Nineties

Abstract

In the paper, the situation in plant production in Poland in nineties has been presented. The author stated that the level of input (fertilizer, pesticides, and seed) dropped 3–4 times but yields and level of production was stabilized. The worse situation occurred in the beginning of the transformation, especially in the first three – five years. Later the situation stabilized. The level of intensity of production was chosen by farmers correctly in connection with actual conditions of farming.

Pozytywne i negatywne skutki napływu kapitału zagranicznego do polskiego systemu bankowego w latach dziewięćdziesiątych

Wstęp

Jednym z kluczowych procesów, które zaszły w polskiej gospodarce w latach 90. był napływ kapitału zagranicznego. Znacząco zmieniła się struktura własnościowa sektora bankowego, udział kapitału zagranicznego w aktywach banków w Polsce wzrósł prawie od zera do ponad 60%. W pracy przeanalizowano pozytywne i negatywne skutki napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do banków dla polskiego sektora bankowego.

Napływ kapitału zagranicznego do polskiego systemu bankowego

W 2001 r. bezpośrednie zaangażowanie kapitałowe inwestorów zagranicznych w sektorze bankowym wynosiło 5,8 mld zł, co stanowiło 58,6% kapitału zakładowego sektora bankowego i 61,3% kapitału banków komercyjnych¹. W tabeli 1 przedstawiony jest przyrost bezpośrednich inwestycji zagranicznych w polskim systemie bankowym w latach 1995–2001. Na koniec 2001 r. w systemie bankowym w Polsce zaangażowani byli inwestorzy z 14 krajów, przy czym jak do tej pory największe co do wartości były inwestycje niemieckie (1,3 mld zł) oraz amerykańskie (1,2 mld zł)².

¹Sytuacja finansowa banków w 2001 r. Synteza, GINB NBP, 2002, s. 11.

²Sytuacja finansowa banków w okresie styczeń – wrzesień 2002 r. Synteza, GINB NBP, Warszawa, styczeń 2003, s. 32.

Tabela 1

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w polskim systemie bankowym

Stan na koniec roku	Kwota inwestycji w mln zł	Udział w kapitale zakładowym banków komercyjnych w %
1995	587,8	19,24
1996	1330,0	29,79
1997	2462,4	41,52
1998	3561,4	49,65
1999	4089,1	55,97
2000	4575,1	56,64
2001	5835,1	61,30

Źródło: Sytuacja finansowa banków w 2001 r. Synteza, GINB NBP, 2002, s. 31.

Przypomnijmy, że do 1989 r. system bankowy w Polsce był częścią gospodarki centralnie planowanej. Poza Narodowym Bankiem Polskim, łączącym funkcje banku komercyjnego i centralnego, istniało wtedy kilka wyspecjalizowanych i niekonkurencyjnych względem siebie banków: Bank Handlowy SA obsługujący obroty handlowe Polski z zagranicą, Bank Polska Kasa Opieki SA realizujący operacje dewizowe ludności, Bank Gospodarki Żywnościowej obsługujący sektor rolno-spożywczy, Powszechna Kasa Oszczędności, bank państwowy wydzielony z NBP w celu obsługi klientów detalicznych oraz działający w ograniczonym zakresie Bank Gospodarstwa Krajowego. Prawo bankowe z 1989 r. wydzieliło ze struktur NBP dziewięć uniwersalnych banków komercyjnych, ale też stworzyło podstawy do zakładania nowych banków przez określenie warunków niezbędnych do otrzymania licencji bankowej. W rezultacie liberalnej polityki licencyjnej prowadzonej przez NBP w latach 1989–1992 powstało 70 banków. Polityka NBP sprzyjała też powstawaniu banków zagranicznych, które przybierały najczęściej formę spółek akcyjnych z przeważającym udziałem zagranicznych inwestorów. Dodatkowym bodźcem dla inwestorów zagranicznych były ulgi podatkowe do wysokości zainwestowanego kapitału w ciągu pierwszych trzech lat działalności, a także możliwość wnoszenia i utrzymywania kapitału w walutach obcych oraz transferu 15% osiągniętych zysków³. Zmiana ustawy Prawo bankowe z 1992 r. zrównała zasady udzielania licencji bankowym podmiotom zagranicznym z wymogami stawianymi instytucjom krajowym, czego wynikiem była duża liczba złożonych wniosków o licencje bankowe ze strony banków zagranicznych⁴. Przemiany w liczbie i funduszach własnych banków komercyjnych poszczególnych kategorii w latach 1993–2002 przedstawione są w tabeli 2.

³System bankowy w Polsce w latach dziewięćdziesiątych, grudzień 2001, Narodowy Bank Polski, s. 54–56.

⁴K. Dąbrowska, M. Gruszczyński, *Kapitał zagraniczny a transformacja sektora finansowego w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 36.

Tabela 2

Liczba i fundusze własne banków komercyjnych według stanu na koniec roku

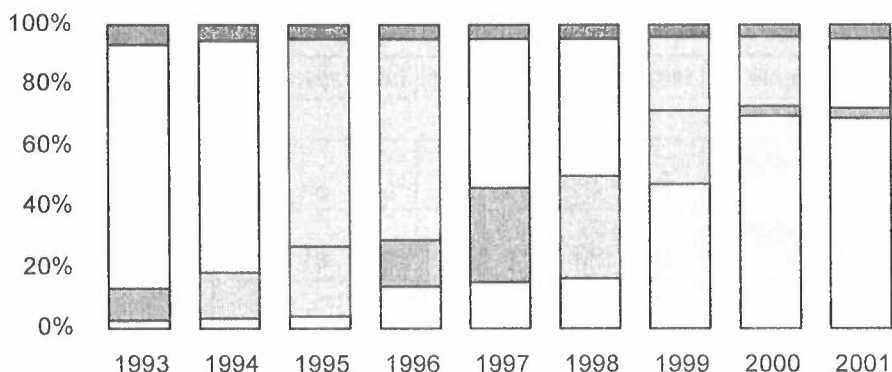
Wyszczególnienie	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	09.2002
Liczba banków										
Z przewagą kapitału krajowego	77	71	63	56	54	52	38	27	23	16
Z przewagą kapitału zagranicznego	10	11	18	25	29	31	39	47	48	47
Razem banki komercyjne	87	82	81	81	83	83	77	74	71	63
Fundusze własne banków w mld zł										
Z przewagą kapitału krajowego	3,1	4,9	6,5	8,8	12,2	15,1	10,1	4,7	5,6	6,7
Z przewagą kapitału zagranicznego	0,1	0,3	0,9	3,3	4,8	6,4	14,5	24,5	30,3	31,8
Razem banki komercyjne	3,2	5,2	7,4	12,1	17,0	21,5	24,6	29,2	35,9	38,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Sytuacja finansowa banków w okresie styczeń – wrzesień 2002 r. Synteza*, GINB NBP, styczeń 2003, s. 30, 49.

Istotny jest fakt, że fundusze własne banków z przewagą kapitału krajowego rosły do 1998 r., a potem znacząco zmalały. Wzrost sumy funduszy własnych banków w Polsce w ostatnim dziesięcioleciu wynikał przede wszystkim z napływu kapitału zagranicznego, który nie tylko rekompensował, ale też znacznie przewyższał spadek zaangażowania kapitału krajowego.

Na rysunku 1 przedstawiono wzrost udziału banków z przewagą kapitału zagranicznego w polskim systemie bankowym według sumy bilansowej w latach 1993–2001.

W ostatnim roku po raz pierwszy mieliśmy do czynienia ze zmniejszeniem udziału banków kontrolowanych przez kapitał zagraniczny w Polsce. Udział banków kontrolowanych przez inwestorów zagranicznych w aktywach sektora bankowego zmniejszył się nieznacznie z 69,5% w 2000 r. do 69,2% w 2001 r. i do 68% we wrześniu 2002 r.



- Banki spółdzielcze
- Banki z przewagą kapitału państwowego
- Banki z przewagą kapitału prywatnego kontrolowane przez inwestorów krajowych
- Banki z przewagą kapitału prywatnego kontrolowane przez inwestorów zagranicznych

Rysunek 1

Udział poszczególnych kategorii banków w systemie bankowym według sumy bilansowej – stan na koniec roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Sytuacja finansowa banków w 2001 r. Synteza*, GINB NBP, 2002, s. 26.

Powody ekspansji banków na rynkach zagranicznych

Powody ekspansji banków na rynkach zagranicznych mogą być dwojakie. Po pierwsze, ekspansja umożliwia poszerzenie działalności w skali globalnej na skutek powiększania się obszaru możliwości ekonomicznych, wzrostu obrotów handlu zagranicznego i rozwoju międzynarodowych rynków kapitałowych. Po drugie, ekspansja na rynkach zagranicznych może być efektem podążania za własnymi krajowymi kontrahentami rozpoczynającymi działalność za granicą⁵. Z jednej strony, banki chcą utrzymać swoich dotychczasowych klientów działających na danym rynku oferując im tak samo fachową obsługę za granicą, jaką oferowały w kraju. Z drugiej strony, ekspansja banków może wyprzedzać działalność ich klientów na nowych rynkach. Banki poznają wtedy uwarunkowania gospodarcze i polityczne i mogą służyć swoim klientom informacjami trudnymi do zdobycia przez poszczególne przedsiębiorstwa⁶.

⁵K. Dąbrowska, M. Gruszczyński, op. cit., s. 11.

⁶K. Dąbrowska, M. Gruszczyński, op. cit., s. 12.

Ekspansja zagraniczna banków nie jest jednak pozbawiona przeszkód. Najważniejsze bariery to:

- duża koncentracja sektora bankowego,
- wysoki udział państwa w sektorze bankowym,
- sprzeciw rządów krajowych przeciwko obecności inwestorów zagranicznych w systemie bankowym.

Wycofywanie się inwestorów zagranicznych z polskiego sektora bankowego mogło być spowodowane problemami finansowymi na rodzimym rynku i globalnym osłabieniem koniunktury gospodarczej, a także nieosiągnięciem założonego udziału w rynku przez niektórych inwestorów⁷.

W wielu rozwijających się krajach banki zagraniczne osiągają wyższe marże odsetkowe niż banki krajowe. Przeciwna jest sytuacja w większości krajów rozwiniętych. Różnice te mogą wynikać z odmiennych powodów ekspansji zagranicznej do tych krajów. Powodem ekspansji do krajów rozwijających się jest chęć utrzymania więzi z ważnymi klientami, nawet jeśli nie przekłada się to na duże zyski z marż odsetkowych. W krajach rozwiniętych doświadczenie i wysoki poziom technologiczny instytucji krajowych powodują, że niemożliwe jest osiągnięcie przez banki zagraniczne przewagi technicznej i informacyjnej, dlatego jedyną możliwością konkurowania staje się obniżanie marży odsetkowej. Powodem występowania wyższej marży w krajach rozwijających się mogą być też zwolnienia z regulacji dotyczących alokacji kredytów i innych podobnych restrykcji lub też traktowanie wysokich marż banków zagranicznych w krajach podlegających transformacji jako premii za ryzyko⁸. W 2001 r. przeciętne marże odsetkowe w bankach w Polsce kształtowały się na poziomie 3,49%, podobnie jak w Słowenii (3,56%) i na Węgrzech (4,10%). O wiele niższy poziom miały w krajach Unii Europejskiej (średnio poniżej 2%) oraz w takich krajach kandydujących jak Czechy (2,04%) i Słowacja (2,30%)⁹. W Polsce banki z przewagą kapitału zagranicznego osiągają raczej gorsze wyniki finansowe niż banki z przewagą kapitału krajowego. Stopa zwrotu z kapitału własnego ROE w 2001 r. wynosiła średnio 9%, przy czym dla banków kontrolowanych przez kapitał krajowy wynosiła 19%, a dla banków kontrolowanych przez kapitał zagraniczny 7%¹⁰. Świadczy to o tym, że Polska postrzegana jest przez inwestorów zagranicznych jako kraj, który ma już za sobą okres transformacji, a co za tym idzie, niepewności.

⁷W. Grzegorzczak, *Banków coraz mniej, za to większe*, „Rzeczpospolita”, 2002.06.10.

⁸K. Dąbrowska, M. Gruszczyński, op. cit., s. 24–25.

⁹*Sytuacja finansowa banków w okresie styczeń – wrzesień 2002 r.*, op. cit., s. 21.

¹⁰Obliczenia własne na podstawie: *Sytuacja finansowa banków w okresie styczeń – wrzesień 2002 r.*, op. cit., s. 49, 58.

Analiza pozytywnych i negatywnych skutków inwestycji zagranicznych w systemie bankowym

Pojawienie się zagranicznych inwestorów w krajowym systemie bankowym może przynieść gospodarce krajowej zarówno korzyści, jak i straty przedstawione na rysunku 2.

Skutki pozytywne (+)	Skutki negatywne (-)
• Pojawienie się nowych produktów oraz usług finansowych • Możliwość obniżenia marż odsetkowych • Przyspieszenie procesu konsolidacji banków krajowych poprzez fuzje i przejęcia małych banków • Wprowadzenie powszechnie akceptowanych standardów księgowości i sprawozdawczości • Ułatwienie dostępu do międzynarodowego rynku kapitałowego • Zwiększenie konkurencyjności rynku usług finansowych • Poprawa efektywności systemu bankowego • Poprawa międzynarodowego wizerunku kraju i wzrost atrakcyjności dla inwestorów	• Pogorszenie się warunków działania banków krajowych • Wypieranie banków krajowych z dochodowych obszarów usługowych • Utrudnienie finansowania przedsięwzięć korzystnych dla kraju • Możliwość przejęcia przez banki zagraniczne korzyści z pośrednictwa w kierowaniu pożyczek lub dostarczania subsydiów rządowych • Niesymetryczne warunki działania w gospodarce na korzyść podmiotów zagranicznych na skutek stosowanego systemu zachęt • Możliwość transferu części zysków za granicę • Możliwość spadku zatrudnienia w sektorze bankowym na skutek wprowadzania nowych technologii

Rysunek 2

Pozytywne i negatywne skutki pojawienia się zagranicznych inwestorów w krajowym systemie bankowym

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: K. Dąbrowska, M. Gruszczyński, *Kapitał zagraniczny a transformacja sektora finansowego w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 13–18.

Aktywność inwestorów zagranicznych w polskim systemie bankowym może być utożsamiana z napływającym *know-how*, ze wzrostem zakresu i poziomu usług bankowych, z nowymi sposobami zarządzania, ze wzrostem konkurencji w sektorze oraz pośrednio ze wzrostem obrotów handlowych¹¹. Istotny jest też wpływ obecności kapitału zagranicznego w systemie bankowym na

¹¹E. Godula, *Kapitał zagraniczny w polskim sektorze bankowym*, Międzynarodowa Szkoła Menadżerów, Warszawa 2001, s. 25.

podniesienie jego stabilności i konkurencyjności, a co za tym idzie możliwość podniesienia ratingów nadawanych przez międzynarodowe agencje ratingowe¹². Należy też pamiętać, że podstawowym problemem polskiej bankowości po burzliwym okresie przemian nie był nadmiar kapitału zagranicznego, ale niedostatek kapitału w ogóle. Po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej zostaną zniesione wszelkie ograniczenia dotyczące transferu kapitału, więc kwestia pochodzenia kapitału już dziś powinna być obojętna, szczególnie w przypadku niedostatku kapitału krajowego¹³.

Podnoszą się też głosy, że istnieje jednak też możliwość utraty kontroli nad sektorem bankowym wskutek jego nadmiernej penetracji przez kapitał zagraniczny¹⁴ i osłabienia pozycji banków krajowych na rodzimym rynku, co jest niezmiernie ważne, szczególnie w sytuacji znacznej przewagi banków zagranicznych nad bankami krajowymi¹⁵. Lojalność klientów w stosunku do polskich banków jest niewielka w porównaniu ze stosunkiem do banków narodowych w innych państwach. Już w marcu 2000 r., kiedy niewielu jeszcze Polaków miało okazję skorzystać osobiście z oferty jednego z banków zagranicznych większość z nich wyżej oceniała jakość usług oferowanych przez banki zagraniczne w porównaniu z odpowiednimi usługami świadczonymi przez podmioty krajowe¹⁶.

Warto też przeanalizować wpływ obecności inwestorów zagranicznych w polskim systemie bankowym na poziom zatrudnienia w bankach. Począwszy od 2000 r. stale spada liczba zatrudnionych w bankach komercyjnych, co spowodowane jest efektem konsolidacji, wprowadzenia nowoczesnych, scentralizowanych systemów informatycznych, rozwoju bankowości elektronicznej oraz dążenia banków do obniżenia kosztów¹⁷. Zmiany w liczbie zatrudnienia w bankach komercyjnych w latach 1993–2002 przedstawione są w tabeli 3.

Liczba zatrudnionych w bankach komercyjnych spadła od 2000 r., przy czym spadek zatrudnienia w bankach kontrolowanych przez kapitał krajowy miał miejsce wcześniej, już od 1999 r., a w bankach z przewagą kapitału zagranicznego daje się on zauważyć dopiero od 2001 r.

¹²A. Myczkowska, *Istotny kapitał zagraniczny*, „Rzeczpospolita” 2002.12.04.

¹³K. Bachmann, *Obrońcy ludu i obrońcy bankowości*, „Rzeczpospolita”, 2000.03.02.

¹⁴P. Glikman, *Pomaga, a nie szkodzi*, „Rzeczpospolita”, 2000.10.02.

¹⁵E. Godula, op. cit., s. 29.

¹⁶A. Stojewska, *Dobre, bo zagraniczne*, „Rzeczpospolita” 2000.04.03.

¹⁷*Sytuacja finansowa banków w okresie styczeń – wrzesień 2002 r.*, op. cit., s. 9.

Tabela 3

Zatrudnienie w bankach komercyjnych w Polsce

Stan na koniec roku	Banki komercyjne z przewagą kapitału krajowego	Banki komercyjne z przewagą kapitału zagranicznego	Banki komercyjne ogółem
1993	119 045	688	119 733
1994	127 708	997	128 705
1995	134 048	2 000	136 048
1996	129 102	15 099	144 201
1997	130 823	16 272	147 095
1998	131 266	17 801	149 067
1999	86 199	63 439	149 638
2000	59 821	84 416	144 237
2001	57 775	81 047	138 822
09.2002	56 037	77 998	134 035

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Sytuacja finansowa banków w okresie styczeń – wrzesień 2002*. Synteza, GINB NBP, Warszawa, styczeń 2003, s. 33.

W celu zbadania wpływu obecności inwestorów zagranicznych na zatrudnienie w sektorze bankowym przeanalizowano związki pomiędzy zatrudnieniem w bankach z przewagą kapitału zagranicznego a poziomem bezpośrednich inwestycji zagranicznych w polskim systemie bankowym od 1995 r. do września 2002 r., co przedstawiono na rysunku 3.

O ile poziom zaangażowania kapitałowego inwestorów z zagranicy rósł w podobnym tempie w trakcie analizowanego okresu, to poziom zatrudnienia w bankach z przewagą kapitału zagranicznego w latach 1998–1999 rósł szybciej niż inwestycje zagraniczne, ale w ostatnich dwóch latach wystąpił spadek. Nie należy jednak utożsamiać spadku zatrudnienia z napływem kapitału zagranicznego i wprowadzeniem nowych technologii – tańszych, efektywniejszych i często bardziej przyjaznych dla klientów. Bardziej prawdopodobne jest, że większy wpływ na zmniejszanie zatrudnienia mogła wywrzeć strategia obniżania kosztów, konieczna w warunkach rosnącej konkurencji i niezadowalających wyników finansowych banków oraz występujących objawów recesji gospodarczej.



Rysunek 3

Zatrudnienie w bankach komercyjnych z przewagą kapitału zagranicznego i bezpośrednie inwestycje zagraniczne w polskim systemie bankowym w latach 1995–2002

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Sytuacja finansowa banków w okresie styczeń – wrzesień 2002. Synteza*, GINB NBP, Warszawa, styczeń 2003, s. 33, 36.

Podsumowanie

Napływ kapitału zagranicznego do polskiego sektora bankowego poza zagrożeniami, z których najważniejszym jest pogorszenie warunków działania banków krajowych, spowodował o wiele więcej efektów pozytywnych. Na wymienienie zasługują przede wszystkim dokapitalizowanie polskich banków i udział we wprowadzaniu nowych produktów i usług finansowych oraz wzrost stabilności i konkurencyjności sektora bankowego i poprawa wizerunku Polski na rynku międzynarodowym. Kapitał zagraniczny wkroczył w te obszary, w których występował niedostatek kapitału krajowego, a po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej i zniesieniu barier transferu kapitału kraj pochodzenia kapitału nie będzie istotny.

Literatura

- BACHMANN K., *Obrońcy ludu i obrońcy bankowości*, „Rzeczpospolita”, 2000.03.02.
- DĄBROWSKA K., GRUSZCZYŃSKI M., *Kapitał zagraniczny a transformacja sektora finansowego w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
- GLIKMAN P., *Pomaga, a nie szkodzi*, „Rzeczpospolita”, 2000.10.02.
- GODULA E., *Kapitał zagraniczny w polskim sektorze bankowym*, Międzynarodowa Szkoła Menadżerów, Warszawa 2001.
- GRZEGORCZYK W., *Banków coraz mniej, za to większe*, „Rzeczpospolita”, 2002.06.10.
- MYCZKOWSKA A., *Istotny kapitał zagraniczny*, „Rzeczpospolita” 2002.12.04.
- SŁOJEWSKA A., *Dobre, bo zagraniczne*, „Rzeczpospolita” 2000.04.03.
- System bankowy w Polsce w latach dziewięćdziesiątych*, grudzień 2001, Narodowy Bank Polski.
- Sytuacja finansowa banków w 2001 r. Synteza*, GINB NBP, 2002.
- Sytuacja finansowa banków w okresie styczeń – wrzesień 2002. Synteza*, GINB NBP, Warszawa, styczeń 2003.

Positive and Negative Effects of the Foreign Capital Inflow into Polish Banking Sector in the Nineties

Abstract

Before 1990, Polish banks were characterized by capital shortage, lack of competition, narrow range of the financial products and services offered as well as by low level of bank staff qualifications. The entrance of either foreign banks or foreign investments solves these problems but also results in some risks such as a loss of the authorities' control over the banking system, the deterioration of the domestic entities position and the others.

The paper shows positive and negative effects of the foreign capital inflow into the Polish banking sector in the 1990 s. It is very important issue since the large scale of foreign direct investments engaged in the financial sector in Poland.

Rozwój bankowości internetowej w Polsce – wdrażanie technologii informatycznych i opinie klientów

Przesłanki zmian w bankowości lat dziewięćdziesiątych

Sektor bankowy wszedł w nową rzeczywistość lat dziewięćdziesiątych z przestarzałymi systemami informatycznymi i doświadczeniami dalekimi od wymogów nowoczesnej gospodarki. Istotnym faktem jest również to, że przed 1989 r. mieliśmy tylko PKO i banki spółdzielcze obsługujące klientów indywidualnych, a podstawową formą oszczędzania i zarazem narzędziem była książeczka oszczędnościowa. Nałożyła się na to hiperinflacja, z której wynikała skłonność do lokowania oszczędności w walutach obcych i korzystania głównie z gotówki. Pierwsze lata transformacji były powolnym dochodzeniem do stabilności. Klienci zaczęli odkrywać nowe formy korzystania z banków, banki zaś zaczęły przygotowywać ofertę nie tylko dla klientów korporacyjnych, ale także dla klientów indywidualnych. Dzisiaj, patrząc z perspektywy lat, można zauważyć pewne kierunki zmian.

Można sformułować tezę o wyraźnej tendencji do utrwalania się zwyczaju powierzania swojej gotówki bankom, mimo iż ostatnio nastąpiło zmniejszenie dynamiki wzrostu liczby rachunków (por. [1], [2], [3]). Analizując ogólnie formę lokat można stwierdzić, że w latach 1994–2001 dynamicznie rosła popularność posiadania złotych rachunków bankowych, a traciło znaczenie odkładanie pieniędzy na książeczkę oszczędnościową. Posiadanie innych form lokat i zasobów finansowych nie podlegało wyraźnym wahaniom. Obecnie nie notuje się istotnych zmian w tej dziedzinie. Spośród wielu form oszczędności i lokat finansowych największą popularnością cieszy się rachunek bankowy *a vista* w złotych (34%) oraz terminowy rachunek bankowy w złotych (18%). Pozytywne nastawienie wobec banków deklaruje prawie 70% Polaków, podczas gdy wobec ubezpieczeń ponad połowa, a wobec akcji mniej niż piąta część rodaków. Banki stały się instytucjami bliskimi i co ważniejsze, nie tak nie-

przyjaznymi zwyczajnym ludziom jak wiele innych ze świata otaczających nas instytucji [4].

Coraz większa liczba osób posiada rachunki bankowe, co determinuje w dużym stopniu korzystanie także z innych produktów oferowanych przez banki. Odsetek gospodarstw domowych korzystających z usług banków wzrósł z niespełna 30% w 1993 r. przez około 50% w 1998 r. do 60% w 2002 r. Jest to nadal znacznie mniej niż w krajach Unii Europejskiej i w Stanach Zjednoczonych (92–96%), ale dwukrotny wzrost w ciągu dziesięciu lat niezbiecie świadczy o wyraźnej tendencji zmian. Obecna sytuacja w Polsce w tej dziedzinie jest porównywalna z państwami zachodnioeuropejskimi z połowy lat 70. Można stwierdzić, że osoby z wykształceniem wyższym, szczególnie w grupach społeczno-zawodowych menedżerów oraz pracowników biurowych, zamieszkałe w miastach, szczególnie w Warszawie, oszczędzają najwyższy procent swoich dochodów i jednocześnie najczęściej korzystają z usług banków. Sytuacja wśród tych osób nie odbiega już prawie od krajów zachodnich. Na przeciwnym krańcu znajdują się bezrobotni, gospodynie domowe, studenci oraz robotnicy. Zaledwie 13% mieszkańców wsi ma oszczędności na rachunkach bankowych.

Nowoczesne usługi bankowe związane są głównie z bankowością elektroniczną. Bankowość elektroniczna to forma usług bankowych polegająca na umożliwieniu klientowi dostępu do jego rachunku za pośrednictwem komputera, łącza telekomunikacyjnego lub innego urządzenia elektronicznego. Należą do niej:

- automatyczna obsługa kasjerska – bankomaty,
- karty płatnicze,
- home banking,
- operacje bankowe dokonywane przez telefon,
- operacje bankowe dokonywane przez Internet,
- zlecenia stałe dokonywane automatycznie na rachunku klienta.

Wydaje się, że olbrzymią rolę w kształtowaniu stosunku Polaków do banków, jak i w kształtowaniu stosunku większości banków do klientów odegrały rachunki osobiste. Rachunki te, często zakładane pod wpływem nacisku pracodawców, zachęciły wiele osób, mimo początkowej (często dużej) rezerwy, do korzystania z usług banków. To rachunki osobiste przygotowały grunt kartom płatniczym, którymi posługuje się już trzecia część rodaków, i innym formom bankowości elektronicznej. W dalszych rozważaniach skupimy się na szeroko rozumianej bankowości internetowej, która odgrywa istotną rolę w nowoczesnym systemie bankowym.

Bankowość internetowa – uwagi wstępne

Znaczenie bankowości internetowej stale rośnie, można się spodziewać, że w niedalekiej przyszłości będzie to jedna z dominujących form kontaktu klienta z bankiem. Bankowość internetowa, mówiąc ogólnie, jest formą świadczenia usług przez bank za pośrednictwem sieci Internet. Odmianą tej formy jest wykorzystanie telefonu komórkowego z dostępem do Internetu (WAP – *Wireless Application Protocol*, czyli protokół komunikacji bezprzewodowej). W bankowości internetowej występują trzy modele banków:

1. Bank wirtualny – nie posiada placówek „marmurowych”, korzystanie z niego wymaga założenia „wirtualnego” rachunku (np. mBank).
2. Dostęp internetowy jest rozszerzeniem tradycyjnego rachunku bankowego, umożliwiającym śledzenie operacji i historii rachunku w Internecie i dokonywanie przelewów.
3. Samoistny wirtualny oddział – klient musi założyć nowy rachunek w oddziale internetowym, nawet jeśli jest już posiadaczem tradycyjnego rachunku w tym samym banku (np. e-Superkonto w PKO BP SA)

Bank wirtualny to bank obecny wyłącznie lub prawie wyłącznie w Internecie. Nie posiada sieci placówek, ani pojedynczych oddziałów. Zasadniczym kanałem dystrybucji jest Internet, wspomagany przez telefon, a czasem zwykłą pocztę lub firmy kurierskie. Zasadniczą część kosztów banku stanowi stworzenie i utrzymanie serwisu WWW, przy minimalnych kosztach nieruchomości i personelu. Oprócz Internetu banki wirtualne oferują następujące kanały dostępu:

- bankomat (sprawdzanie stanu konta, wykonywanie operacji bezgotówkowych, pobieranie pieniędzy z rachunku),
- e-mail,
- SMS,
- Telefon,
- WAP.

Banki wirtualne stosują strategię tzw. multichannelingu, czyli równoczesnego oferowania klientowi wielu kanałów dystrybucji. Usługa ta wymaga zbudowania centrum kontaktowego stanowiącego moduł systemu CRM (*Customer Relation Management*), umożliwiającego jednorodną technikę komunikacji z klientami niezależnie od kanału. Oczywiście wymienione dwa pozostałe modele banków internetowych polegają na zaadaptowaniu metod banku wirtualnego do banku tradycyjnego.

Rzeczywisty rozwój bankowości internetowej w Polsce rozpoczął się w październiku 1998 r. od tego, że banki zaczęły wprowadzać pierwsze internetowe usługi. W Polsce pierwszym był Powszechny Bank Gospodarczy SA w Łodzi (w 1998 r.

włączony do Pekao SA). Wśród polskich banków transakcje przez Internet w różnym zakresie oferowane są od kilku lat m.in. przez PKO BP SA, Citibank Polska, Bank Śląski, Bank Przemysłowo-Handlowy i Powszechny Bank Kredytowy (obecnie dwa ostatnie są połączone). Przełomem było pojawienie się pierwszego w pełni internetowego banku, banku wirtualnego, mBanku należącego do BRE Banku. Bank ten rozpoczął działalność 27 listopada 2000 r. Dzięki zastosowaniu wysokich stóp procentowych i niskich prowizji odniósł sukces pomimo oferowania tylko dwóch produktów: rachunku typu ROR i lokaty typu *a vista*. Został laureatem plebiscytu „Internetowe wydarzenia roku 2001”. Po dwóch tygodniach działania miał już 7 tys. klientów (dla porównania internetowy oddział PKO BP SA po miesiącu – 2,3 tys. osób). Po nim powstały Inteli-go, Volkswagen Bank Direct i Nordea. Główne przyczyny powstawania banków internetowych to: rozwój technologii, korzyści banku i korzyści klienta. Powstanie ogólnodostępnej i uniwersalnej sieci komputerowej umożliwiło kontakt klientów z bankiem za jej pośrednictwem. Dzięki zastosowaniu Internetu bank ponosi znacznie niższe koszty w porównaniu z innymi kanałami dystrybucji usług bankowych. W banku internetowym koszty personalne i lokalowe są znacznie niższe niż w tradycyjnym. Wykorzystanie sprzętu komputerowego to też niewielkie koszty. Głównymi kosztami są koszty łączności. Porównanie przykładowych kosztów transakcji przedstawione jest w poniższej tabeli:

kanal dystrybucji	koszt pojedynczej transakcji w USD
tradycyjny oddział	1,07
telefon	0,54
pełnoobsługowy bankomat	0,27
bankowość elektroniczna	0,015
bankowość internetowa (wirtualna)	0,01

Źródło: J. Grzechnik: „Bankowość internetowa”, Internetowe Centrum Promocji, Gdańsk 2000.

Podstawowe korzyści dla klienta to:

- 1) wyższe oprocentowanie rachunków i lokat,
- 2) eliminacja lub minimalizacja większości opłat lub prowizji,
- 3) dostępność banku przez całą dobę, bieżący wgląd w saldo i historię rachunku,
- 4) możliwość korzystania z banku w każdym miejscu świata.

Bariery rozwoju bankowości internetowej

Wpływ technologii informatycznych na zmiany zachodzące na rynku usług oferowanych przez banki jest bezdyskusyjny, jednakże obawy klientów ograniczają rozwój bankowości internetowej. Obawy takie występują nawet w krajach o dużej tradycji we wdrażaniu najnowocześniejszych technologii, takich jak Stany Zjednoczone. W Polsce szybkość zmian w dziedzinie technologii i jednocześnie szybkie zmiany w bankowości oraz w sposobach korzystania z jej usług mogą powodować istotne zwiększenie poziomu takich obaw. Badania wskazują na kilka podstawowych barier [6].

1. Bariera zaufania

Polega ona na tym, że klient wydając dyspozycję drogą telefoniczną czy internetową, nie jest w pełni przekonany, że zostanie ona prawidłowo zrealizowana. Do współpracy z bankiem przez komputer ma zaufanie 48% badanych, przez telefon 47%, przez Internet 36%, natomiast zaufanie do bankomatu ma 83% badanych. Zdecydowany brak zaufania do użycia bankomatu ma 6%, komputera 18%, telefonu 21%, Internetu 24% badanych.

2. Bariera bezpieczeństwa

Oznacza ona lęk przed możliwością dokonywania operacji na rachunku klienta przez osoby trzecie. Korzystając z bankomatu poczucie bezpieczeństwa ma 66%, komputera 48%, a telefonu 42% badanych (brak poczucia bezpieczeństwa deklaruje odpowiednio: 10%, 18%, 22%). Dla porównania przy operacjach kasowych poczucie bezpieczeństwa deklaruje 95% badanych. Bariera ta rośnie nieproporcjonalnie do zagrożeń na skutek sensacyjnych informacji mediów.

3. Bariera jakości

Klienci korzystający z nowych rozwiązań deklarują wysoki poziom zadowolenia. Głównymi brakami są wolny dostęp do Internetu, a dla bankomatów awarie, mała ich liczba, mały zakres oferowanych przez nie usług.

4. Bariera dostępności

Dostęp do telefonu z wybieraniem tonowym deklaruje 34% badanych, do telefonu komórkowego 32%, do komputera 34% i do Internetu 16% osób badanych. Posiadanie dostępu do nowych technologii nie jest jednoznaczne z możliwością i umiejętnością korzystania z tej formy kontaktu z bankiem.

5. Bariera znajomości

Znajomość korzystania z usług bankowych za pomocą komputera i Internetu deklaruje 36% ogółu dorosłej ludności, 56% kadry kierowniczej i 57% właścicieli prywatnych przedsiębiorstw. Badania umiejętności posługiwania się in-

strumentami bankowości internetowej są nieprecyzyjne, często znajomość nazwy wystarcza do stwierdzenia umiejętności, albo badani uważają, że nie wypada przyznać się do swojej niewiedzy.

6. Bariera przywiązania

Jest to bariera psychologiczna – klienci przywiązani są do bezpośredniej obecności w banku. Aż 44% badanych zmieniłoby bank, gdyby zrezygnował on z tradycyjnej obsługi kasowej, decyzję taką podjęłoby 54% właścicieli prywatnych przedsiębiorstw. Jest to obawa przed odpersonalizowaniem usług bankowych i samotnością człowieka w wirtualnym świecie.

7. Bariera opłacalności

Większość, bo aż 60% badanych, nie jest zainteresowanych zakupem urządzeń umożliwiających korzystanie z bankowości internetowej. Znaczna część (35–45%) przedsiębiorstw małych lub średnich deklaruje, że wysokość opłat pobieranych przez banki za korzystanie z bankowości internetowej nie ma znaczącego wpływu na korzystanie z tej formy współpracy z bankami.

Stan ten podlega ciągłym zmianom. Życie społeczne i gospodarcze zmienia się pod wpływem elektroniki, a szczególnie Internetu, operacje finansowe przenoszą się do przestrzeni wirtualnej, wzrasta znaczenie usług elektronicznych. Młodsze pokolenia są lepiej zorientowane w świecie komputerów i Internetu, a komputerowe programy bankowe stają się coraz bardziej przyjazne dla użytkowników. Jednocześnie braki w rozwiązaniach prawnych powstałe na skutek dynamicznego rozwoju technologii są systematycznie usuwane.

Bankowość internetowa w sektorze B2B

W Polsce bankowość elektroniczna rozwijała się głównie w sektorze B2B (*Business to Business*), podstawową formą był home banking, używany głównie przez duże korporacje (bank instalował u klienta terminal komputerowy, który przez łącza telekomunikacyjne zapewniał stały kontakt z bankiem). Obecnie coraz częściej home banking jest wypierany przez bankowość internetową. Sumarycznie około 37% przedsiębiorstw posiadających dostęp do Internetu korzysta z którejś z form bankowości elektronicznej – home bankingu bądź bankowości internetowej, a 63% badanych wyraża o niej pozytywny stosunek – wynika z badania bankowości elektronicznej wśród firm sektora MSP. Bankowość elektroniczna, w tym internetowa, mimo że nadal nie jest produktem masowym, to jednak jest ważnym elementem obsługi sektora przedsiębiorstw przez banki. Wzmacnianie satysfakcji i lojalności klientów bizneso-

wych oraz możliwość przyciągnięcia klientów atrakcyjnych finansowo to dwie istotne korzyści dla banków płynące z wdrożenia elektronicznego kanału dostępu do oferowanych usług.

Firma badawcza I-Metria przeprowadziła we wrześniu 2002 r. badanie bankowości internetowej wśród polskich firm, którego wyniki opracowano w formie raportu „Internet banking B2B” [9]. Większość banków oferuje home banking rozwijając równocześnie kanał internetowy. Jednak dwa razy więcej klientów korporacyjnych korzysta z home bankingu (24,3% badanych firm) niż z rozwiązań opartych na technologiach internetowych (12,6% badanych firm). Pomimo że 82% obecnych klientów usługi home bankingu akceptuje ideę bankowości internetowej i docenia dodatkowe możliwości tej technologii, to jednak usługa home banking, mimo ograniczeń, jest odbierana jako usługa lepiej dopracowana niż internet banking. Ma to związek z faktem, że oferowane usługi home bankingu znajdują się w ofercie banków znacznie dłużej niż bankowość internetowa. Klienci korporacyjni postrzegają również home banking jako bardziej bezpieczny. Z ich punktu widzenia home banking jest wystarczający na miarę bieżących potrzeb, jest to po prostu urządzenie do obsługi transakcji. Jednakże z punktu widzenia banków utrzymanie dwóch elektronicznych kanałów usług finansowych wiąże się z dodatkowymi kosztami. Wzrost bezpieczeństwa transakcji w Internecie, powstawanie i wdrażanie standardów dla tych transakcji powinno spowodować stopniową migrację w kierunku rozwiązań działających w całości w środowisku sieci globalnej. Dodatkowym argumentem za tym jest fakt, że rozwiązania oparte na przeglądarkach internetowych niosą ze sobą znacznie większe możliwości marketingowe i informacyjne. Decyzje banków o przenoszeniu klientów z home bankingu na rozwiązania internetowe będą zależeć od wdrożonych systemów informatycznych, struktury organizacyjnej i są ciekawym polem obserwacji dla analityków.

Nadal część banków nie jest przygotowana technicznie do pełnej obsługi przez Internet wszystkich swoich klientów biznesowych. Ciągłe jednym z problemów jest brak centralnego systemu informatycznego, trudno w takiej sytuacji przygotować ofertę dla korporacji działających jednocześnie w różnych miejscach Polski. Lokalne wdrażanie systemów informatycznych nie rozwiązuje wszystkich problemów, a zdecydowanie zwiększa koszty. Brak odpowiednich systemów informatycznych i brak odpowiedniej organizacji powoduje, że banki często nie są zainteresowane informowaniem swoich klientów o tego typu usługach. Połowa badanych firm nie wiedziała, czy ich bank posiada w swojej ofercie jakąś formę bankowości elektronicznej, około 33% firm korzystających z Internetu otrzymało ofertę dostępu przez Internet do rachunku w banku, ale aż 46% deklarowało, że nie otrzymało takiej oferty od swojego banku. Na pytanie, czy byliby zainteresowani uzyskaniem dostępu do rachunku

przez Internet w obecnym banku, 63% respondentów zadeklarowało, że gdyby ich bank zaoferował im taką możliwość, skorzystaliby z niej. Także wykorzystanie informacji zawartej na stronach WWW banków nie jest zbyt duże, aż 56% firm korzystających z bankowości elektronicznej wchodząc na stronę WWW swojego banku nie zapoznało się z ofertą produktową prezentowaną w serwisie internetowym banku, zrobiło to tylko 36% badanych.

Zasadniczym czynnikiem wpływającym na wykorzystanie kanału internetowego w komunikacji przedsiębiorstw z bankami jest zakres i intensywność korzystania z Internetu w przedsiębiorstwach. Obecnie 40% polskich podmiotów z sektora MSP korzysta z Internetu, jednakże ciągle wiele, szczególnie małych przedsiębiorstw, jako barierę podaje brak nie tylko dostępu do Internetu, ale też brak sprzętu komputerowego. Sytuacja ta jednak zmienia się szybko, firmy dostrzegają korzyści płynące z komunikacji elektronicznej i są skłonne ją rozszerzać na coraz to nowe sfery działalności, także na sferę usług bankowych.

Wśród czynników branych pod uwagę przez klientów korporacyjnych za interesowanych założeniem rachunku z dostępem przez Internet najczęściej wymieniane były: bezpieczeństwo (42%), poziom opłat i prowizji (34%) oraz funkcjonalność strony internetowej banku (28%). Dopiero na czwartym miejscu respondenci wymieniali poziom oprocentowania – 23%. Jako czynniki zniechęcające wymieniano przede wszystkim bezpieczeństwo – 32%, drogi i powolny dostęp do Internetu – 11% oraz niską funkcjonalność stron WWW banków – 7%.

Warto rozważyć rolę banków czysto wirtualnych w sektorze B2B. Na razie oferta takich banków skierowana jest do małych firm. Z ofertą dla takich firm jako pierwsze wystąpiło Inteligo odnosząc relatywnie duży sukces; także mBank, który początkowo nie przedstawił takiej oferty, wprowadził ją w końcu do pakietu usług. Mimo że minął bardzo krótki okres od rozpoczęcia działalności banków czysto wirtualnych, wydaje się, że perspektywy ekspansji w sektorze małych firm są duże i warte analizy. Potencjalni klienci z tej grupy ilościowo dominują wśród przedsiębiorstw, jednocześnie internetowe rachunki wydają się być dla nich bardzo wygodne.

Bankowość internetowa w sektorze B2C

Bankowość elektroniczna w sektorze B2C (*Business to Client*) ma krótszą tradycję niż w sektorze B2B dlatego, że home banking był praktycznie dostępny tylko dla dużych klientów korporacyjnych. Pojawienie się bankowości internetowej stworzyło szansę dla klientów indywidualnych. Osoby posiadające

dostęp do Internetu i korzystające z niego wciąż stanowią znaczną mniejszość populacji, jednakże warto obserwować zachowania ich jako klientów banków. Sposób zachowania klientów banków internetowych stanowi ceną informację, która może być wykorzystana do ustalania strategii banków w przyszłości, a obecnie może wpłynąć na modyfikację wielu rozwiązań. Przy okazji trzeba zaznaczyć, że banki internetowe, w szczególności wirtualne, znacznie szybciej reagują na potrzeby swoich klientów niż banki tradycyjne. Przykładem jest niewątpliwie mBank i jego system komunikacji z klientami (fora dyskusyjne w Internecie itp.). Powstaje pytanie: czy rachunek w wirtualnym banku wraz z możliwością korzystania z kart płatniczych w sklepach i bankomatach oraz możliwościami płatności przez Internet jest wystarczający dla klientów? Okazuje się, że nie – klienci w większości ciągle postrzegają kanał internetowy jako uzupełnienie bankowości tradycyjnej, a nie samodzielną, kompletną usługę. Potwierdzają to badania firmy badawczej I-Metria przeprowadzone w czerwcu 2002 r. [7]. Badano użytkowników Internetu posiadających rachunek ROR w bankach oferujących dostęp internetowy oraz posiadających rachunki w tradycyjnych bankach bez możliwości korzystania z usług bankowości internetowej. Głównym celem badania była analiza postaw internautów nie posiadających rachunków z dostępem internetowym wobec oferty usług bankowości internetowej.

Klienci banków oferujących usługi bankowości internetowej oczekują, że bank zachowa fizyczne oddziały. Zaskakująco duża część klientów (40%) banków czysto wirtualnych (tj. mBanku i Inteligo) chciałaby, by ich bank posiadał tradycyjne oddziały. Zdaniem analityków, mimo iż brak fizycznych oddziałów wirtualnych banków nie stanowi przeszkody dla klientów w założeniu konta, jednakże z czasem może stać się źródłem dyskomfortu. Wśród osób korzystających z Internetu a korzystających jedynie z usług bankowości tradycyjnej aż 56% deklaruje zainteresowanie bankowością internetową. Deklarują oni, że gdyby ich bank zaoferował im dostęp do rachunku przez Internet, skorzystaliby z takiej możliwości. Pozostałe 44% nie jest zainteresowanych bankowością internetową, jednakże 19% z tej grupy deklaruje, że gdyby bank, w którym posiadają obecnie rachunek, zaoferował im możliwość dostępu przez Internet, to rozważyliby taką propozycję. Osoby korzystające z bankowości internetowej jako główny powód założenia wirtualnego ROR-u podają czynnik finansowy. Internauci nie posiadający wirtualnego rachunku, ale zainteresowani skorzystaniem z tej formy usługi jako argument „za” wymieniają przede wszystkim: wygodę (87% badanych), wyrażającą się w możliwości uniknięcia kolejek, szybkości dokonywania transakcji, łatwości obsługi czy możliwości skorzystania z szerokiej gamy usług w jednym miejscu. A więc wielu potencjalnych klientów banków internetowych czeka na ofertę we własnym banku, nie poszu-

kując aktywnie innych możliwości dostępnych na rynku. Następnym ważnym argumentem „za” jest opłacalność finansowa, a więc wyższe oprocentowanie, zerowe opłaty i prowizje czy promocje; argument ten wskazywany był przez 13% badanych. Pojawia się także, jako argument za korzystaniem z bankowości internetowej, postrzeganie usług internetowych jako ciekawych, modnych, nowoczesnych, co jest ważne dla niektórych badanych. Powody, dla których internauci nie chcą założyć rachunku w internecie to: brak potrzeby korzystania z tego typu usług (dla 62% badanych), kwestie bezpieczeństwa (dla 50%), infrastruktura, tj. powolny i drogi dostęp do Internetu (6%) oraz niewygodą (2%). Poziom satysfakcji z usług bankowości internetowej (tj. usług banków stricte wirtualnych oraz tradycyjnych, oferujących internetowy kanał dostępu) z punktu widzenia klienta jest wyższy niż w przypadku usług bankowości tradycyjnej.

Bankowość internetowa w sektorze B2C jest szansą na pozyskanie nowych klientów dla mniejszych banków, agresywnie wchodzących na rynek, a co za tym idzie na zmianę układu sił na rynku. Powoduje to, że także banki tradycyjne starają się przedstawiać taką ofertę. Przykładem może być PKO BP S.A., który uruchomił swój wirtualny oddział do obsługi e-Superkonta. Ponieważ oferta e-PKO w praktyce okazała się zbyt mało atrakcyjna dla internautów, bank przejął w listopadzie 2002 r. czysto wirtualny bank Inteligo. Pierwszym efektem tego przejścia jest udostępnienie posiadaczom kont Inteligo bezpłatnego dostępu do sieci bankomatów PKO BP SA. Generalnie jednak można stwierdzić, że z punktu widzenia banków tradycyjnych kanał internetowy to broń defensywna, a nie ofensywna. Kanał internetowy jest dodawany, aby nie pozostać w tyle za konkurencją. Banki tradycyjne uzupełniają swoją ofertę, aby bronić się przed potencjalnym odpływem klientów do wirtualnej konkurencji. W przypadku tradycyjnych banków oferujących internetowy dostęp do rachunku efektywną strategią marketingową okazało się zaoferowanie obecnym klientom pakietu usług poszerzonego o kanał bankowości internetowej, natomiast mało efektywną próby pozyskania nowych klientów za pomocą oferty bankowości internetowej. Być może posunięcia PKO BP SA zmienią trochę postawę banków tradycyjnych i skłonią je do bardziej aktywnych działań w tej dziedzinie. Wdrożenie kanału bankowości internetowej nie gwarantuje w krótkiej perspektywie czasu zwrotu poniesionych nakładów. Możliwość, iż nakłady poniesione na wdrożenie internetowego kanału usług nie zwrócą się w formie bezpośrednich korzyści (tj. redukcji kosztów operacyjnych czy przyciągnięcia nowych klientów do banku) stanowi zagrożenie dla banków inwestujących w bankowość internetową. Może się okazać, że znacznie więcej niż same banki zyskają na tym ich klienci oraz dostawcy rozwiązań informatycznych dla banków.

Perspektywy rozwoju bankowości internetowej

Obecna niekorzystna sytuacja gospodarcza wpływa także na rozwój bankowości internetowej. Pogorszeniu uległ wskaźnik koniunktury w bankach, w efekcie skłania to do wstrzymywania inwestycji w nowe systemy informatyczne. Jednakże sprawa rozwoju bankowości internetowej, ze szczególnym uwzględnieniem bezpieczeństwa transakcji, jest bardzo aktualna. We wrześniu 2002 r. w sondażu pytano bankowców między innymi o problemy bankowości internetowej oraz podpisu elektronicznego [9]. Ponad połowa bankowców (58%) ocenia, że bankowość internetowa w Polsce rozwija się w umiarkowanym tempie, zdaniem 29,5%, że bardzo szybko, a 12,5%, że raczej wolno. Większość bankowców (86,5%) sądzi, że ustawa o podpisie elektronicznym zapewni bezpieczeństwo obrotu elektronicznego, a 12,5% temu zaprzecza. Opinii tej najczęściej nie podzielają szefowie banków spółdzielczych (27%). Większość ankietowanych banków i placówek bankowych zamierza korzystać z podpisu elektronicznego, przy czym zdecydowanie częściej z bezpiecznego (63,5%) niż niekwalifikowanego (6%), 29% nie wie, czy będzie korzystać, a 2,5% nie zamierza z niego korzystać w ogóle. Co ósma placówka (12%) korzystanie z podpisu elektronicznego zamierzała rozpocząć jeszcze w 2002 r., co trzecia (31%) – w przyszłości, 6% w 2004 r., a 19,5% w dalszej perspektywie, tj. w 2005 r. i później. Bankowcy opowiadają się w większości (73,5%) za istnieniem jednego centrum certyfikacyjnego podpisu elektronicznego. Za istnieniem kilku centrów optuje nieco ponad piąta część ankietowanych (21,5%), a 5% nie ma sprecyzowanej opinii w tej kwestii. Jak te opinie wpłyną na rozwój bankowości internetowej? O tym, czy potrzeby i zachowania klientów spowodują zmianę tych opinii, będziemy mogli przekonać się w najbliższych latach.

Banki internetowe w państwach o ciągłości gospodarki rynkowej są efektem nowych możliwości technologicznych, ale również w pewnym stopniu odpowiedzią na tendencję odchodzenia klientów od lokowania rezerw finansowych w bankach. Banki unikały ryzyka, oferowały standardowe produkty za standardową cenę, nie wprowadzały innowacji, w efekcie liczba klientów banków malała na rzecz domów maklerskich, firm ubezpieczeniowych, funduszy inwestycyjnych. W Polsce sytuacja taka nie miała analogii, można powiedzieć, że nastąpił przeskok do najnowocześniejszych technologii z pominięciem etapów, które przechodziły kraje zachodnie.

Czy obecna dekada dostarczy nam tak wielu zmian jak poprzednia? Czy wreszcie technologie internetowe będące swego rodzaju rewolucją w bankowości umocnią swoją pozycję i w jakim stopniu wyprą tradycyjne oddziały banków? Sądzimy, że tak się będzie działo. Nowe pokolenie Polaków dużo bar-

dzień otwarcie podchodzi do spraw związanych z informatyką, a przecież to pokolenie niezależnie od dekonjunkury będzie stabilizować się materialnie i z niego rekrutować się będą nowi klienci banków.

Literatura

1. M. IDZIK, Marketing w Praktyce nr 8, sierpień 2002 – opracowanie powstało na podstawie danych zaczerpniętych z Audytu Bankowości Detalicznej, który jest syndykaltowym produktem badawczym Instytutu Pentor.
2. E. ŚMIŁOWSKI, Gazeta Finansowa, 13–19 lipca 2002.
3. Oszczędności i lokaty finansowe gospodarstw domowych, CBOS Warszawa, grudzień 2002.
4. E. ŚMIŁOWSKI, Puls Biznesu, 17 października 2002.
5. E. ŚMIŁOWSKI, Gazeta Bankowa, 26 listopada 2002.
6. P. KARPIŃSKI, Szanse bankowości elektronicznej. [w:] Bank nr 20(2000).
7. Internet banking B2C w Polsce, I-Metria Warszawa, 22.07.2002.
8. E. ŚMIŁOWSKI, Gazeta Bankowa, 24–30 września 2002.
9. Polski Internet banking B2B, I-Metria Warszawa, 10.10.2002.

Development of Internet Banking in Poland – New Information Technologies and Clients Opinions

Abstract

In the paper, the idea of internet banking was presented and its short history in Poland was considered. In the next part basic barriers of internet banking development were discussed, mainly from clients' point of view. In the paper also description of current advance of internet banking in B2B sector was included, additionally basic problems connected with access to account through the internet were discussed. Afterwards analysis of situation in sector B2C was presented with special concentration on the specific of using pure virtual banks. Particular behaviours and expectations of clients and main benefits following from this form of banking for clients and for banks were discussed. Perspectives of internet banks development in the contexts of the digital signature act were summarised.

Instytucjonalno-prawne uwarunkowania rozwoju rynku kredytów rolniczych w Polsce w okresie transformacji systemowej

Wstęp

Celem opracowania jest zbadanie i scharakteryzowanie zmian instytucjonalno-prawnych, które miały miejsce w gospodarce w pierwszej dekadzie transformacji systemowej i które wpłynęły na kształt i kierunek rozwoju rynku kredytu rolniczego. Ma to pozwolić na odpowiedź na pytanie, czy obudowa instytucjonalno-prawna sprzyjała rozwojowi tego rynku czy wręcz przeciwnie.

Analizę uwarunkowań rozwoju rynku kredytów w pierwszej dekadzie gospodarki rynkowej zapoczątkuje krótka charakterystyka stanu wyjściowego tj. instytucji działających po stronie podaży kredytu rolniczego, podmiotów zgłaszających nań popyt i prawa bankowego w latach 80. Następnie zostaną omówione najistotniejsze uregulowania prawne rynku kredytów w nowych warunkach, ich zmiany oraz konsekwencje dla rynku. Kolejna część jest poświęcona jest obudowie instytucjonalnej rynku, ocenie stopnia jej rozwoju, kształtu, zadań i przydatności poszczególnych instytucji. W podsumowaniu przedstawiono wnioski z analizy i podjęto próbę określenia tendencji na tym rynku.

Materiały do analizy to akty prawne wprowadzające nowe reguły funkcjonowania rynku kredytów, sprawozdania z działalności ARiMR, syntezy dotyczące sytuacji banków dokonywane przez NBP, dane GUS, informacje z gospodarstw chłopskich objętych badaniami IERiGŻ, wyniki badań własnych i literatura przedmiotu.

Stan wyjściowy

Podaż kredytu

W okresie gospodarki socjalistycznej podstawowym źródłem kredytu dla gospodarstw chłopskich były banki spółdzielcze. Miały one prawny monopol na obsługę rolników indywidualnych na podstawie ustawy Prawo bankowe

z 1975 r. Powołany tą ustawą do życia Bank Gospodarki Żywnościowej pełnił wobec banków spółdzielczych funkcję centrali finansowej, organizacyjnej i rewizyjnej. W 1989 r. liczba banków spółdzielczych wynosiła 1662¹. Banki te były spółdzielniami głównie z nazwy, bo w praktyce pozostawały podobnie jak większość spółdzielni w Polsce przedsiębiorstwami państwowymi [Wyczański P.; Gołajewska M. 1996]. Warunki udzielania kredytów (stopa procentowa, prowizje, preferencje) były szczegółowo regulowane przez prawo (zarządzenia Prezesa NBP²). Kredyty były udzielane na stały procent. Stopy procentowe zmieniano stosunkowo rzadko, a nowe stawki dotyczyły nowo udzielanych kredytów. Oprocentowanie kredytów produkcyjnych w okresie 1956–1988 było jednocyfrowe. W warunkach dwucyfrowej inflacji oznaczało to, że realna stopa procentowa była ujemna. Dopiero w 1988 r. wprowadzono zmienną stopę procentową od nowo udzielanych kredytów³. Od udzielanych kredytów banki mogły pobierać prowizję. Kredyty preferencyjne były z niej zwolnione. Należy jednak podkreślić, że banki stosunkowo rzadko korzystały z tej możliwości zwiększenia przychodu. Kredyt ze swej natury jest finansowaniem zwrotnym, jednak praktyka w tym względzie była różna. W latach 70-tych system umorzeń kredytów był rozbudowany, co nadawało im charakter dotacji. Na początku lat 80. w ramach prób zreformowania gospodarki zrezygnowano z umorzeń kredytów⁴. Nadal jednak dominowało w literaturze przedmiotu i aktach prawnych podejście do kredytu jako „pomocy kredytowej”. W tym okresie zaczęto wskazywać potrzebę dopasowania pomocy kredytowej do sytuacji finansowej kredytobiorcy. W ustawie z 1982 r. Prawo bankowe pojawiło się pojęcie zdolności kredytowej, chociaż jej definicję zawierała dopiero następna ustawa z 1989 r. Dopóki banki zajmowały się wykonaniem narzuconego ogólnie planu kredytowego i ich celem nie była maksymalizacja zysku, dopóty nie przywiązywały istotnej roli do zabezpieczenia zwrotności kredytu. Dominującą w latach 80. formą zabezpieczeń kredytów, o ile je stosowano, było poręczenie. Inne formy, np. hipoteka, występowały sporadycznie.

W okresie gospodarki socjalistycznej istniały pewne formalne ograniczenia w dostępie rolników indywidualnych do kredytu bankowego mające źródło w obowiązującej ideologii, np. zakaz udzielania kredytów ogólnobrotowych producentom rolnym, którzy nie zbywali produktów w jednostkach gospodarki uspołecznionej. Znając praktykę funkcjonowania gospodarki można wątpić, czy miały jakikolwiek realny wpływ na dostęp do kredytu, gdyż przepisy moż-

¹Rocznik Statystyczny GUS 1990, s. 135.

²Do 1982 r. przez Ministra Finansów.

³Zarządzenie Prezesa NBP regulujące tę zmianę dotyczyło też umów kredytowych zawartych przed wprowadzeniem tego zarządzenia, o ile w umowie kredytowej została zastrzeżona możliwość zmiany odsetek od kredytu.

⁴Wyjątkiem były kredyty na zakup rozplodników.

na było w sposób łatwy po prostu ominąć, tak jak czyniono to w innych przypadkach⁵.

Można przyjąć, że w bankowości spółdzielczej występowały takie zjawiska i procesy, jakie miały miejsce w całym systemie bankowym. Wyczański i Gołajewska charakteryzując sytuację w bankach przed okresem transformacji wymieniają takie cechy, jak: brak konkurencji i dbałości o klienta, co wynikało z ograniczonej liczby banków oraz ich specjalizacji, brak przepisów prawnych regulujących funkcjonowanie systemu bankowego, niska efektywność i brak bodźców do jej podnoszenia, brak zainteresowania oferowaniem nowych produktów i usług przez banki, przeważnie niskie kwalifikacje pracowników bankowych oraz niski prestiż zawodu [Wyczański P.; Gołajewska M. 1996]. Cechy te były balastem, z którym sektor bankowy, a w tym i spółdzielczy wszedł w okres transformacji systemowej, a jego przewyciężenie stało się wyzwaniem, któremu, jak pokazała rzeczywistość, wiele banków nie sprostało.

Oprócz kredytu bankowego do 1983 r. pewną rolę odgrywał też kredyt pozabankowy udzielany przez cukrownie, spółdzielnie zaopatrzenia i zbytu, spółdzielnie mleczarskie i PZGS-SCh⁶. Nieprzerwanie funkcjonował też kredyt prywatny mający charakter drobnych pożyczek sąsiedzkich lub rodzinnych. Gospodarstwa, których członkowie pracowali w uspołecznionych zakładach pracy, mogły korzystać z drobnych pożyczek udzielanych przez kasy zapomogowo-pożyczkowe.

Omówione pokrótce cechy rynku kredytu rolniczego charakteryzują go od strony podaży.

Popyt na kredyt

Po stronie popytu na kredyt rolniczy występowało około 2 mln gospodarstw indywidualnych⁷. Ich uczestnictwo w rynku kredytów rolniczych oceniane faktem zadłużenia bankowego zmieniało się w czasie. O ile pod koniec lat siedemdziesiątych zadłużonych było około 40% gospodarstw indywidualnych [Biernacka 1981], to pod koniec lat osiemdziesiątych tylko około 26% [Hybel 1990]. Czynnikiem determinującym popyt na jakiegokolwiek dobro jest cena. Popyt jest funkcją ceny, w przypadku kredytu jest nią procent. W praktyce w stosunkach kredytowych wygodniej jest posługiwać się jego relacją do

⁵Np. wysokość emerytur rolniczych była między innymi warunkowana wartością sprzedaży produktów do uspołecznionych punktów skupu, toteż zdarzały się przypadki, że sąsiedzi lub rodzina zbywali produkty na konto rolnika planującego przejść na emeryturę.

⁶W 1982 r. Rada Ministrów zniosła tę możliwość [Stefański 1989].

⁷Na czerwiec 1989 r. 2143 tys. gospodarstw.

wielkości udzielonego kapitału w skali roku, czyli stopą procentową. W gospodarce socjalistycznej realna stopa procentowa była często ujemna lub zbliżona do zera. W tej sytuacji nie była ona czynnikiem ograniczającym popyt na kredyt, a wręcz przeciwnie. Taka sytuacja zachęca do zaciągania kredytów. Toteż ograniczenia popytu wynikały raczej z czynników takich jak negatywne doświadczenia wsi w zakresie korzystania z kredytów w okresie międzywojennym oraz obawy przed zmianą polityki rolnej, które mogłyby ujemnie wpłynąć na zdolność do spłaty kredytu. Pewnym czynnikiem była też ograniczona podaż środków rzeczowych – maszyn rolniczych, materiałów budowlanych, środków obrotowych, których to zakupy kredyt by sfinansował. Jeżeli rolnik nie miał możliwości zamiany środków pieniężnych na dobra, nie miał motywacji do ubiegania się o kredyt, nawet przy ujemnej stopie procentowej.

Effektem konfrontacji popytu i podaży kredytów był pewien wolumen zawartych transakcji kredytowych. Najwyższe wypłaty kredytów miały miejsce w drugiej połowie lat 70. W pierwszej połowie następnej dekady spadły i były o kilkadziesiąt procent niższe. Ta sytuacja miała odzwierciedlenie w poziomie i zmianach zadłużenia gospodarstw chłopskich. Poziom zadłużenia bankowego był najwyższy pod koniec lat 70. W latach 80. systematycznie spadał i w 1989 r. był ponad 5 razy niższy niż 10 lat wcześniej. W tym roku relacja zadłużenia gospodarstw indywidualnych z tytułu kredytów obrotowych i inwestycyjnych do wartości ich produkcji towarowej wynosiła 5,7%. Można stwierdzić, że w gospodarce rynkowej rolnictwo weszło z bardzo niskim zadłużeniem bankowym.

Rynek, na którym po stronie popytu działają stosunkowo swobodnie indywidualni konsumenci, lecz po stronie podaży występują centralnie sterowani wytwórcy, prof. Beksiak określa jako jednostronny [Beksiak 2001]⁸. Z przeprowadzonej analizy cech rynku kredytów rolniczych zarówno po stronie popytu, jak i podaży wynika, że to określenie można z powodzeniem zastosować do rynku kredytu rolniczego w tym okresie. Jak stwierdza jego autor, gospodarka socjalistyczna nie zna rynku w znaczeniu, jakie ma on w kapitalizmie [Beksiak 2001]. Wydaje się, że w stosunku do rynku kredytów rolniczych właściwe jest też i to twierdzenie.

⁸ Autor używa tego określenia w stosunku do rynku dóbr konsumpcyjnych w okresie gospodarki socjalistycznej.

Prawne aspekty zmian na rynku kredytów w okresie transformacji

Bankowość była tym działem gospodarki, w którym najwcześniej zaczęto wprowadzać stosunki rynkowe. Już na początku 1989 r. uchwalono i wprowadzono w życie dwie podstawowe regulacje mianowicie: ustawę Prawo bankowe i ustawę o Narodowym Banku Polskim. Ustawy te przyniosły wiele nowych rozwiązań, takich jak utworzenie na bazie oddziałów NBP 9 banków komercyjnych, zniesienie terytorialnego i branżowego ograniczenia zasięgu działania banków, samodzielność w ustalaniu warunków działalności. NBP miał stać się tylko centralnym bankiem państwa, bankiem emisyjnym oraz bankiem banków. Swe funkcje miał realizować posługując się instrumentami pośrednimi i dyskrecjonalnymi. Ponadto, jego zadaniem było tworzenie regulacji systemu bankowego i sprawowanie nadzoru nad ich wdrażaniem i przestrzeganiem. Określono również warunki powstawania banków. Były one dość liberalne. Aby założyć bank, trzeba było dysponować stosunkowo niskim kapitałem (w 1990 r. – 10 mld tzw. starych złotych), projektem statutu, planem działania, pomieszczeniami do prowadzenia działalności i zatrudnić osoby nie karane. Prawo bankowe określiło zakres czynności bankowych, wprowadziło podstawy prawne do ustalania norm i zasad przezorności bankowej, zobowiązywało banki do zachowania tajemnicy bankowej, określało zasady prowadzenia rachunków bankowych i zasady udzielania kredytów.

Konsekwencją tych ustaw dla rynku kredytów, w tym i rolniczych, było wprowadzenie konkurencji. Rolnikom dały one swobodę wyboru instytucji kredytującej, co można określić jako zniesienie przypisania rolnika do banku. Banki uzyskały dostęp do wszystkich kredytobiorców i stopniowo zakres ich samodzielności zwiększał się. Otrzymały prawa do decydowania o przedmiocie swej działalności, wielkości akcji kredytowej, wysokości stóp procentowych. Z ogólnych uregulowań prawnych mających wpływ na sytuację we wszystkich segmentach rynku kredytowego należy wymienić ustawę o ochronie obrotu gospodarczego, w której przewidziano odpowiedzialność karną za podawanie fałszywych informacji w celu uzyskania kredytu lub gwarancji kredytowej, za działanie na szkodę wierzycieli lub uprzywilejowanie jednych wierzycieli kosztem innych, oraz sankcje za uczestnictwo w „praniu brudnych pieniędzy”. Istotna jest też ustawa o zastawie rejestrowym i rejestrze zastawów.

Uregulowania prawne istotne dla rynku kredytów rolniczych

Jednym z podstawowych aktów prawnych o znacznych konsekwencjach dla sektora bankowego i podmiotów gospodarczych była ustawa o uporządkowaniu stosunków kredytowych, która uchyliła postanowienia umów kredytowych ustalających oprocentowanie kredytów według stałych i preferencyjnych stawek i dała bankom możliwość zastosowania zmiennych stóp procentowych od zadłużenia nie spłaconego i nie przeterminowanego w dniu 1.01.1990 r. Niespłacone do końca grudnia 1989 r. zadłużenie podmiotów gospodarczych zaczęło rosnąć w tempie kilkudziesięcioprocentowym w skali miesiąca. Wiązało się to z dwucyfrowymi w skali miesiąca stopami procentowymi w pierwszym półroczu 1990 r. Rolnicy indywidualni w stosunkowo małym stopniu, w porównaniu z przedsiębiorstwami, ponieśli negatywne konsekwencje zmiany oprocentowania zadłużenia. Większym problemem były wysokie stopy procentowe od nowo udzielanych kredytów. Czyniły one kredyt bardzo drogim. W związku z tym pojawił się problem dostępności kredytu dla producentów rolnych. Był to problem tym bardziej palący, że zbliżała się pora zasiewów, a więc okres zwiększonego zapotrzebowania na środki obrotowe. Dodatkowo już w pierwszych miesiącach roku pojawiły się niepokojące sygnały o trudnościach ze zbytem produktów rolnych i rozwieraniu się nożyc cen. Aby ułatwić rolnikom dostęp do kredytu na zakup najpotrzebniejszych środków obrotowych, już w kwietniu 1990 r. wprowadzono drogą Rozporządzenia Rady Ministrów kredyty preferencyjne na wdrażanie postępu biologicznego, zakup środków obrotowych i zakup ziemi. Działanie te miało mieć charakter interwencji jednorazowej, jednak, jak pokazała praktyka w następnych latach, corocznie sięgano do tego instrumentu. Kredyty preferencyjne regulowane tymi rozporządzeniami popularnie nazywano „wiosennymi”, prawdopodobnie w związku z terminami pojawiania się rozporządzeń. Stopniowo rozszerzano zakres przedmiotowy tych kredytów głównie o cele inwestycyjne, np. w 1991 r. dodano punkt o nakładach inwestycyjnych na przystosowanie gospodarstw rolniczych do produkcji żywności metodami ekologicznymi, w 1992 r. dopuszczono kredytowanie ciągników i trwałych nasadzeń. Warunki tych kredytów, głównie stopa procentowa, były zdecydowanie korzystniejsze od rynkowych. Stopy procentowe dla rolników i banków były powiązane ze stopą kredytu refinansowego.

Oprócz pomocy kredytowej opartej na rozporządzeniach Rady Ministrów wprowadzano dodatkową interwencję. W 1991 r. objęto nią zakup nawozów i środków ochrony roślin, a w roku następnym do kredytu preferencyjnego sięgnięto, by złagodzić skutki suszy (tzw. kredyty suszowe). Od strony organizacyjnej istniała pewna niespójność. Projekty rozporządzeń były przygotowywa-

ne przez Ministerstwo Rolnictwa, natomiast stroną organizacyjną i finansową zajmowało się Ministerstwo Finansów, które zawierało umowy z bankami. Środki na finansowanie dopłat były określane w corocznych ustawach budżetowych, oprócz kredytu suszowego, którego finansowanie pochodziło ze środków Funduszu Oddłużenia i Restrukturyzacji Rolnictwa. W 1994 r. na krótko sprawy organizacyjne i finansowe znalazły się w gestii Ministerstwa Rolnictwa, które następnie przekazało je nowo powstałej ARiMR.

W 1994 r. zaczęła funkcjonować ARiMR. W zakresie jej kompetencji znalazły się kredyty inwestycyjne. Kompleksowo problem preferencyjnych kredytów obrotowych uregulowano w 1995 r. ustawą o dopłatach do oprocentowania niektórych kredytów bankowych. Od strony organizacyjnej dopłatami z tytułu tych kredytów zajmuje się ARiMR⁹.

Kształtowanie się obudowy instytucjonalnej rynku kredytów rolniczych

Banki

Podstawowymi instytucjami na rynku kredytów rolniczych w Polsce są banki. Banki są pośrednikami finansowymi. Usprawniają przepływ środków finansowych od podmiotów dysponujących okresowymi ich nadwyżkami do podmiotów odczuwających ich deficyt.

Na rynku kredytów rolniczych działają dwa rodzaje banków – banki spółdzielcze i banki komercyjne. Ich cele, zakres działania i stopień zaangażowania na tym rynku są różne.

Banki spółdzielcze

Dla banków spółdzielczych ustawa z 1989 r. Prawo bankowe przyniosła zniesienie ograniczenia terytorialnego i podmiotowego zasięgu działania. Banki te mogły odtąd obsługiwać podmioty spoza określonego dotychczas rejonu działania, podmioty z różnych branż oraz jak dotychczas również osoby fizyczne. Pełną samodzielność, a praktycznie status banku uniwersalnego otrzymały banki spółdzielcze wraz z nową ustawy o spółdzielczości, gdy BGŻ przestał pełnić funkcję obligatoryjnego związku centralnego banków spółdzielczych, w tym rewizyjną. Część banków spółdzielczych pozostała zrzeszona z BGŻ, część weszła w skład zrzeszeń z powstałymi na mocy prawa bankowego trzema

⁹Umowa z 14 marca 1995 między MRiRW a ARiMR w sprawie dopłat do oprocentowania kredytów na cele rolnicze.

innymi bankami: Bankiem Unii Gospodarczej w Warszawie, Gospodarczym Bankiem Południowo-Zachodnim we Wrocławiu i Gospodarczym Bankiem Wielkopolskim w Poznaniu. W związku z przekształceniami struktury organizacyjnej banki spółdzielcze nie były objęte praktycznie żadnym nadzorem. Dopiero we wrześniu 1992 r. pracownicy okręgowych oddziałów NBP zaczęli monitorować banki spółdzielcze [Śleszyńska-Charewicz E. 1994]. Było to działanie spóźnione, bo sytuacja w wielu z nich była już zbyt zła, aby można było podjąć skuteczne działania naprawcze i wiele banków w tym okresie upadło (tab. 1).

Tabela 1

Zmiany w liczbie banków spółdzielczych w latach 1990–2001

Wyszczególnienie	1990	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	IX 2002
Liczba banków spółdzielczych (na koniec roku)	1664	1653	1612	1510	1394	1295	1189	781	680	642	606
Liczba bankructw		10	23	57	30*	6	4	0	0	1	
Liczba likwidacji		0	5	9	12	15	6	1			
Liczba przejęć								1	2	2	
Liczba fuzji		0	13	37	74	78	96	406	99	35	36
Liczba wznowień działalności		0	0	1	0	0	0	0	0	0	
Liczba zmniejszeń		10	41	102	116	99	106	408	101	38	36

* W stosunku do dwóch banków proces upadłości został zatrzymany i dlatego w tym roku liczba bankructw była niższa.

Źródło: Śleszyńska-Charewicz E., Bezpieczeństwo funkcjonowania banków spółdzielczych w świetle procesu restrukturyzacji sektora bankowości spółdzielczej, Sytuacja finansowa banków w 1999, 2000, 2001 r., IX 2002, Syntezy, Narodowy Bank Polski, Główny Inspektorat Nadzoru Bankowego, Warszawa kwiecień 2000, 2001, 2002 r., luty 2003.

Pojawiła się pilna potrzeba podjęcia radykalnych działań restrukturyzacyjnych tego sektora. Miała to zapewnić zmiana modelu funkcjonowania spółdzielczości bankowej zapoczątkowana ustawą z 24 czerwca 1994 r. o restruktu-

ryzacji banków spółdzielczych i BGŻ. Na jej podstawie powstała trójsczeblowa struktura sektora spółdzielczego w bankowości, składająca się z banku krajowego, dziewięciu banków regionalnych i zrzeszonych w nich banków spółdzielczych. Jednocześnie nadal mogły funkcjonować już istniejące zrzeszenia. Jedno z nich skupione wokół Gospodarczego Banku Wielkopolski weszło do nowo powstałej struktury, pozostałe dwa znalazły się poza nią. W wyniku podjętych działań proces upadłości banków spółdzielczych został zatrzymany. W drugiej połowie lat 90. pojawiło się zjawisko łączenia banków (tab. 1). Jego tempo uległo ogromnemu przyspieszeniu na skutek uchwały Komisji Nadzoru Bankowego z 5 sierpnia 1998 r. w sprawie szczegółowych zasad wyposażenia banków spółdzielczych w kapitał założycielski, która określiła jego minimalną wysokość na 300 mln euro¹⁰. Pierwotny termin – koniec 1999 r. – był nierealny i uległ przesunięciu na 2001 r. Próg ten osiągnęły wszystkie banki, chociaż nieliczne z kilkumiesięcznym opóźnieniem. Na osiągnięcie następnego progu kapitałowego w wysokości 500 mln euro banki spółdzielcze mają czas do końca 2005 r. Nadzór, restrukturyzacja, szkolenia pracowników, wreszcie zdobycie doświadczenia działania w nowych warunkach zaowocowały znaczną poprawą sytuacji finansowo-ekonomicznej banków spółdzielczych w porównaniu z początkiem dekady i w porównaniu z bankami komercyjnymi (tab. 2). Należy podkreślić, że banki spółdzielcze rozszerzają i unowocześniają swoją ofertę produktów, tak aby odpowiadała ona oczekiwaniom klientów i nie odbiegała od oferty banków komercyjnych. Zmniejszenie liczby banków nie oznacza pogorszenia dostępu klientów do usług, a wręcz przeciwnie. Liczba oddziałów i placówek bankowych banków spółdzielczych wzrosła z 1136 w 1996 r. do 2409 we wrześniu 2002 r. Placówki i oddziały należące do banków spółdzielczych stanowią 19,5% wszystkich placówek i oddziałów bankowych.

Kilkuletnia praktyka wdrażania i funkcjonowania ustawy restrukturyzacyjnej pokazała, że powstałe banki regionalne w praktyce stały się konkurentami banków spółdzielczych i BGŻ. Pojawiła się potrzeba zmian struktury w kierunku powstania efektywniejszych i lepiej przystosowanych do potrzeb rynku zrzeszeń banków spółdzielczych. Ustawa z 1994 r. została zastąpiona ustawą z 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających, która przyniosła nowe rozwiązania organizacyjno-prawne. Najważniejsze z nich to dwuszczeblowa struktura organizacyjna,

¹⁰Uchwała Komisji Nadzoru Bankowego z 5 sierpnia 1998 r. w sprawie szczegółowych zasad wyposażenia banków spółdzielczych w kapitał założycielski, Dziennik Urzędowy NBP nr 19/1998, poz. 44.

Tabela 2

Wybrane wskaźniki charakteryzujące sytuację ekonomiczno-finansową banków spółdzielczych w okresie restrukturyzacji sektora bankowości spółdzielczej w Polsce

Lata	Rentowność netto (%)		Stopa zwrotu z kapitału (ROE) (%)		Stopa zwrotu z aktywów (ROA) (%)		Zysk na jednego zatrudnionego (tys. zł)*		Przeciętny współczynnik wypłacalności (%)	
	BS	BK	BS	BK	BS	BK	BS	BK	BS	BK
1995	5,6	12,3	27,8	37,6	1,2	1,9	7,6	32,8	8,4	11,5
1999	9,1	4,2	17,3	12,1	1,4	0,85	8,3	20,6	12,8	13,2
2000	9,8	3,4	20,7	13,4	1,7	0,95	11,8	26,1	12,8	12,9
2001	8,9	1,9	17,7	11,7	1,5	0,93	12,2	30,4	13,9	15,0

*dane dla 1996 r.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: Sytuacja finansowa banków w 2001 r., Synteza, NBP, GINB, Warszawa 2002.

składająca się z banku zrzeszającego i banków spółdzielczych, swoboda wyboru banku zrzeszającego oraz możliwość łączenia się banków regionalnych i zrzeszających. W sektorze bankowości spółdzielczej znów zaczęły się intensywne zmiany. W rezultacie ukształtowały się trzy grupy finansowe: Bank Polskiej Spółdzielczości wraz z 369 BS, Gospodarczy Bank Wielkopolski z 157 BS i Mazowiecki Bank Regionalny ze 78 BS. Dwa banki spółdzielcze, które spełniają wymogi kapitałowe stawiane bankom samodzielnym, pozostają poza zrzeszeniami¹¹.

Banki komercyjne

Powstanie gospodarki rynkowej zaowocowało w pierwszym okresie masowym zakładaniem banków. Tylko w samym 1990 r. rozpoczęło działalność 40 nowych banków a w roku następnym 17. W szczytowym 1993 r. funkcjonowało 87 banków. Po okresie zakładania banków nastąpił proces ich łączeń. W jego wyniku i na skutek innych przyczyn liczba banków spadła do 63 (IX 2003). Banki komercyjne (i wyodrębniona z NBP dziewiątka banków i nowo powstałe) koncentrowały się głównie na budowie i umacnianiu swej pozycji w miastach, a nie na obszarach wiejskich zamieszkałych przez uboższych klientów. Stopniowo, głównie poprzez system kredytów preferencyjnych, część banków komercyjnych włączyła się w kredytowanie rolników. Już w 1992 r. kilka banków komercyjnych podpisało umowy z FRiOR na udzielanie kredytów preferencyjnych. Kilkanaście banków komercyjnych udzielało też prefe-

¹¹Stan na 30.06.2002 [Raport o sektorze banków spółdzielczych w Polsce 2002].

rencyjnych kredytów obrotowych na podstawie umów z Ministerstwem Finansów. W 1994 r. kilkanaście banków, w tym największe wyodrębnione z NBP, podpisało umowy z ARiMR w sprawie udzielania inwestycyjnych kredytów preferencyjnych. Oprócz kredytów preferencyjnych banki te oferowały¹² też i kredyty komercyjne. Po okresie tworzenia placówek w miastach przyszedł czas na tworzenie nowych w mniejszych miejscowościach. Udział banków komercyjnych (bez regionalnych i zrzeszeniowych) w kredytowaniu rolników systematycznie rósł. W 2001 r. udzieliły one co prawda tylko około 7% ilości kredytów udzielonych rolnikom indywidualnym przez sektor bankowy, ale na nie przypada prawie 18% zadłużenia rolników indywidualnych. Na sektor spółdzielczy bankowości przypadało odpowiednio 93% ilości kredytów i 82% wartości zadłużenia. Udział samych banków spółdzielczych to 90,6% ilości kredytów i 54,6% zadłużenia. Z danych tych wynika, że na rynku kredytów rolniczych istniała dość silna konkurencja między bankami komercyjnymi, bankami spółdzielczymi i bankami zrzeszającymi. Z analiz sprawozdań ARiMR wynika, że banki komercyjne, głównie z przewagą kapitału obcego, udzielały kredytów o wyższej wartości, co może sugerować, że obsługiwały bogatszych rolników i przejawiały większą aktywność na rynku kredytów inwestycyjnych (87% zadłużenia w tych bankach to zadłużenie długoterminowe). Można przypuszczać, że zaobserwowane zjawiska wystąpiły w 2002 r. i będą występowały w następnych latach.

Agendy rządowe

Okres tworzenia gospodarki rynkowej jest procesem niezwykle złożonym, długotrwałym, nie mającym precedensu. W trakcie jego realizacji na wiele stałych problemów, z którymi borykają się kraje nawet najwyżej rozwinięte, np. bezrobociem, nakładają się specyficzne, wynikające z braku tradycji gospodarki rynkowej i niższego poziomu rozwoju gospodarczego. W Polsce jako jedną z podstawowych metod rozwiązywania problemów przyjęto tworzenie agend rządowych. W sektorze rolnictwa jest ich 3 – AWRSP, ARR i ARiMR. W obszarze kredytu rolnego problemy pojawiły się już na samym początku okresu transformacji. Mimo że rolnictwo weszło w gospodarkę rynkową ze stosunkowo małym zadłużeniem, to jednak już w 1991 r. o problemie zadłużenia rolnictwa zaczęło być głośno. Zadłużenie wsi stało się problemem pierwszoplanowym. Wynikało to z kilku przyczyn. Ta wydawałoby się podstawowa, to znaczy sama skala i zakres zadłużenia, nie była najważniejsza. Odsetek zadłu-

¹²I nadal oferują.

zonych rolników był stosunkowo niewielki – kilkunastoprocentowy¹³. Problem utraty płynności finansowej wystąpił u około 1% gospodarstw, a tylko wobec 2850 rolników banki podjęły egzekucję zobowiązań. Tak więc skala zjawiska nie była duża. Jednak było to zjawisko nowe, niespotykane od kilkudziesięciu lat w Polsce, chociaż będące czymś zwykłym w gospodarce rynkowej. Na to nałożyły się ogólne niekorzystne warunki kredytowania, tj. głównie wysoka stopa procentowa. Nawet oprocentowanie kredytów preferencyjnych, mimo że było dużo niższe od rynkowego, w kontekście ogromnego spadku dochodów i trudności ze zbytem produktów rolnych była odbierana negatywnie. Toteż antidotum na te problemy, mającym pozory rozwiązania kompleksowego, było powołanie w czerwcu 1992 r. Funduszu Oddłużenia i Restrukturyzacji Rolnictwa¹⁴. Jego celem miało być udzielanie kredytów, pożyczek i pomocy w spłacie odsetek od kredytów udzielonych ze środków bankowych, sfinansowanie skutków odroczeń spłaty rat kapitału i odsetek od kredytów, konwersji zadłużenia oraz zaniechania postępowania egzekucyjnego wobec kredytobiorców, dofinansowywanie szczególnie ważnych przedsięwzięć. Fundusz nie miał osobowości prawnej, działał za pośrednictwem banków na podstawie zawartych z nimi umów. Banki udzielały kredytów ze środków funduszu, w jego imieniu i za tę usługę pobierały prowizję. Już niespełna po roku funkcjonowania działanie funduszu zostało poddane ostrej krytyce przez Sejm, NIK i organizacje rolnicze. W lipcu 1993 r. jego działalność została zawieszona. We wrześniu fundusz wznowił ją i funkcjonował do powołania w grudniu Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa¹⁵.

Zasadniczym celem powołania ARiMR było utworzenie systemu instytucjonalnego wspierania inwestycji produkcyjnych w rolnictwie, przetwórstwie rolno-spożywczym i usługach dla rolnictwa oraz inwestycji w szeroko rozumianej infrastrukturze wsi, przedsięwzięć w zakresie oświaty, doradztwa oraz informacji, poprawy struktury agrarnej przedsięwzięć tworzących nowe miejsca pracy i usługach na rzecz rolnictwa. Agencja realizuje swe zadania głównie poprzez dopłaty do oprocentowania kredytów, udzielanie gwarancji i poręczeń bankowych, udział w finansowaniu. Działalność agencji oparta jest głównie na środkach z budżetu państwa. W okresie funkcjonowania Agencji z kredytów inwestycyjnych skorzystało około 10% rolników indywidualnych. Dodatkowo

¹³Z badań ankietowych IERiGŻ wynika, że zadłużonych na dzień 30.06.1996 r. było około 13, 3% gospodarstw [Ostrowski 1993].

¹⁴Rozporządzenie Rady Ministrów z 11 czerwca 1992 r. w sprawie zasad funkcjonowania oraz źródeł zasilania Funduszu Restrukturyzacji i Oddłużenia Rolnictwa; DzU Nr 49, 1992 r., poz. 222.

¹⁵Ustawa z 29 grudnia 1993 r. o utworzeniu Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa; DzU Nr 1, 1994, poz. 2.

20–25% rolników rokrocznie zaciąga preferencyjne kredyty obrotowe. Zakres zadań Agencji ulega systematycznie rozszerzeniu. W obszarze jej działania znalazły się i rynki hurtowe, i kredyty studenckie, i tworzenie miejsc pracy na obszarach wiejskich, i wspieranie działalności doradczej itd. W 1999 r. została też agencją płatniczą. Można to zjawisko ocenić bardzo różnie. Można podkreślać kompleksowość podejścia do problemów wsi. Jednak można też ocenić, że jest to wyraz wzrastającej ingerencji państwa w nie tylko w cały sektor rolniczy, ale znaczą część przemysłu. Jest to też wyłączenie dużego obszaru gospodarki spod wpływu rynku.

Agendą rządową w pewnym stopniu wspierającą kredytem rolników prowadzących działalność gospodarczą z wykorzystaniem mienia Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa, a także nabywców tego mienia jest Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa.

Niepubliczne pozabankowe źródła finansowania

Banki i agendy rządowe są podstawowymi instytucjami na rynku kredytów rolniczych, jednak nie są to instytucje jedyne. Oprócz nich funkcjonuje wiele innych, które udzielają kredytów rolniczych bądź służą pomocą w ich spłacie.

Źródłami kredytu pozabankowego są głównie przedsiębiorstwa przemysłu rolno-spożywczego. Udzielają one współpracującym rolnikom kredytów towarowych lub pieniężnych na sfinansowanie zakupów, przede wszystkim środków obrotowych. Powszechnie tę formę wspierania kooperantów stosują cukrownie i spółdzielnie mleczarskie.

Z pomocą rolnikom udzielaną w formie kredytów preferencyjnych przychodzą też fundacje. Fundacji, w których obszarze zainteresowań leżą problemy rolnictwa i obszarów wiejskich, jest wiele. Te o zasięgu krajowym to Europejski Fundusz Rozwoju Wsi Polskiej – Counterpart Fund, Fundusz Współpracy, Fundacja na Rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa, Fundacja Wspomagania Wsi. Należy zaznaczyć, że większość ich ofert przeznaczona jest na wspieranie rozwoju infrastruktury i pozarolniczych form aktywności na obszarach wiejskich. Ofertę skierowaną bezpośrednio do rolników miały w 2002 r. tylko Fundusz Współpracy, który utworzył linie kredytowe na zakup maszyn rolniczych, i Europejski Fundusz Rozwoju Wsi Polskiej – Counterpart Found oferujący kredyty dla gospodarstw agroturystycznych.

Podsumowanie

W pierwszej dekadzie gospodarki rynkowej stworzono solidne podstawy instytucjonalno-prawne rynku kredytowego w Polsce. Ma to wyraz w niezależnej, silnej pozycji banku centralnego, funkcjonowaniu licznych banków komercyjnych i spółdzielczych, stabilnym, nowoczesnym prawie bankowym wzorowanym na standardach europejskich, systemie zabezpieczeń, rozliczeń i nadzoru. Rynek kredytu rolniczego jest integralną częścią tego rynku. Podlega jego ogólnym tendencjom i uregulowaniom, ale ma swoją niewątpliwą specyfikę. Podstawowymi instytucjami działającymi na tym rynku były i są nadal banki spółdzielcze. Banki te próbują dostosować się do wymogów gospodarki rynkowej i konkurują z innymi, które pojawiły się na rynku. Należy przyznać, że w początkowym okresie transformacji obecność banków spółdzielczych zapewniała rolnikom stały dostęp do podstawowych usług finansowych. Można ocenić, że gdyby nie banki spółdzielcze, to przez kilka pierwszych lat gospodarki rynkowej znaczna część ludności na obszarach wiejskich nie miałaby dostępu do podstawowych usług bankowych, w tym kredytu. Nie tylko odległość byłaby przeszkodą, tę jeszcze można pokonać stosunkowo łatwo. Inne bariery to strategie działania banków komercyjnych, które są zainteresowane tylko określonymi grupami klientów, a należy zauważyć, że rolnicy ze względu na stosunkowo niski poziom dochodów i wielkość przeprowadzanych operacji bankowych nie są atrakcyjną grupą klientów. Wydaje się, że nie należy oczekiwać już znacznego zwiększenia liczby placówek banków spółdzielczych i komercyjnych na obszarach wiejskich. W związku z pozytywnymi zmianami w bankowości spółdzielczej i konkurencji niewątpliwie wzbogaci się jednak oferta i poprawi się jakość usług bankowych.

Instytucją specyficzną dla rynku kredytów rolniczych jest ARiMR. Należy podkreślić, że jej istnienie jest wyrazem ogólnej, widocznej w polityce gospodarczej państwa tendencji do bezpośredniej ingerencji w gospodarkę. Trzeba też jednak przyznać, że rolnictwo jest tą dziedziną gospodarki, w której zakres interwencji nawet w krajach najwyżej rozwiniętych jest wysoki. Niepokój jednak musi budzić skala interwencji na rynku kredytów. 85-procentowy udział zadłużenia z tytułu kredytów preferencyjnych w zadłużeniu bankowym rolników indywidualnych w 2001 r. mówi o skali interwencji. Ta wielkość świadczy o wyłączeniu ważnego sektora gospodarki z oddziaływania rynku kredytowego i wskazuje, że nie spełnia on podstawowej funkcji, jaką jest efektywna alokacja zasobów czynników wytwórczych. Ponadto, ten stopień ingerencji sygnalizuje duże uzależnienie rolników od partii politycznych, które poprzez wpływ na bieżącą politykę gospodarczą mogą preferencje przyznawać bądź zabierać.

Następny problem wynikający ze skali interwencji jest związany z ewentualnym zmniejszeniem czy wręcz zaniechaniem tego typu interwencji. Wszystkie zaangażowane strony będą protestowały przeciw zabraniu czegoś, co było przez długi czas dostępne lub uzasadniało funkcjonowanie. Tymi podmiotami są oczywiście rolnicy, urzędnicy agencji i doradcy ODR. Z interwencji na taką skalę wycofać się jest bardzo trudno. Jednak jej utrzymanie jest kosztowne, a efekty w makroskali dyskusyjne [Kulawik 2001]. Tę świadomość powinni mieć politycy oraz ich doradcy.

Literatura

- BEKSIĄK J., 2001: Państwo w polskiej gospodarce lat dziewięćdziesiątych XX wieku, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- BIERNACKA H., 1981: Kredyt jako czynnik aktywizujący gospodarstwa indywidualne, Komunikaty, Raporty, Ekspertyzy nr 97, IER, Warszawa.
- HYBEL J., 1990: Rola kredytu w procesie modernizacji gospodarki chłopskiej. [w:] Nowoczesność gospodarowania w rolnictwie chłopskim w Polsce – wyniki badań empirycznych, Konferencja naukowa, listopad 1990, IERiPA SGGW, Warszawa.
- KULAWIK J., 2001, Makro- i mikroekonomiczne przesłanki oraz skutki interwencjonizmu państwowego w sferze kredytowania rolnictwa. Synteza, IERiGŻ, Warszawa 2001.
- OSTROWSKI L., 1993: Rolnicy korzystający z kredytów bankowych w latach 1988–1992 (w świetle ankiety IERiGŻ), Komunikaty, Raporty, Ekspertyzy nr 333, IERiGŻ, Warszawa.
- STEFAŃSKI M., 1989: Polityka kredytowania indywidualnych gospodarstw rolnych w Polsce, Wydawnictwo Spółdzielcze, Warszawa.
- ŚLESZYŃSKA-CHAREWICZ E., 1994: W trosce o banki i ich klientów, Narodowy Bank Polski, centralny bank państwa, Rzeczypospolita Magazyn, Wydanie specjalne na zlecenie NBP, nr 3, luty 1994.
- ŚLESZYŃSKA-CHAREWICZ E., 1999: Bezpieczeństwo funkcjonowania banków spółdzielczych w świetle procesu restrukturyzacji sektora bankowości spółdzielczej, referat zaprezentowany na konferencji nt. „Udział instytucji finansowych w restrukturyzacji rolnictwa oraz rozwoju obszarów wiejskich”, 26–27 października 1999 r., Warszawa.
- WYCZAŃSKI P., GOŁAJEWSKA M., 1996: Polski system bankowy 1990–1995, Fundacja im. Friedricha Eberta, Warszawa.
- Bilansowe wyniki finansowe banków w 2001 r. GUS, Warszawa 2002.
- Rocznik Statystyczny GUS, GUS, Warszawa 1990.
- Raport o sektorze banków spółdzielczych w Polsce 2002. Krajowy Związek Banków Spółdzielczych, Warszawa 2002.
- Sytuacja finansowa banków w 1999, 2000, 2001, IX 2002 r., Syntezy, NBP, GINB Warszawa 2000, 2001, 2002, II 2003.

Wybrane akty prawne

- Ustawa z 12 czerwca 1975 r. Prawo bankowe. DzU Nr 20, 1975 r., poz. 108.
- Ustawa z 26 lutego 1982 r. Prawo bankowe. DzU Nr 7, 1982 r., poz. 56.
- Ustawa z 31 stycznia 1989 r. Prawo bankowe. DzU Nr 4, 1989 r. poz. 21 z późniejszymi zmianami, tekst jednolity ogłoszony w DzU Nr 72, 1992 r., poz. 359.
- Ustawa z 31 stycznia 1989 r. o Narodowym Banku Polskim. DzU Nr 4, 1989 r., poz. 22 z późniejszymi zmianami, tekst jednolity ogłoszony w DzU Nr 72, 1992 r., poz. 360.
- Ustawa z 28 grudnia 1989 r. o uporządkowaniu stosunków kredytowych. DzU Nr 74, 1989 r., poz. 440.
- Ustawa z 20 stycznia 1990 r. o zmianach w organizacji i działalności spółdzielczości. DzU Nr 6, 1990 r., poz. 36.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z 11 czerwca 1992 r. w sprawie zasad funkcjonowania oraz źródeł zasilania Funduszu Restrukturyzacji i Oddłużenia Rolnictwa. DzU Nr 49, 1992 r., poz. 222.
- Ustawa z 29 grudnia 1993 r. o utworzeniu Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. DzU Nr 1, 1994 r., poz. 2.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z 22 marca 1994 r. w sprawie szczegółowych kierunków działania Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa oraz sposobów ich realizacji. DzU Nr 47, 1994 r. poz. 191.
- Ustawa z 24 czerwca 1994 r. o restrukturyzacji banków spółdzielczych i Banku Gospodarki Żywnościowej oraz zmianie niektórych ustaw. DzU Nr 80, 1994 r., poz. 369.
- Ustawa z 12 października 1994 r. o ochronie obrotu gospodarczego i zmianie niektórych przepisów prawa karnego. DzU Nr 126, 1994 r., poz. 615.
- Ustawa z 5 stycznia 1995 r. o dopłatach do oprocentowania niektórych kredytów bankowych. DzU Nr 13, 1995 r., poz. 60.
- Ustawa z 6 grudnia 1996 r. o zastawie rejestrowym i rejestrze zastawów. DzU Nr 149, 1996 r., poz. 703.
- Ustawa z 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających. DzU Nr 119, 2000 r., poz. 1252.

Institutional and Legal Conditions for Development of Agricultural Credit Market in Poland in the Transformation Period

Abstract

The aim of the article is to make the analysis and characteristics of the changes in institutions and law, which took place in the first decade of the transition and which influenced pattern and direction of development of agricultural credit market. It is necessary to evaluate if the changes had positive or

negative effects on that market. Analysis showed that in the 90-ties the solid and stable base of credit market in Poland was established. The position of the central bank is very strong. The banking law is modern and takes pattern by European standards. Monitoring system is competent. The Agency for Restructuring and Modernisation of Agriculture is a specific institution on agricultural credit market in Poland. It is responsible for intervention on this market. The scale of this intervention is very high. The wrong credit allocation is the main disadvantage of it.

Logistyka w agrobiznesie

Warunki gospodarki w Polsce przed 1990 r. nie zakładały zapotrzebowania na wysublimowaną wiedzę na temat zarządzania, a co z tym związane – na wiedzę logistyczną. Logistyka, która należy do dynamicznie rozwijających się dyscyplin naukowych w zakresie zarządzania oraz podejmowania praktycznych działań w Europie Zachodniej, USA czy w Japonii, w państwach Europy Środkowo-wschodniej była uważana za wiedzę zupełnie nieprzydatną dla przedsiębiorstw w tym regionie. Dominujący w naszym regionie rynek producenta wraz z ograniczeniami konkurencji, brakami wielu towarów, klientem, który kupował towar bezpośrednio od producenta, nie dbał o obsługę klienta.

Dzisiaj, gdy od ponad 10 lat w Polsce i innych krajach Europy Środkowo-wschodniej obowiązuje już gospodarka rynkowa, gdy obserwujemy globalizację gospodarki światowej oraz otwarcie gospodarki narodowej na konkurencję międzynarodową, przedsiębiorstwa poszukują nowych strategii działania, dostosowanych do potrzeb zmieniającej się gospodarki. Z ww. powodów wszelkie agencje rządowe, instytucje naukowe oraz zarządy przedsiębiorstw na całym świecie pracują nad stworzeniem optymalnie działających systemów logistycznych przepływu informacji i materiałów zapewniających kompleksową obsługę klientów z uwzględnieniem ochrony środowiska oraz efektywnego wykorzystania surowców naturalnych i energii.

Systemy logistyczne w świetle heurystyki

Logistykę można definiować jako dziedzinę związaną z racjonalnym zaspokajaniem rozmaitych potrzeb za pomocą starannych kalkulacji. W języku starogreckim: „logistykē” oznacza sztukę kalkulowania, a „logistikos” – racjonalny.

Dynamiczne systemy logistyczne charakteryzują się pewnymi cechami funkcjonalnymi, jak: stabilność, sterowalność, niezawodność, wrażliwość, efektywność, elastyczność i konkurencyjność.

Systemy logistyczne jako bardzo złożone mogą mieć punkty niestabilności lub punkty krytyczne, w których słaby bodziec może mieć duże konsekwencje.

Termin logistyka nie jest jednakowo rozumiany. Wiązane są z nim różne zakresy pojęciowe. Przez logistykę najczęściej rozumie się przemieszczanie i składowanie produktów wraz ze związaną z nimi informacją. Termin ten nie jest powszechnie stosowany, lecz zadania logistyczne są wykonywane, chociaż bywa pod innymi nazwami niż logistyka. W USA często stosuje się termin *Physical Distribution Management* (zarządzanie fizyczną dystrybucją). Stosowane są też terminy: *Material Management* (zarządzanie materiałowe), *Physical-Supply* (fizyczne zaopatrywanie), *Total-Distribution* (globalna dystrybucja) itp.¹.

Rada Zarządzania Logistycznego (CLM) podaje że *logistyka jest procesem planowania, wdrażania i kontroli efektywności przepływu strumienia materiałów oraz towarzyszącego im strumienia informacji, od nabywania surowców do konsumpcji gotowego wyrobu z uwzględnieniem oczekiwań odbiorców*².

Endlicher uważa, że *zadaniem logistyki jest celowe kształtowanie, planowanie, sterowanie i kontrola przepływu materiałów przychodzących do firmy, w niej wytwarzanych i przez nią wysyłanych, oraz związanych z tymi przepływami informacji. Przepływy obejmują surowce, materiały pomocnicze, półwyroby, energię, opakowania, wyroby finalne i sprzedawane towary*³.

Według Nowaka, *logistyka jest dziedziną wiedzy o procesie zarządzania łańcuchem dostaw, a jako łańcuch dostaw należy rozumieć szeroko pojętą sferę produkcji oraz dystrybucji, niezależnie od tego, czy odbiorca jest cywilny czy wojskowy*⁴.

Słownik wyrazów obcych podaje: *logistyka (wojsk.) – nauka planowania ruchu i uzupełnień stanu osobowego oraz teoria i praktyka produkcji, dystrybucji i konserwacji materiałów, a także transportu i budowy urządzeń wojskowych*⁵.

Każda z podanych definicji wskazuje pewne aspekty logistyki, lecz nie wyczerpuje zagadnień, którymi zajmuje się logistyka. Analiza tych ujęć prowadzi do następujących wniosków:

¹L. Dwiliński: *Wstęp do logistyki*. Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej, Warszawa 1998.

²Coyle J.J., Bardi E.J., Langley C.J., Jr.: *The Management of Business Logistics*. West Publishing Company, St Paul (MN) 1992.

³Endlicher A.: *Organisation der Logistik*. Dissert. Univ. Essen, Inst. FO. Obecnie definicje pojęcia logistyki mają treść następującą: für Logistik der DGfL Forschungsbereiche zur Industriellen Logistik, nr 18.

⁴Nowak E.: *Budowa wojskowego systemu logistycznego*. Wojsk. Przegl. Techn., nr. 1, 1993.

⁵Kopaliński W.: *Słownik wyrazów obcych i wyrazów obcojęzycznych*. WP, Warszawa 1989.

1. Logistyka jest dyscypliną naukową o planowaniu i kontroli przepływu kadr, materiałów i energii, potrzebnych do realizacji podstawowego celu działań i związanej z tymi czynnościami informacji.
2. Logistyka jest teorią i praktyką produkcji, dystrybucji, konserwacji i przechowywania towarów, ich transportu i budowy urządzeń do tego celu.
3. Logistyka jest dziedziną wiedzy o zarządzaniu łańcuchem dostaw, rozumianym bardzo szeroko w odniesieniu do sfery produkcji i dystrybucji.
4. Logistyka jest zintegrowanym systemem kierowania, organizowania i kontroli procesów fizycznego obiegu materiałów i ich informacyjnych uwarunkowań w aspekcie optymalizacji działań i celów.
5. Logistyka jest działaniem mającym na celu kreowanie struktur w takich sferach, jak: przepływ materiałów, składowanie i dystrybucja towarów, organizacja przepływu informacji i koordynacja wszystkich czynności.
6. Logistyka jest zaopatrywaniem firmy w zasoby (produkty, usługi, kwalifikowaną pracę, energię i informacje), tak aby były one do dyspozycji we właściwym czasie i miejscu, we właściwej ilości i o właściwej jakości.

Logistyka i jej metody mają zasięg szerszy niż sterowanie przepływem materiałów w firmie czy w gałęzi gospodarki, nawet gdy uwzględni się magazynowanie i dystrybucję. Z przepływami i magazynowaniem materiałów związane są informacje, niezbędne do sterowania. Logistyka obejmuje również usługi, nie abstrahuje od czynności składających się na podstawowy proces gospodarczy. Stara się ona wpływać na ten proces, ale zajmuje się nim w takim zakresie, w jakim wytycza on jej zadania. Zadania te mają rozmaity charakter i dlatego wyróżnia się też bardziej szczegółowe podziały logistyki.

Ogólnie można wyróżnić logistykę: przedsiębiorstw, zaopatrzenia, dystrybucji, szpitalną (socjalną), ochrony środowiska, budownictwa itp. Wyróżnia się też logistykę: marketingu, biznesu, produkcji, zaopatrzenia materiałowego, zaopatrzenia energetycznego, usług itp.

Informacyjna sfera logistyki może być rozumiana jako dziedzina wiedzy opisująca logistyczne działania. Na kolejnych etapach działań potrzebne są różne rodzaje wiedzy. Podczas koncepcyjnego przygotowania działań logistycznych trzeba dysponować wiedzą ogólną, która składa się na teoretyczne podstawy logistyki. Podstawy takie opracowuje teoria logistyki, uogólniając metody i wyniki działań logistycznych i ujmując je w postaci modeli opisujących te działania. Modele mogą mieć różne postaci, lecz do celów naukowych i technicznych najwygodniejsze są modele ilościowe.

Dokonywanie adaptacji modeli i opracowywanie metod ich wykorzystania do rozwiązywania konkretnych działań można zaliczyć do technik logistycznych. Opisy tych technik składają się na logistykę techniczną. Wdrażanie technik logistycznych w praktyce jest już realizacją działań, a w sferze informacyj-

nej odpowiadają jej dyrektywy praktyczne, opisujące sposoby wykonywania tych działań. Całokształt takiej wiedzy (teorii, techniki i dyrektyw praktycznych) można traktować jako naukę, która ma swoją specyfikę, przedmiot i zakres zainteresowań, język i metody. Jest to nauka interdyscyplinarna, która znajduje się w początkowej fazie rozwoju i nabiera coraz większego znaczenia.

Zadania logistyczne są formułowane i rozwiązywane na wszystkich poziomach działań, od krajowego przez określoną gałąź gospodarki, aż po firmę i jej działy. Wiele korporacji ma szerszy zasięg niż jedno państwo. Są to korporacje ponadnarodowe o globalnym nieraz zasięgu. Realizowane przez takie korporacje zadania logistyczne mają globalny zasięg i należałoby mówić o globalnej logistyce. Będę jednak rozpatrywać procesy logistyczne w przedsiębiorstwie, nazwane logistyką wewnątrzorganizacyjną. W zakresie dotyczącym firmy będą też brane pod uwagę rozwiązania w gałęzi gospodarki, nazwane logistyką międzyorganizacyjną. Na działania logistyczne wpływają decyzje państwowe dotyczące systemów podatkowych, praw własności, przepisów podatkowych, przepływów środków finansowych, prawa bankowego itp. Przepisy takie mogą ulegać zmianom, co obserwujemy w naszym kraju. Wprowadza to nowe zmiany w sytuacji gospodarczej.

Logistyka wewnątrzorganizacyjna zajmuje się koordynacją procesów technologicznych (produkcyjnych lub usługowych) i logistycznych, w tym:

- planowania produkcji – jej rozmieszczenia, rozmiarów, rodzajów, typów itp.;
- wytwarzania materiałów i zaopatrywania w nie procesu produkcji;
- zamawiania, nabywania i dostarczania do firmy materiałów i energii;
- eksploatacji maszyn i urządzeń w przedsiębiorstwie;
- pakowania, dystrybucji i dostarczania wyrobów do sprzedaży;
- gwarancyjnej i serwisowej obsługi sprzedanych wyrobów;
- obsługi zwrotów, gospodarowania opakowaniami, odpadami itp.;
- prognozowania popytu, uzyskiwania informacji o związkach między jakością działań logistycznych a rozmiarami sprzedaży;
- wyszukiwania na rynku pracy i zatrudniania potrzebnych specjalistów;
- zbierania, przekazywania, gromadzenia i przetwarzania informacji do działań logistycznych itp.

Poza fizyczną realizacją procesy logistyczne mają też charakter informacyjny, nie należy jednak uważać, że fizyczna realizacja celów jest mniej ważna, gdyż tak nie jest, a procesy informacyjne przygotowują praktyczną realizację celów logistycznych i jej służą.

Procesy logistyczne przebiegają w czasie i przestrzeni. Ich zasięg jest różny, poczynając od poszukiwania efektywnych źródeł zaopatrzenia firmy aż po globalną ekspansję towarową. Również ze względu na czas działania procesy

logistyczne mogą być rozpatrywane poczynając od operacji, których czas trwania jest liczony w minutach, godzinach lub dniach, przez procesy średniookresowe, trwające miesiące, kwartały, a nawet rok lub dłużej, aż po wieloletnie działania, nazywane strategicznymi przez analogię do wojskowości.

Informatyka w logistyce

Lata dziewięćdziesiąte charakteryzowały się zmianami charakteru polskiego rynku, który w wielu branżach zmienił się w rynek konsumenta. Przedsiębiorstwa w Polsce skierowały swą uwagę na klienta, który generuje obrót i zysk, a więc wychodząc naprzeciw wymaganiom i życzeniom klientów, przedsiębiorstwa musiały zaoferować wysoki poziom produktów i obsługi klienta. Na polski rynek ekspansywnie wkroczyły firmy zachodnie, jak np. sieć hurtowa Macro Cash & Carry, sieci supermarketów, jak Rema 1000, Globi, Hit, Leclerc, Auchan czy Geant, korzystając ze sprzyjających uregulowań prawno-podatkowych oraz na ogół z przychylności władz lokalnych.

Zasadnicza zmiana nastąpiła także w podejściu do zarządzania zapasami, których magazynowanie w dużych ilościach z powodu wysokich kosztów ich utrzymania stało się nieekonomiczne, a więc zainteresowano się rachunkiem kosztów zapasów, konsekwencjami ich braków lub nadmiaru, a także nowoczesnymi metodami zarządzania.

Przejęcie od rynku producenta i sprzedawcy do rynku konsumenta spowodowało zasadnicze zmiany w kosztach dystrybucji. Te z kolei spowodowały także zmianę tendencji w obszarze transportu publicznego. W polskim systemie przewozowym udział transportu kolejowego, lotniczego czy morskiego jest w krajowym systemie logistycznym ciągle niski.

Lata dziewięćdziesiąte charakteryzują się bardzo dynamicznym rozwojem technologii informatycznych, a to z kolei sprzyjało rozwojowi logistycznych systemów informacyjnych.

W polskich przedsiębiorstwach pojawiło się zainteresowanie systemami informacyjnymi i ich wdrażaniem. Wśród nich należy wymienić:

- TPS – Transaction Processing System – systemy transmisyjne,
- OAS – Office Automatization Systems – systemy automatyzacji biurowej,
- MIS – Management Information Systems – systemy informacji kierownictwa,
- DSS – Decision Support Systems – systemy wspierania decyzji,
- LIS – Logistics Information System – logistyczne systemy informacyjne.

Tego typu systemy informacyjne pozwalają na:

- bieżącą aktualizację danych wysyłanych przez dostawcę,
- bieżącą aktualizację danych zamówieniowych przez odbiorcę,
- monitorowanie przebiegu realizacji dostaw,
- regulowanie ilości zapasów itp.

Niezmierznie ważnym problemem w obszarze logistyki jest jej powiązanie ze stanem środowiska naturalnego. Potrzeba zapobiegania negatywnym skutkom transportu, składowania, gospodarki odpadami itp. powoduje konieczność proekologicznych działań w obszarze logistyki. Integracja Polski z Unią Europejską będzie wymagać wdrożenia ostrego prawodawstwa UE w naszym kraju, np. w sferze logistyki istotnym problemem może być efektywność procesów utylizacyjnych.

Procesy logistyki materiałowej są rozumiane jako zaopatrywanie firmy w surowce, materiały konstrukcyjne, półfabrykaty, części, podzespoły, zespoły, moduły konstrukcyjne itp.; takie środki rzeczowe są ogólnie nazywane materiałami. Materiały są zamawiane u producentów lub nabywane na rynku. Procesy logistyki materiałowej to: wybór dostawców (źródeł zaopatrywania firmy), zamawianie i potwierdzanie zamówień, odbiór dostarczanych materiałów i ocena dostawców, transport materiałów wraz z pracami przeładunkowymi, magazynowanie, przechowywanie i rotacja zapasów materiałów, kompletowanie zestawów materiałowych i wydawanie ich z magazynu.

Wyboru dostawców dokonuje się spośród firm oferujących potrzebne przedsiębiorstwu materiały. Zasadniczymi kryteriami wyboru są: lokalizacja dostawcy (źródła zaopatrzenia), niezawodność dostaw: czasowa, asortymentowa i ilościowa, jakość dostarczanych materiałów, ceny materiałów oraz formy i warunki rozliczeń.

Po wyborze źródeł zaopatrzenia firmy trzeba zamawiać materiały potrzebne do produkcji. Przy tych czynnościach należy rozwiązać następujące zadania logistyczne: wyznaczyć wielkość jednorazowo zamawianej partii każdego materiału; sprecyzować terminy zamówień, a także terminy, w jakich należy uściślić zamówienia i ich potwierdzenia; uzgodnić sposoby dostarczania i potwierdzania zamówień; wyznaczyć asortymentowe i ilościowe zakresy zamówień regularnych, długofalowych oraz zmiennych, wynikających z indywidualnych zamówień; dokonać zestawienia wymagań jakościowych stawianych dostawcy materiałów oraz uzgodnić sposoby, miejsca i terminy ich odbiorczej weryfikacji; uzgodnić sposoby komunikowania się z dostawcą, przy czym istotny jest zakres i sposoby przekazywania informacji o dostawach. Program produkcji wyznacza rodzaj i ilość materiału potrzebnego do danej produkcji. Konieczne są: terminowe składanie zamówień, odbiór ilościowy i jakościowy u dostawcy oraz dostarczenie materiałów dokładnie na czas do linii wytwórczych.

Partie materiałów dostarczanych do firmy są składowane, stanowią zapasy i pociągając za sobą koszty utrzymania zapasów, takie jak: kapitał obrotowy, który firma ulokowała w materiałach i nie może być on wykorzystany, jest to zamrożenie pieniędzy, które mogłyby przynieść zysk; koszty magazynowania i przechowywania materiałów: przeładunków i układania w magazynie, utrzymania powierzchni magazynowej, zabezpieczenia przechowywanych materiałów itp.; koszty utraty przez materiały niektórych właściwości na skutek procesów chemicznych, starzenia się materiałów, niszczenia przez zwierzęta, kradzieży. Koszty utrzymania zapasów są trudne do wyznaczenia. Dokonuje się tego na podstawie danych z przeszłości oraz na podstawie oceny alternatywnych zysków od kapitału, gdyby był on inaczej inwestowany. Trzeba brać również pod uwagę nie tylko koszty utrzymania zapasów, lecz również koszt tzw. wyczerpania zapasów, co prowadzi do przerwania produkcji, a przez to sprzedaży i utraty spodziewanych zysków. Dodatkową stratą może być pogorszenie opinii o firmie, na co nie można pozwolić.

Celem procedury odbioru dostaw jest zagwarantowanie, aby materiały wadliwe nie przedostały się do zakładowego obiegu dobrych materiałów. Odbioru dokonują kontrolerzy, badający zgodność materiałów z ustalonymi warunkami. Wyniki badań powinny być dokumentowane, najlepiej w karcie kontroli materiału. Przy stwierdzeniu niezgodności materiał powinien być reklamowany i zwracany do dostawcy.

Podczas oceny dostawcy wyróżnia się etapy, których wyniki składają się łącznie na ostateczną ocenę: określenie klasy materiału zamawianego u dostawcy; ocena stanu techniczno-organizacyjnego dostawcy; wypełnienie formularzy ocenowych; wykaz niezgodności.

Tendencje w logistyce ostatnich lat wskazują na wykorzystanie nowych sposobów zarządzania magazynami i łańcuchem dostaw. Przykładem mogą być wymienione niżej strony internetowe:

- www.euroad.com.pl – dostarczanie małych przesyłek,
- www.rusak.pl – zarządzanie magazynami,
- www.chenker.pl – zarządzanie magazynami,
- www.raben.com.pl – zarządzanie magazynami,
- www.stolica.pl – przesyłki kurierskie,
- www.masterlink.pl – doradztwo logistyczne,
- www.spedpol.com.pl – doradztwo logistyczne,
- www.benelog.com – zarządzanie łańcuchem dostaw,
- www.man.com.pl – usługi transportowe.

Dobór sposobów transportowania materiałów zależy od umów z dostawcami oraz od rodzaju zamawianego materiału. Wybór gałęzi transportu jest dokonywany metodami liniowego programowania z zakresu badań operacyj-

nych, w których wykorzystuje się zależności między kosztami transportu materiału a odległością transportu lub metody oceny całkowitych kosztów logistycznych. Modele matematyczne opisujące zależność kosztów zaopatrywania materiałowego od rodzajów transportu są punktem wyjścia opracowywania komputerowych programów wspomagających podejmowanie decyzji przy wyborze sposobów transportu materiałów. W modelach uwzględnia się: odległość transportu materiałów; opłaty za przewóz z degresją odległościową i ilościową; wielkość partii materiału i liczbę zamówień w rozpatrywanym okresie; roczne zapotrzebowanie na materiał; średni czas przewozu i charakterystyki odchyień od tego czasu; wskaźnik kosztów utrzymywania zapasów materiału w przedsiębiorstwie; koszty składania i potwierdzania zamówień; koszty utrzymania materiału podczas transportu; cenę zamawianego materiału. Zaopatrywanie może być realizowane transportem własnym. Decyzje takie należą do ważnych decyzji logistycznych. Wiążą się one ze strukturą firmy i jej służb logistycznych (konieczne są środki transportu), wielkością zatrudnienia i zapotrzebowaniem na kierowców, mechaników do obsługi i naprawy pojazdów itp.

Magazynowanie i kompletowanie zestawów materiałowych, czyli utrzymywanie zapasów, jest konieczne, a chodzi nie tylko o materiały do produkcji, ale także materiały do eksploatacji majątku trwałego funkcjonowania działu obsługi klientów i obsługi wyrobów, działu transportu, działów finansowo-księgowych i innych. Utrzymanie zapasów jest niezbędne ze względu na konieczność zabezpieczenia firmy przed nieprzewidzianymi sytuacjami, które mogą zakłócać zaopatrywanie się w materiały.

Firmy dążą do ograniczenia zapasów materiałów, gdyż ich magazynowanie i utrzymywanie jest kosztowne i może wpływać na wielkość zysku. Przy podejmowaniu decyzji o magazynowaniu bierze się pod uwagę nie tylko koszty utrzymania zapasów, lecz także straty będące konsekwencją wyczerpania się zapasów materiału i ich okresowego braku. Szacowanie tzw. utraconych zysków jest trudne, gdyż rozmiary sprzedaży wyrobów są losowe. Okresowy brak wyrobów może prowadzić do utraty klientów. Ze względu na trudności w uzyskaniu rozwiązań często przyjmuje się pewien poziom ryzyka wyczerpania się zapasów. Do tego potrzebna jest jednak ocena prawdopodobieństwa wystąpienia zakłóceń w dostawach materiału.

Logistyka w funkcjonowaniu agrobiznesu w Polsce

Agrobiznes, zgodnie z definicją wylansowaną na rynku amerykańskim przez J.H. Davisa, określa stadium pionowej integracji rolnictwa, przemysłu obsługującego rolnictwo, przetwórstwa surowców rolno-spożywczych oraz

marketing tych produktów. W agrobiznesie występuje pełna integracja farmera-rolnika z otoczeniem instytucjonalnym rolnictwa. Rezultatem tej integracji powinny być perfekcyjne zasady współpracy, uwzględniające zorganizowany przepływ informacji między poszczególnymi ogniwami agrobiznesu. Systemy logistyczne stosowane w procesie produkcji oraz dystrybucji w obszarze agrobiznesu powinny dawać gwarancje dostaw żywności według reguły "dokładnie na czas", a co za tym idzie – odpowiedniej jej ilości i jakości przy minimalnych kosztach transportu. Zastosowanie logistyki w poszczególnych ogniwach agrobiznesu ma na celu skrócenie czynności międzyoperacyjnych, a w konsekwencji poprawę jakości surowców żywnościowych i produktów finalnych.

Agrobiznes jest podobnie interpretowany w Polsce i na Zachodzie. Na rynku polskim agrobiznes ma często jeszcze znaczenie teoretyczne, w Europie jest on w pełni stosowany w praktyce. Na polskim rynku brak powiązań sfer wytwarzania, przetwarzania i obrotu żywnością wywołuje wiele negatywnych skutków w łańcuchu żywnościowym, na polskim rynku agrobiznesu następuje konflikt celów żywieniowych i komercyjnych, związanych ze wzrostem kosztów konfekcjonowania żywności, opakowania, reklamy, co powoduje podniesienie cen produktów przetworzonych przez producentów. Słabość rynku żywnościowego w Polsce polega na braku spójności między poszczególnymi ogniwami.

Zmiany, które zachodzą w rolnictwie, polegają na umacnianiu roli gospodarki chłopskiej, przy malejącym udziale państwowych i spółdzielczych gospodarstw rolnych. Nasz rynek jest rynkiem niezrównoważonym, występuje na nim wysoko rozwinięty przemysł środków produkcji i przemysł rolno-spożywczy, z drugiej strony mamy słabe, rozproszone gospodarstwa indywidualne. Rolnik indywidualny nie jest w stanie przyjąć i zagospodarować środków, które są proponowane przez przemysł. Wytworzyły się na rynku rolnym bariery technologiczne i ekonomiczne.

Na czynnik ekonomiczny mają wpływ: bariera zbytu surowców i produktów pochodzenia rolniczego, malejąca siła nabywcza społeczeństwa, nieuregulowany popyt. Produkty rolnicze są mało zbywalne ze względu na złą dystrybucję i złe usługi na rynku krajowym, brak pełnej informacji o obrocie na rynku wewnętrznym i możliwościach eksportowych.

Niepełna organizacja przebiegów towarowych, nie uwzględniających rozwiązań logistycznych, powoduje, że wiele transakcji nie dochodzi do skutku. Nadal na rynku nie ma koncentracji, standaryzacji i kompleksowego przygotowania do sprzedaży surowców i towarów pochodzących z gospodarstw chłopskich. Jest w tym zakresie w polskim agrobiznesie jeszcze wiele do zrobienia.

Literatura

- DWILIŃSKI L.: *Wstęp do logistyki*. Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej, Warszawa 1998.
- COYLE J.J., BARDI E.J., LANGLEY C.J., Jr.: *The Management of Business Logistics*. West Publishing Company, St Paul (MN) 1992.
- ENDLICHER A.: *Organisation der Logistik*. Dissert. Univ. Essen, Inst. Für Logistik der DGfL Forschungsberechte zur Industriellen Logistik, nr 18.
- NOWAK E.: *Budowa wojskowego systemu logistycznego*. Wojsk. Przegl. Techn., nr. 1 1993.
- KOPALIŃSKI W.: *Słownik wyrazów obcych i wyrazów obcojęzycznych*. WP, Warszawa 1989.

Logistics in Agribusiness

Abstract

At present, after more than decade of functioning market economy in Poland and other Central European countries, and at the time of rising international competition and economic globalisation the enterprises seek new business strategies adapted to needs of changing economy.

Logistic is more often understood as an effective forward and reverse flow and storage of goods, services, and related information between the point of origin and the point of destination. Despite the fact, that the term is not generally used, logistics tasks are executed under different concepts.

In the USA, for instance, the following terms are used:

- Physical Distribution Management,
- Material Management,
- Physical – Supply,
- Total – Distribution etc.

Within Polish enterprises, the growing interest of the data systems and of their implementation is observed. Some of them are as follows:

- TPS – Transaction Processing Systems,
- OAS – Office Automatization Systems,
- MIS – Management Information Systems,
- DSS – Decision Support Systems,
- LIS – Logistics Information System.

In the case of agribusiness, the full integration of farmer with institutional environment exercises, what should result in precise rules of co-operation including organised distribution of information between agribusiness chain.

The logistic systems used both in production and distribution processes in agribusiness sector should guarantee the food deliveries due to the principle: "delivery in time", and as a consequence should assure its adequate quantity and quality at minimal transport costs.

Częstość danych statystycznych a wyniki prognozowania

Wstęp

Rola prognoz w sferze gospodarki jest ogromna, choć nie zawsze doceniana. Większość osób zdaje sobie sprawę z faktu, że tylko trafne odgadnięcie tego, co napotkamy w przyszłości pozwala na poprawne zaprogramowanie i zaplanowanie przyszłych działań. Oznacza to, że głównym zadaniem prognozy jest stworzenie dodatkowych przesłanek w procesie podejmowania decyzji. Sporządzane prognozy charakteryzują się często określonym błędem. Łącznych przyczyn ich powstawania jest wiele. Jedną z nich jest konstruowanie prognoz w tak zwanych punktach zwrotnych, w których następuje zmiana dotychczasowego trendu. Prognozowanie za pomocą większości metod w takich okresach jest obciążone bardzo dużym ryzykiem, które maleje wraz ukształtowaniem się nowego trendu.

W niniejszym opracowaniu podjęto próbę sprawdzenia, w jakim stopniu dokładność prognozowania krótkookresowego za pomocą wybranych modeli adaptacyjnych zależy od częstości danych statystycznych stanowiących szereg czasowy. Prognozy zostały skonstruowane na podstawie szeregu charakteryzującego się częstymi zmianami kierunku trendu.

W artykule dokonano oceny błędów prognoz przy wykorzystaniu szeregów czasowych o różnej częstości danych. Do oceny wpływu częstości danych statystycznych na wyniki prognozowania wykorzystano materiał statystyczny stanowiący średnie miesięczne notowania cukru na giełdzie londyńskiej i obejmujący informacje od stycznia 1994 r. do grudnia 2001 r. Dane empiryczne (rys. 1) zostały przedstawione w postaci trzech szeregów czasowych: miesięcznych (96 obserwacji), kwartalnych (32 obserwacje) i półrocznych (16 obserwacji). Przeciętna cena cukru w badanym okresie wyniosła 293,64 USD/t, a współczynnik zmienności kształtował się w przedziale 24,4–24,9% w zależności od częstości danych. Analiza graficzna szeregów czasowych pozwala na stwierdzenie, że zjawisko charakteryzuje się częstymi wzrostami o różnym tempie, jak i spadkami o różnej szybkości.

Metodyka prognozowania i oceny modeli

W procesie prognozowania zjawisk i procesów gospodarczych mogą być wykorzystywane różne metody. Wyboru techniki prognozowania dokonuje się na podstawie przesłanek prognostycznych dotyczących badanego zjawiska oraz właściwości metod użytych do predykcji [Cieślak 2001]. Do badania wybrano metody adaptacyjne, mające praktyczne zastosowanie w przypadku szeregów czasowych charakteryzujących się nieregularnym przebiegiem. „Modele adaptacyjne konstruowane są w taki sposób, by omijać (rozluźniać) założenia klasycznej teorii predykcji, uwzględniając między innymi niestałość struktury ekonomicznej i możliwość zmian parametrów w czasie. Duża elastyczność modeli adaptacyjnych i ich zdolność dostosowawcza, w przypadku nieregularnych zmian kierunku lub szybkości trendu (...) czynią z nich wygodne narzędzie krótkookresowych (operatywnych) prognoz statystycznych” [Zeliaś 1997, s. 220–221]. „Postępowanie prognostyczne oparte na podstawie tych modeli zakłada, że rozwój zjawiska gospodarczego w czasie może być segmentowy, tzn. »gładki« tylko w pewnych przedziałach czasu” [Zeliaś 1997, s. 38]. Prognoza budowana za pomocą tych metod wyznaczana jest w głównej mierze na podstawie informacji najbliższych okresowi prognozowania.

W przypadku występowania w szeregu czasowym trendu monotonicznego lub niemonotonicznego zastosowanie znajduje **model wygładzania wykładniczego Browna drugiego rzędu** (liniowy). Idea prognozowania za pomocą tego modelu jest następująca: dany szereg wygładza się według wzoru (1), a następnie otrzymany szereg wygładza się ponownie zgodnie ze wzorem (2) [Farnum, Stanton 1989, Stańko 1999]:

$$\hat{Y}_t = \alpha Y_{t-1} + (1 - \alpha) \hat{Y}_{t-1} \quad (1)$$

$$\hat{Y}_t^* = \alpha \hat{Y}_t + (1 - \alpha) \hat{Y}_{t-1}^* \quad (2)$$

gdzie: Y_t – wygładzona wartość zmiennej prognozowanej w momencie t ,

$\hat{Y}_t^*$ – wygładzona wartość zmiennej prognozowanej w momencie t metodą wygładzania wykładniczego rzędu drugiego,

α – stała wygładzania ($0 \leq \alpha < 1$).

W powyższych wzorach szacowane wartości wygładzone dla okresu t są średnią ważoną z ostatniej informacji oraz wartości wygładzonej dla okresu poprzedniego. Głównym zadaniem prognosty jest właściwe określenie parametru wygładzania α . Wartości parametru bliskie jedności oznaczają nadawanie większej wagi obserwacjom najnowszym, natomiast wartości bliskie zeru

oznaczają, że efekt obserwacji poprzedzających będzie trwał dłużej [Cieślak 2001, Pawłowski 1982, Stańko 1999]. Wartości stałej α ustala się zazwyczaj eksperymentalnie na takim poziomie, przy którym np. średni błąd prognoz wygasłych jest najniższy.

Informacje liczbowe z otrzymanych szeregów czasowych stanowią podstawę do obliczenia poziomu trendu liniowego $\hat{T}_t(t)$ i jego zmian $\hat{\beta}_1(t)$ [Stańko 1999]:

$$\hat{T}_t(t) = 2\hat{Y}_t - \hat{Y}_t^* \quad (3)$$

$$\hat{\beta}_1(t) = \frac{\alpha}{1-\alpha}(\hat{Y}_t - \hat{Y}_t^*) \quad (4)$$

Zbudowana prognoza w okresie t dla p okresów jest następująca [Stańko 1999]:

$$\tilde{y}_{t+p}^* = \hat{T}_t + p\hat{\beta}_1(t) = 2\hat{Y}_t - \hat{Y}_t^* + p\frac{\alpha}{1-\alpha}(\hat{Y}_t - \hat{Y}_t^*) \quad (5)$$

Jeżeli dane z próby wskazują na istnienie trendu nieliniowego, to możemy do prognozowania użyć **modelu Browna rzędu III** (kwadratowego). Podstawą wyrównywania są wówczas wzory (1) i (2) oraz trzeci w postaci:

$$\hat{Y}_t^{**} = \alpha\hat{Y}_t^* + (1-\alpha)\hat{Y}_{t-1}^{**} \quad (6)$$

gdzie: $\hat{Y}_t^{**}$ – wygładzona wartość szeregu czasowego metodą potrójnego wygładzania wykładniczego w okresie t .

W wyniku otrzymujemy trzy wygładzone szeregi czasowe, które stanowią podstawę do obliczenia parametrów funkcji kwadratowej:

$$\hat{\beta}_0(t) = 3\hat{Y}_t - \hat{Y}_t^* + \hat{Y}_t^{**} \quad (7)$$

$$\hat{\beta}_1(t) = \frac{\alpha}{2(1-\alpha)^2}[(6-5\alpha)\hat{Y}_t - 2(5-4\alpha)\hat{Y}_t^* + (4-3\alpha)\hat{Y}_t^{**}] \quad (8)$$

$$\hat{\beta}_2(t) = \frac{\alpha^2}{(1-\alpha)^2}(\hat{Y}_t - 2\hat{Y}_t^* + \hat{Y}_t^{**}) \quad (9)$$

Prognozę dla p okresów budujemy zgodnie z następującym wzorem [Pawłowski 1982, Stańko 1999]:

$$\hat{Y}_{t+p} = \hat{\beta}_0(t) + p\hat{\beta}_1(t) + p^2\hat{\beta}_2(t) \quad (10)$$

Jako kolejnej procedury użyto modelu wyrównywania **liniowo-wykładniczego Holta**. Zasada prognozowania za pomocą tego modelu jest

podobna do prognozowania za pomocą modelu Browna rzędu drugiego, z tym że występują w nim dwie różne stałe wygładzania. Wygładzanie za pomocą dwóch niezależnych parametrów α i γ , odpowiednio: do poziomu trendu i jego zmian, daje większą elastyczność wyboru tempa, w którym dąży trend i jego zmiany [Farnum, Stanton 1989]. Prognozując tą metodą, najpierw wygładza się poziom trendu $\hat{T}_t(t)$ zgodnie z wzorem (11), a potem jego zmiany $\hat{\beta}_1(t)$ według wzoru (12).

$$\hat{T}_t(t) = \alpha Y_t + (1 - \alpha)[\hat{T}_t(t-1) + \hat{\beta}_1(t-1)] \quad (11)$$

$$\hat{\beta}_1(t) = \gamma[\hat{T}_t(t) - \hat{T}_t(t-1)] + (1 - \gamma)\hat{\beta}_1(t-1) \quad (12)$$

gdzie: $\hat{T}_t(t)$ – ocena wartości średniej w momencie (okresie) t ,

$\hat{\beta}_1(t)$ – ocena przyrostu trendu w momencie (okresie) t ,

Y_t – rzeczywista wartość zmiennej w momencie (okresie) t ,

$\hat{T}_t(t-1)$ – ocena wartości średniej w momencie (okresie) $t-1$,

$\hat{\beta}_1(t-1)$ – wygładzona wartość przyrostu trendu w momencie $t-1$,

γ – stała wygładzania dla zmian trendu.

Równanie prognozy na moment (okres) $t > n$ zapisujemy następująco [Farnum, Stanton 1989]:

$$\hat{Y}_{t+p} = \hat{T}_t(t) + p \hat{\beta}_1(t) \quad (13)$$

Do budowy modelu potrzebne są początkowe wartości komponentów $\hat{T}_t(1)$ i $\hat{\beta}_1(1)$. Najczęściej przyjmuje się uznanie za $\hat{T}_t(1)$ pierwszej wartości zmiennej prognozowanej y_1 , a za $\hat{\beta}_1(1)$ różnicy między drugą a pierwszą wartością szeregu czasowego. Parametry modelu szacujemy tak, aby przy ich kombinacji odpowiedni błąd prognoz wygasłych był najmniejszy [Farnum, Stanton 1989].

Analiza i prognozowanie składają się z dwóch faz. Pierwszą jest wybór odpowiedniego modelu i jego parametrów, druga obejmuje weryfikację otrzymanych wyników na podstawie wybranych miar dokładności prognoz. W opracowaniu wybór parametrów poszczególnych modeli został dokonany z punktu widzenia minimalizacji średniego bezwzględnego błędu procentowego MAPE, określającego stopień dopasowania wartości szeregu czasowego uzyskanych z modelu $\hat{y}_t$ do wartości empirycznych y_t [Cieślak 2001, Farnum, Stanton 1989]:

$$MAPE = \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n \left| \frac{y_t - \hat{y}_t}{y_t} \right| 100\%, \quad (14)$$

gdzie: y_t – wartości rzeczywiste w momencie (okresie) t ,
 $\hat{y}_t$ – wartości uzyskane z modelu prognostycznego,
 n – liczba porównywanych okresów.

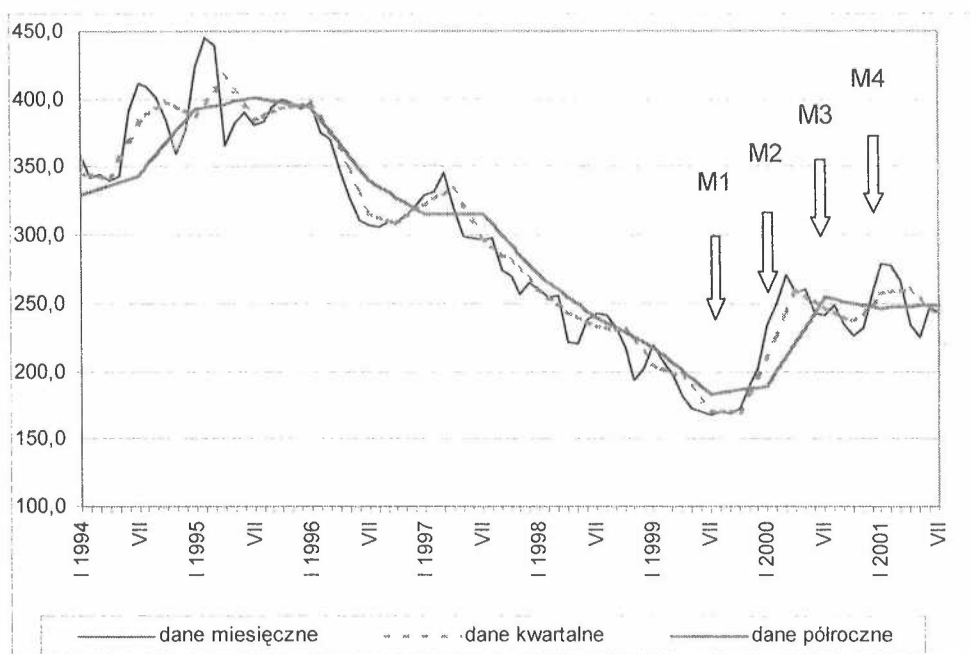
Korzystając z procedury prognozowania za pomocą wygładzania wykładniczego, nie można obliczyć mierników dokładności predykcji *ex ante*. Dlatego dokonamy porównania metod i wyników prognozowania na podstawie błędów prognoz *ex post* obliczanych po upływie czasu, na który prognoza była wyznaczona. Przedział, w którym prognoza jest sprawdzana nazywamy przedziałem empirycznej weryfikacji prognoz. Wyznaczenie błędów *ex post* pozwoli nam uzyskać odpowiedź na pytanie, dla jakiej formy danych oraz których metod wyniki prognozowania są dokładniejsze. Miernikiem oceny będzie średni bezwzględny błąd procentowy MAPE w przedziale weryfikacji.

Wyniki obliczeń

Dla wybranych modeli oszacowano ich parametry (stałe wygładzania) i zbudowano prognozy na pół roku dla trzech szeregów czasowych o różnej częstotliwości danych. Następnie porównano je z wartościami rzeczywistymi, obliczając błędy MAPE (wzór 14). Prognozy wykonano w czterech momentach: na podstawie danych do końca 1999 – M1 i 2000 r. – M3 oraz na podstawie danych do końca pierwszego półrocza 2000 r. – M2 i 2001 r. – M4 (rys. 1). Są to okresy leżące w bezpośrednim sąsiedztwie zmiany kierunku trendu.

Dopasowanie szeregu

Parametry modeli oszacowano przez poszukiwanie takich charakterystyk, dla których średni bezwzględny błąd procentowy między wartościami empirycznymi a prognozowanymi na jeden okres naprzód był najmniejszy (wzór 14). Optymalne stałe wygładzania obliczano oddzielnie w każdym momencie. Ich wartości liczbowe dla poszczególnych modeli przedstawia tabela 1. Możemy zauważyć pewne różnice pomiędzy parametrami poszczególnych modeli w zależności od częstotliwości danych statystycznych. Zaobserwowano jedynie niewielki spadek stałej α modelu liniowego Browna oraz duży wzrost stałej β modelu Holta, służącej do zmian trendu. Oznacza to, że w modelu Browna wraz ze

**Rysunek 1**

Ceny cukru białego na giełdzie w Londynie w okresie od stycznia 1994 r. do grudnia 2001 r.; strzałki oznaczają momenty wykonania prognoz

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych IERiGŻ.

zmniejszaniem częstości danych statystycznych w okresie retrospektywnym coraz większego znaczenia nabierają informacje starsze, natomiast w modelu Holta jest odwrotnie. Wynikać to może z faktu występowania różnej liczby stałych wygładzania i większej możliwości wyboru zmian poziomu i kierunku trendu tego modelu, w którym jest ich więcej (Holta). Potwierdzają to lepsze wyniki uzyskanego dopasowania modelu oraz błędy prognoz na pół roku.

Tabela 1

Stałe wygładzania dla szeregów o różnej częstości danych

Model	Dane miesięczne	Dane kwartalne	Dane półroczne
Model liniowy Browna	$\alpha = 0,7$	$0,5 \leq \alpha \leq 0,6$	$0,5 \leq \alpha \leq 0,6$
Model kwadratowy Browna	$0,3 \leq \alpha \leq 0,5$	$\alpha = 0,4$	$0,3 \leq \alpha \leq 0,4$
Model Holta	$\alpha = 0,9$ $\beta = 0,1$	$\alpha = 0,9$ $0,1 \leq \beta \leq 0,2$	$\alpha = 0,9$ $0,3 \leq \beta \leq 0,6$

Źródło: Obliczenia własne.

W celu porównania zbudowanych modeli dopasowanie zostało wyrażone za pomocą bezwzględnego błędu procentowego MAPE. Wyniki dopasowania wartości wynikających z modelu do danych rzeczywistych przedstawia tabela 2.

Tabela 2

Ocena dopasowania modeli do danych empirycznych wyrażona za pomocą MAPE w %

Częstość danych	Model liniowy Brownia	Model kwadratowy Brownia	Model Holta
Dane miesięczne	4,83	5,41	4,43
Dane kwartalne	6,86	7,68	6,12
Dane półroczne	8,59	9,52	8,09

Źródło: Obliczenia własne.

Mierniki dopasowania zawierają cenne informacje o wartości progностycznej poszczególnych metod dla budowy prognoz. Najlepsze dopasowanie danych miesięcznych otrzymano dla modelu Holta (4,43%), a najwyższe dla modelu kwadratowego Brownia (5,41%). Jeżeli chodzi o dwie pozostałe formy danych, to model Holta okazał się również najbardziej skuteczny do wyznaczania prognoz na jeden okres naprzód. Należy zaznaczyć, że średnie odchylenia wartości teoretycznych od rzeczywistych tylko w przypadku danych miesięcznych (model liniowy i Holta) modeli mieszczą się w granicy 5% wartości oszacowanych prognoz. Jednocześnie zaobserwowano, w przypadku wszystkich metod, tendencję do wzrostu dopasowania modelu do danych empirycznych wraz ze zwiększaniem częstości danych statystycznych. Błędy dla danych półrocznych okazały się średnio o 80% wyższe niż w przypadku szeregów czasowych w formie miesięcznej, co jest zrozumiałe z uwagi na różny horyzont prognoz wygasłych.

Ocena *ex post* prognoz wygasłych

Analiza *ex post* prognoz wygasłych zbudowanych na pół roku wskazuje, że błędy prognoz zależą od momentu ich wykonania. Wygładzenie szeregu czasowego przez zmniejszenie częstości danych statystycznych spowodowało, że wartości błędów prognoz mają różny „rozkład” ze względu na moment prognozowania. W przypadku danych miesięcznych najwyższe ich wartości zaobserwowano w pierwszym i ostatnim okresie prognozowania. W tych miejscach (lub bezpośrednio po nich) dochodzi do zmiany kierunku przebiegu zjawiska. W przypadku danych kwartalnych i półrocznych wystąpiła sytuacja odwrotna i największe wartości MAPE są związane z prognozami wykonanymi w dwóch

okresach środkowych – M2 i M3. Dotyczy to wszystkich badanych modeli (tab. 3). Zmiana częstości danych spowodowała wygładzenie szeregu czasowego, a co za tym idzie – w innych okresach następuje większa zmiana kierunku trendu, co ma bezpośredni wpływ na uzyskane prognozy.

Najlepszą metodą okazał się model Holta, w którym zanotowano przeciętne wartości MAPE na poziomie 12,6% dla danych miesięcznych, 12,68% dla danych kwartalnych i 16,29% dla danych półrocznych. Błędy kolejnego modelu liniowego są wyższe o ponad 50% niż w modelu Holta, przy każdej częstości danych. Wartości prognoz modelu kwadratowego są ponaddwukrotnie wyższe niż najlepszego modelu Holta.

Tabela 3

Wartości błędów MAPE w przedziale weryfikacji pół roku w zależności od częstości danych i momentu wykonania prognozy

Forma danych	Moment prognozowania	Model liniowy Browna	Model kwadratowy Browna	Model Holta
Miesięczne	M1	24,83	31,20	19,79
	M2	9,37	24,98	6,24
	M3	15,01	48,06	6,02
	M4	28,01	51,46	18,34
	Średnio	19,30	38,92	12,60
Kwartalne	M1	13,43	14,20	20,21
	M2	47,21	46,51	21,86
	M3	15,90	42,95	4,29
	M4	5,69	13,77	4,35
	Średnio	20,56	29,36	12,68
Półroczne	M1	12,19	25,86	18,00
	M2	48,97	59,32	33,69
	M3	42,58	54,34	12,69
	M4	7,95	10,47	0,80
	Średnio	27,92	37,50	16,29

Źródło: Obliczenia własne.

Jeżeli chodzi o wpływ częstości danych na jakość wykonanych prognoz, to w przypadku modelu Holta zaobserwowano wzrost wartości MAPE wraz ze zmniejszaniem częstości danych. Najniższe wartości zaobserwowano dla danych miesięcznych – 12,6% oraz kwartalnych – 12,68%. Największe rozbieżności między wartościami prognozowanymi na pół roku a wartościami empirycznymi zaobserwowano dla danych półrocznych. Wynoszą one 16,29%. Po-

dobną tendencję zaobserwowano w przypadku modelu liniowego, gdzie wartości błędu MAPE dla danych miesięcznych, kwartalnych i półrocznych wynosiły odpowiednio: 19,30, 20,56 i 27,92%.

W przypadku modelu kwadratowego Browna nie ma wyraźnej zależności dokładności prognozowania od częstości danych statystycznych. Najniższą wartość błędu MAPE zaobserwowano dla szeregu czasowego zawierającego obserwacje kwartalne (29,36%), co jest wynikiem gorszym ponad 2,3 razy od najlepszej wartości modelu Holta. Znacznie gorsze rezultaty zostały osiągnięte dla danych półrocznych – 37,5% i miesięcznych – 38,92%. Prognozowanie za pomocą tego modelu, w szeregu charakteryzującym się częstymi zmianami kierunku trendu lub dużymi wahaniami przypadkowymi, prowadzi do wysokich błędów.

Podsumowanie

Przeprowadzone badania empiryczne nad wpływem częstości danych na wyniki prognozowania szeregów czasowych za pomocą metod adaptacyjnych przyniosły kilka spostrzeżeń.

Częstość danych z badanego szeregu czasowego wpływa w większym stopniu na zmianę wartości parametrów wygładzania modeli o ich większej liczbie niż w przypadku występowania tylko jednej stałej wygładzania.

Zmiana kierunku przebiegu zjawiska w końcowym okresie, na podstawie którego szacowano model, oraz tuż po wykonaniu prognozy powoduje otrzymanie błędnych wyników prognoz krótkookresowych bez względu na to, z jaką częstością danych statystycznych mamy do czynienia.

Najlepsze prognozy w badanych okresach uzyskiwano generalnie dla danych o większej częstości. Możemy tłumaczyć to faktem, że zbyt duże uśrednianie (wygładzanie) danych statystycznych prowadzi do zaniku istotnych informacji o kształtowaniu się zjawiska w czasie oraz wydłużenia realnego okresu, na podstawie którego był budowany model. Powoduje to, że prognoza budowana jest na podstawie danych zdezaktualizowanych. Inną sprawą jest to, że przedstawienie szeregu czasowego charakteryzującego się nieregularnymi zmianami trendu w postaci mniejszej częstości danych sprawia, że w miejscach dokonywania prognoz powstają zmiany kierunku „trendu” ostatniego segmentu, co ma wpływ jakoś osiągniętych prognoz.

Najniższe wartości błędów prognoz uzyskano dla modelu Holta, co potwierdza tezę, że dzięki większej liczbie parametrów osiąga się większą elastyczność odtwarzania mechanizmów generujących zjawisko. Jest on, w świetle

otrzymanych wyników, najlepszym modelem mogącym mieć zastosowanie w prognozowaniu zjawisk charakteryzujących się częstymi zmianami kierunku przebiegu zjawiska.

Literatura

- CIEŚLAK M. (red.), 2001: Prognozowanie gospodarcze. Metody i zastosowania. PWN, Warszawa.
- FARNUM N.R., STANTON L.W., 1989: Quantitative Forecasting Methods. PWS-KENT Publishing Company, Boston.
- PAWŁOWSKI Z., 1982: Zasady predykcji ekonometrycznej. PWN, Warszawa.
- STAŃKO S., 1999: Prognozowanie w rolnictwie. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- ZELIAŚ A., 1997: Teoria prognozy. PWE, Warszawa.

Forecast Results in Face of Data Frequency

Abstract

The purpose of this article is to find relations between forecast results and data frequency used as an example. The example concerns monthly, quarterly and half-yearly sugar prices from London Stock, 1994–2001. The Brown's linear and quadratic as well as Holt's exponential smoothing methods were employed to made the prediction. Obtained results indicate the influence of frequency data on forecasting results.

Ekonomiczne aspekty zrównoważonego rozwoju gospodarstwa (przedsiębiorstwa) rolniczego

Wprowadzenie

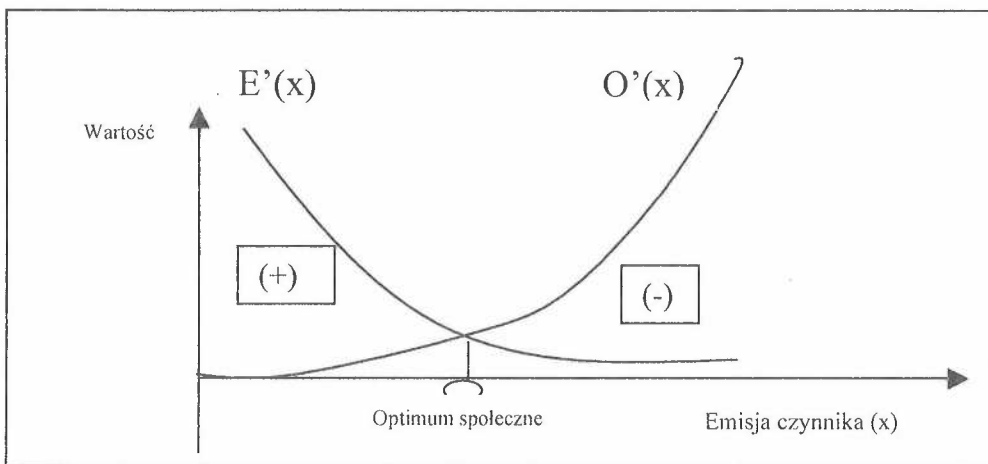
Zrównoważony rozwój¹ jako zbiór pewnych zasad i jednocześnie filozofia gospodarowania nurtował praktyków i uczonych od dawna. Na gruncie ekonomiki i organizacji gospodarstw początków naukowej dyskusji na ten temat można poszukiwać już w sporach pomiędzy „analitykami” i „organikami”. Wywarły one wielki wpływ na stosowany rachunek ekonomiczny w gospodarstwach rolniczych². Wiele uwagi temu zagadnieniu poświęcili R. Manteuffel oraz inni pracownicy Katedry Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych SGGW.

Koncepcja zrównoważonego rozwoju (*sustainable development*) rozwijana w krajach zachodnich w latach 80. jest kontynuacją tych myśli już nie tylko w skali pojedynczej jednostki, ale próbą odpowiedzi na potrzeby praktyczne dalszego funkcjonowania i rozwoju całych społeczeństw, przed którymi stanął problem degradacji środowiska i wyczerpywania zasobów naturalnych. Dotyczy to w szczególności krajów wysoko uprzemysłowionych. Jakość życia społeczeństw tych krajów obejmuje nie tylko aspekty ekonomiczne, ale również społeczne, ekologiczne, kulturowe, przestrzenne, instytucjonalne itp. Ta wieloaspektowość kryterium oceny ich rozwoju ma doprowadzić do zachowań prowadzących do stworzenia *nowego i lepszego* świata. Ten nowy *zintegrowany ład* ma zapewnić w przyszłości nowym pokoleniom nie gorsze, lecz lepsze warunki dalszego rozwoju. Zrównoważony rozwój to *trwały rozwój* i ma za zadanie nie ograniczać prowadzenia działalności człowieka, ale przyczyniać się do jej dynamizowania i racjonalizowania w dłuższym okresie. Ponieważ pro-

¹Niektórzy autorzy stosują pojęcia: ekorozwój, ład zintegrowany, trwały rozwój.

² „...w nauce rolniczej ścierały się dwa kierunki rozwoju. Jeden określony jako konserwatywny i przez młodych ludzi lekceważony, traktował gospodarstwo jako organiczną całość. Drugi... negował on organiczny charakter gospodarstwa rolniczego i traktował je jako zbiór czynników produkcji, których proporcje można dowolnie kształtować, zachowując w ten sposób nieograniczony wpływ na wyniki gospodarowania” (Preuschen, 1987).

blem ten wyrósł na gruncie sporu ekonomii i ekologii, czasami zrównoważony rozwój rozumiany jest dosłownie, szczególnie przez działaczy ekologicznych i niektórych polityków, jako rozwój ekologicznie uwarunkowany – *ekorozwój*. Prowadzić to może do wielu nieporozumień. Odrzucając bowiem mechanizmy rynkowe i podstawowe cele działalności gospodarczej skazujemy nasze działania na niepowodzenie. Warunkiem wdrożenia w rolnictwie zasad i technologii służących zrównoważonemu rozwojowi jest z jednej strony to, że powinny być one opłacalne dla producentów, z drugiej zaś muszą być korzystne ze społecznego punktu widzenia. Na rysunku 1 przedstawiono teoretyczny model wyznaczania optimum społecznego (korzyści społecznych) w zależności od przebiegu funkcji korzyści ekonomicznych oraz kosztów obciążenia środowiska. Jeżeli $E(x)$ będzie oznaczało uzyskane korzyści przy emisji czynnika (x), a $O(x)$ koszty związane z obciążeniem środowiska tą emisją, wtedy krańcowe korzyści i koszty będą odpowiednio wyznaczone przez $E'(x)$ oraz $O'(x)$. Teoretyczny model zakłada działanie prawa malejących przychodów oraz fakt, że niekorzystne skutki nasilają się wraz ze wzrostem poziomu emisji czynnika (x). Optimum społeczne wyznaczone jest w punkcie zrównania (przecięcia) się korzyści krańcowych i kosztów krańcowych. W punkcie tym nadwyżka korzyści ekonomicznych wynikających z eksploatacji środowiska naturalnego nad kosztami związanymi z jego obciążeniem jest największa. Dalsze zwiększanie poziomu eksploatacji czynnika (x) powoduje coraz gwałtowniejsze zmniejszanie się tej nadwyżki, ponieważ w przeliczeniu na jednostkę rosną koszty, a maleją uzyskiwane korzyści. Takie modelowe rozwiązanie problemów związa-



Rysunek 1

Wyznaczanie optimum społecznego uzależnionego od emisji czynnika (x) powodującego obciążenie środowiska $O(x)$, przy korzyściach ekonomicznych $E(x)$

Źródło: Opracowanie własne.

nych z uwzględnianiem i godzeniem aspektów ekonomicznych i ekologicznych jest jedynie pewną ideą, która w praktyce musi zostać przełożona na odpowiednie mechanizmy i instrumenty oddziaływające na zachowania indywidualnych decydentów. To właśnie ich decyzje będą określały wybrane warianty do praktycznej realizacji.

W niniejszym opracowaniu szczególna uwaga zostanie poświęcona próbie zdefiniowania i opisanie aspektów ekonomicznych zrównoważonego rozwoju na poziomie gospodarstwa, rozumianego nie tylko jako nakaz moralny, ale przede wszystkim jako obiektywna konieczność, wynikająca z realizacji celów ogólnospołecznych powiązanych z właściwie rozumianymi własnymi indywidualnymi celami. Współczesne rolnictwo maksymalizując dochody sięga często po środki techniczne, które umożliwiają mu intensywną eksploatację środowiska naturalnego, znacznie przekraczającą poziom społecznie akceptowalny. W ten sposób stara się z jednej strony maksymalnie wykorzystać posiadane zasoby czynników produkcji, z drugiej zaś zachowywać kontrolę nad procesem produkcji.

Z punktu widzenia gospodarstwa krzywa kosztów obciążenia środowiska ma o wiele łagodniejszy wzrost i dotyczy bardzo często okresów przyszłych. W takim przypadku problemem staje się zachowanie zgodności celów indywidualnych rolników z celami społecznymi i ochroną środowiska naturalnego. Jak wielkie są to różnice, pokazują praktyczne przykłady zachowań rolników. Można nimi sterować przez nakazy i zakazy, których przekroczenie będzie karane przez powołane do tego celu służby. Właściwsze jednak byłoby budowanie systemu zachęt i motywacji wspierających pożądane zachowania. System ten powinien być oparty na rachunku ekonomicznym pokazującym wzajemne korzyści. W Unii Europejskiej możliwości takich działań istnieją na przykład w ramach programów rolno-środowiskowych, programach zalesień gruntów rolnych oraz subsydiach kompensacyjnych dla obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania.

W artykule zostaną poruszone również problemy samego rachunku ekonomicznego. Wydaje się, że obecnie stosowany rachunek ekonomiczny musi być doskonalony w kierunku uzyskiwania informacji mogących lepiej służyć realizacji idei zrównoważonego (trwałego) rozwoju. W szczególności dotyczy to wyniku finansowego obliczanego w ramach rachunkowości, którego przydatność do podejmowania decyzji długoterminowych jest znikoma. Pozostaje on jednak bardzo ważnym parametrem oceny działalności operacyjnej (eksploatacyjnej) przedsiębiorstw, dlatego tak ważna staje się próba jego urealnienia. Konieczne wydaje się również wprowadzenie pewnych mechanizmów *równoważenia* do działalności inwestycyjnej i finansowej. Ważne jest również uwzględnienie w rachunku ekonomicznym nie tylko celów samego gospodar-

stwa, ale również najbliższego jego otoczenia, w tym szczególnie gospodarstwa domowego³. Z punktu rozpatrywanego problemu szczególnego podkreślenia wymagają także ochrona środowiska naturalnego i korzyści użyteczne ze społecznego punktu widzenia. To wszystko powinno stanowić zintegrowany system celów przedsiębiorstwa rolniczego. Ich wzajemne związki i zależności są często trudne do określenia i skwantyfikowania. Szczególną uwagę należy zwrócić na występowanie celów antagonistycznych (sprzecznych), np. pomiędzy produkcją rolniczą a ochroną środowiska, interesami społeczności lokalnej a potrzebami globalnymi itp. Bardzo ważna rola przypada w tym miejscu polityce rolnej, której zadaniem jest łagodzenie tych antagonizmów oraz zachęcanie rolników i ich organizacji do właściwych postaw.

Przedsiębiorstwo rolnicze jako system

Przy analizowaniu wszelkiej działalności gospodarczej konieczne jest widzenie przedsiębiorstwa jako systemu, a więc uwzględnienie istnienia powiązań wewnątrz przedsiębiorstwa rolniczego, jak i wpływu otoczenia zewnętrznego na prowadzoną przez to przedsiębiorstwo działalność. Gospodarstwo rolnicze jest systemem szczególnie złożonym, do którego oceny należy zastosować

³Wzajemne świadczenia ujmowane są w ramach rachunku działalności prywatnej (wkładów i pobrań), który przyjmuje postać:

WKŁADY:

Wpłaty osobiste i z działalności pozarolniczej:

- płace,
- emerytury i renty,
- czynsze (za oddzierżawienie środków prywatnych),
- odszkodowania.

Dary otrzymane.

Razem wkłady

POBRANIA:

Wpłaty na cele osobiste i działalności pozarolniczej.

Produkty gospodarstwa rolnego przekazane na cele:

– osobiste i działalności pozarolniczej.

Koszty wspólne, obciążające cele osobiste i działalność pozarolniczą:

- utrzymania domu, samochodu osobowego itd.
- opłać i energii elektrycznej, opłat telefonicznych i innych.

Dary przekazane.

Razem pobrania

SALDO RACHUNKU PRYWATNEGO

metody wielokryterialne (Kondraszuk, Ziętara 1988). Mamy tu do czynienia w skali mikro z rozbudowanymi stosunkami socjalnymi, społecznymi, biologicznymi, technicznymi i ekonomicznymi. Cechą szczególną działalności rolniczej jest jej uzależnienie od warunków przyrodniczych.

Gospodarstwa rolnicze rozumiane jako podmioty gospodarcze zorganizowane w formie biznesu (przedsiębiorstwa) przechodziły w okresie powojennym w naszym kraju różne koleje losu. Obecnie, po zmianie systemu politycznego i wdrożeniu zasad gospodarki rynkowej, przedsiębiorstwo rolnicze oceniane jest jako biznes, którego efektywność powinna być mierzona przede wszystkim w kategoriach ekonomiczno-finansowych. Gospodarstwo jako jednostka techniczno-organizacyjna ma charakter względnie stały, ukształtowany przez lokalne warunki klimatu, gleby i stanu infrastruktury, co często skłania je do wyboru określonego kierunku produkcji i związanego z tym wyposażenia w majątek. W szerszym ujęciu, jako przedsiębiorstwa, działalność gospodarstwa będzie oceniana przez uzyskiwany dochód i możliwość generowania w jak najszybszym czasie nadwyżek finansowych. W tym celu gospodarstwo (przedsiębiorstwo) sięga po obcy kapitał, dzierżawi ziemię i zatrudnia najemną siłę roboczą. To wszystko powoduje, że gospodarstwo rolnicze rozumiane jako zadanie organizacyjne wyzwala się ze związków wewnątrzgospodarczych (sił integrujących) na rzecz powiązań z rynkiem i wymiany towarowo-pieniężnej (sił dezintegrujących). Zmusza to nas do świadomego wyboru właściwego kierunku zrównoważonego rozwoju przez tworzenie dynamicznej równowagi pomiędzy czynnikami integrującymi i dezintegrującymi. Jednak w efekcie końcowym inwestowanie w gospodarstwo będzie rozpatrywane jako bardziej opłacalne lokowanie kapitału w stosunku do innych możliwości jego wykorzystania w rolnictwie, a często i poza nim. W ten sposób rolnik, będąc pełnoprawnym uczestnikiem funkcjonujących rynków, podejmuje decyzje jako przedsiębiorca. Rolnictwo staje się systemem otwartym.

Obserwujemy wzrost konkurencji nie tylko w skali danego kraju, ale przede wszystkim w skali międzynarodowej. Alternatywne źródła dochodu, często bardzo istotne, nie zastępują jednak potrzeby budowania silnych i sprawnych jednostek produkcyjnych w rolnictwie. Otoczenie rolnictwa stawia coraz większe wymagania. Rolnik, aby konkurować, musi im podołać. Partnerzy rynkowi chcą gwarancji, że kontrakty będą realizowane, banki starają się wyeliminować niepewnych kredytobiorców, żądając prowadzenia ewidencji księgowej i kontrolując wykorzystanie środków finansowych. Wprowadza się w miarę możliwości rozwiązania podatkowe stosowane w innych działach gospodarki narodowej.

Rolnik i jego gospodarstwo są ściśle powiązane ze światem zewnętrznym. Otoczenie rolnictwa w naszym kraju szybko się zmienia. Być może szybciej

niż odbywało się to w innych krajach o gospodarce rynkowej, bo musimy starać się nadrobić zaległości. W krajach Unii Europejskiej dzisiaj właściwa jest strategia ekstensyfikacji produkcji. W naszym kraju, dla zdecydowanej większości gospodarstw, problem zrównoważonego rozwoju i racjonalizacji produkcji może być rozwiązany tylko w jeden sposób, a mianowicie przez intensyfikację gospodarowania.

Realizując ideę zrównoważonego rolnictwa, należy pamiętać, że nie wyklucza ona na poziomie gospodarstwa stosowania konwencjonalnych metod gospodarowania, ale zakłada wykorzystywanie najnowszych osiągnięć nauki i praktyki rolniczej dla realizacji przyjętych celów. To szeroko rozumiana wiedza i świadome działania rolnika wyznaczają cele i możliwości zrównoważonego rozwoju. W tym sensie bardzo ważne staje się prawidłowe określenie ekonomicznych miar rozwoju i zasad rachunku ekonomicznego, który tworzy podstawy podejmowania decyzji w gospodarstwach. Decyzje te mają służyć poprawie indywidualnego i społecznego dobrobytu, rozumianego jako suma różnorodnych korzyści w krótszym i dłuższym okresie, ze szczególnym uwzględnieniem świadczenia usług środowiskowych.

Należy jednak pamiętać, że optimum uwzględniające korzyści i koszty dla pojedynczego gospodarstwa będzie leżało znacznie powyżej optimum akceptowalnego społecznie (rys. 1). Problemy zrównoważonego rozwoju będą więc dotyczyły nie tylko potencjalnego konfliktu pomiędzy stosowaną technologią produkcji a ochroną środowiska, ale również pomiędzy jednostkowymi i ogólnospołecznymi celami zarówno w krótko-, jak i długoterminowej perspektywie. Niesie to określone wyzwanie na gruncie ekonomiki i organizacji gospodarstw dla określania zasad i metod rachunku ekonomicznego (budowę modeli decyzyjnych), pozwalającego rolnikom na kształtowanie właściwych postaw, zgodnych z ideą zrównoważonego rozwoju.

Ekonomiczne aspekty zrównoważonego rozwoju gospodarstw

W gospodarce rynkowej klasycznym celem gospodarowania jest pomnażanie majątku właścicieli, a dokładniej mówiąc majątku netto (kapitału własnego), który jest różnicą pomiędzy wartością wszystkich aktywów i zobowiązań. Nazywa się to niekiedy koncepcją kapitału własnego. Maksymalizując majątek netto chodzi o to, aby wartość uzyskiwanych przychodów pokrywała koszty ich uzyskania. Wszelkie uzyskane nadwyżki traktowane są jako zysk (dochód), który jest źródłem zwiększania majątku netto. Jednak bezwzględna realizacja

tej koncepcji ze strony właściciela oznaczałaby pomijanie uzasadnionych interesów różnych grup zainteresowanych jego działalnością (ang. *stakeholders*). Do grupy tej zaliczani są obok właścicieli również pracownicy w przedsiębiorstwach z najemną siłą roboczą, a w małych rodzinnych firmach członkowie rodzin, a często również najbliżsi sąsiedzi i znajomi. Ważną grupę stanowią też klienci.

W rolnictwie często uważa się, że działalność marketingowa gospodarstw ma niewielki wpływ na osiągane wyniki. W rzeczywistości jednak każda różnica złotówki w cenie zbytu lub zaopatrzenia może decydować o zysku lub stracie. Chodzi również o to, żeby odbiorcy naszych produktów nie dostawali najniższego akceptowalnego standardu po najwyższej cenie (maksimum zysku), bo nie wróży to trwałości współpracy. Dbłość o osiąganie dobrego poziomu zysku w takim przypadku jest jak najbardziej wskazana, jednak nie powinno się to odbywać za wszelką cenę i kosztem innych. Kolejną bardzo ważną grupą, która musi być uwzględniona w naszych rozważaniach, jest społeczeństwo. Żadne przedsiębiorstwo nie działa w próżni społecznej i nie może izolować się od występujących problemów. Nakłada to na przedsiębiorstwo obowiązek współudziału w tworzeniu dobrobytu zarówno społeczności, w której działa, jak i ogółu społeczeństwa. Konieczne staje się zapewnienie równowagi pomiędzy obowiązkami „dobrego obywatela” i koniecznością prowadzenia przedsiębiorstwa w sposób dochodowy i przynoszący zysk. Tak również należy traktować działalność rolniczą, „...albowiem podstawą indywidualnego i społecznego dobrobytu są oszczędnie gospodarujące i nastawione na racjonalny zysk gospodarstwa rolne, które wykorzystują dostępne środki (dobra, usługi, prawa) na wszystkich poziomach i w różnych obszarach działalności gospodarczej” (Reisch, Zeddies, 1995).

Ze względu na specyfikę rolnictwa i zależność osiąganych wyników od warunków przyrodniczych wydaje się konieczne wyróżnienie również środowiska naturalnego jako jednego z najważniejszych elementów mogących decydować o losach prowadzonej działalności. Przez wiele lat rolnicy wykorzystywali bez ograniczeń środowisko naturalne do produkcji żywności i surowców rolnych. Współczesne intensywne rolnictwo znalazło się w trudnej sytuacji, w której zaczęły się ujawniać negatywne oddziaływania produkcji rolniczej na stan środowiska przyrodniczego. Oprócz postępującej degradacji środowiska, znalazło to odbicie w zagrożeniu dla bezpieczeństwa żywności, co z kolei nie pozostało bez wpływu na zachowania konsumentów i wyniki gospodarstw. Należy jednak pamiętać, że rolnictwo może również odgrywać pozytywną i twórczą rolę w kształtowaniu środowiska naturalnego poprzez wzbogacenie krajobrazu, dostarczenie siedlisk dzikim gatunkom, wzbogacenie zasobów genetycznych roślin i zwierząt itd. Rolnicy za taką właśnie działalność, która mo-

że być traktowana jako pewnego rodzaju usługa, mogą uzyskiwać dodatkowe płatności. W efekcie powstaje, oprócz żywności i surowców dla przetwórstwa, nowy produkt działalności rolnika, który ma swoją wycenę rynkową.

Na gruncie teorii ogólnej przedsiębiorstw i zarządzania w ostatnim okresie popularność zdobywają zintegrowane systemy zarządzania i kontroli (Kondraszuk 2000). W systemach tych oprócz mierników ekonomicznych i finansowych dodawane są inne tzw. czynniki sukcesu. Systemy pomiaru efektów prowadzonej działalności obejmują nie tylko wyniki z przeszłości, ale również uwzględniają stany przyszłe⁴. To, co stanowi zrównoważenie w skali makroekonomicznej (*sustainable development*) i obejmuje aspekty ekonomiczne, ekologiczne i społeczne, może i powinno być integrowane z działaniami podejmowanymi na rzecz zrównoważenia na poziomie przedsiębiorstwa (*balanced scorecard*), obejmującymi otoczenie bliższe (celowe), np. konsumenta, konkurencję, akcjonariuszy itd. Wszystkie te elementy ukierunkowane są na rozwój i tworzenie potencjału do osiągania wyników nie tylko w krótko-, ale również długoterminowej perspektywie.

Procesy równoważenia mogą schodzić na poziom działalności operacyjnej (procesów produkcji), działalności finansowej i działalności inwestycyjnej. Na gruncie gospodarstwa rolniczego funkcjonuje koncepcja systemu integrowanej produkcji rolniczej (SIPR) (Majewski 2002). W sensie ogólnym autor definiuje to pojęcie jako „sposób gospodarowania, który umożliwia realizowanie celów ekonomicznych i ekologicznych poprzez świadome wykorzystanie samoregulujących mechanizmów agrosystemów, zastosowanie nowoczesnych technik wytwarzania, systematyczne usprawnianie zarządzania oraz wdrażanie różnych form postępu, głównie biologicznego, w sposób sprzyjający realizacji celów systemu”. Przed rachunkiem ekonomicznym stawiane są nowe wyzwania i zadania doboru technik oraz technologii produkcji spełniających te warunki. Oto niektóre z kryteriów, którymi należy się w takim przypadku posługiwać [według Hudgens za (Majewski 2002)]:

⁴Przykładem może być koncepcja zrównoważonej karty wyników (*balanced scorecard*) stworzona przez Roberta S. Kaplana, profesora rachunkowości z Harvard University i Davida P. Nortona, prezydenta firmy konsultingowej Nolan, Norton & Co. Nie przez przypadek koncepcja ta wyrasta z rachunkowości, która stanowi podstawowy system pozyskiwania informacji w przedsiębiorstwie. Jednak istota jej tkwi w zachowywaniu w przedsiębiorstwie równowagi między celami krótko- i długoterminowymi, między posiadanymi możliwościami a przyjętymi do realizacji wynikami oraz między celami łatwymi do zdefiniowania i precyzyjnego określenia a celami subiektywnymi, trudno definiowalnymi. Jednak wszystkie te elementy ukierunkowane są w końcowym efekcie na poprawę wyników finansowych. Cele i mierniki finansowe pełnią więc podwójną rolę, będąc jednocześnie punktem odniesienia dla pozostałych celów.

- stabilizacji produkcji w gospodarstwie na wyższym poziomie wydajności;
- dopasowania do potrzeb rolników i ich potencjału zarządzania;
- generowania dochodów przy akceptowalnym poziomie ryzyka;
- minimalizacji wykorzystania zasobów nieodnawialnych i poprawy efektywności zasobów w niedoborze;
- eliminacji negatywnych konsekwencji dla środowiska;
- wykorzystania tradycyjnej wiedzy;
- redukcji strat składników pokarmowych z systemu produkcyjnego;
- zapobiegania erozji i poprawiania żyzności gleby;
- utrzymywania bądź zwiększenia różnicowania biologicznego;
- integrowania, w miarę możliwości, produkcji roślinnej i zwierzęcej.

W zakresie działalności finansowej i inwestycyjnej określana jest stopa wzrostu zrównoważonego. Wielkość inwestycji jest wprost zależna od możliwości akumulacji i zachowania właściwego poziomu zadłużenia. Rachunek ekonomiczny musi uwzględniać związki pomiędzy głównymi obszarami działalności przedsiębiorstwa: efektywnością operacyjną mierzoną przez zwrot ze sprzedaży, efektywnością wykorzystania aktywów mierzoną za pomocą rotacji aktywów, polityką dywidendy (spożycia) określaną przez wskaźnik zysków zatrzymanych (akumulację), a w zakresie działalności finansowej przez wskaźnik dług-kapitał własny⁵.

Rachunek ekonomiczny w przedsiębiorstwie rolniczym realizującym zasady zrównoważonego rozwoju powinien więc sprostać nie tylko specyficznym aspektom działalności rolniczej (ogromne znaczenie rachunków ilościowych), ale również integrować wszelkie obszary prowadzonej działalności gospodarczej.

Tak szerokie postrzeganie wzajemnych zależności prowadzonej działalności gospodarstwa z różnymi elementami (obiektami) otoczenia powinno służyć wypracowaniu koncepcji równoważenia uzasadnionych oczekiwań z ich strony i doprowadzić do wykorzystania efektu synergii, gdzie ujawniają się i wzajemnie wspierają korzystne efekty wspólnych interesów. Pojawiają się nowe kategorie wynikowe. Jedną z takich kategorii jest wartość dodana. Obejmuje ona wszystkie świadczenia na rzecz omówionych powyżej grup interesu. Jest ona całkowitą pulą funduszy na wypłacenie pensji i nagród, opłat za dostarczony kapitał i użyczony majątek, podatki bezpośrednie, dywidendy (spożycie) i za-

⁵ Ostateczny wzór na stopę wzrostu zrównoważonego (SWZ):

$$SWZ = ROE \times b / (1 - ROE \times b)$$

gdzie:

ROE – stopa zwrotu z kapitału własnego,

b – wskaźnik zysków zatrzymanych.

pewnienie przyszłego rozwoju (akumulacje). Mierzy się ją przez odjęcie kosztów nakładów i usług nabytych z zewnątrz od wartości wytworzonej produkcji (oprócz kosztów czynników zewnętrznych)⁶. W ramach tak wypracowanej nadwyżki (funduszu) będzie określany udział poszczególnych zainteresowanych grup. Celem rolnika w takim przypadku jest równoważenie uzasadnionych (czasami sprzecznych) wymagań poszczególnych grup interesu i zapewnienie każdej z nich właściwego udziału w wytworzonej wartości. Często podział ten jest narzucony przepisami prawa i wynika z prowadzonej polityki rolnej.

Zmianie musi ulec również samo podejście (filozofia) do rachunku ekonomicznego. Tradycyjne pojęcie maksymalizacji powinno być zastąpione pojęciem satysfakcji, oznaczającej zaakceptowanie mniejszych korzyści niż maksymalne, ale w pełni zadowalające beneficjenta. Miejsce czystej zyskowności powinna zająć użyteczność odwołująca się do korzyści pozafinansowych, realizujących aspiracje i tzw. wyższe potrzeby. Czy w takiej sytuacji rola wypracowanego zysku (dochodu) się zmniejsza i rachunek ekonomiczny przestaje być przydatny? Nic bardziej mylącego. Zysk pozostaje niezbędnym warunkiem dla zaspokajania interesów różnych grup i realizacji założonych celów. Jeśli przedsiębiorstwo nie przyniesie dochodów zadowalających właścicieli kapitałów, to prawdopodobnie zahamowany będzie jego rozwój. Nie uzyska również pożyczek i nie będzie miało środków na pokrywanie bieżących wydatków. Generowanie nadwyżek przychodów nad ponoszonymi kosztami ich pozyskania w dalszym ciągu jest nadrzędnym celem każdego przedsiębiorstwa i warunkuje możliwości jego rozwoju.

Zrównoważony rozwój w miejsce zysku księgowego (rachunkowego) powinien wprowadzać kategorię zysku ekonomicznego, który lepiej obrazowałby faktyczny przebieg procesów tworzenia wartości dodanej i dochodu. Powinien

⁶W ramach Zunifikowanego Systemu Rachunkowości Gospodarstw Rolniczych zaproponowano następujący algorytm obliczania wartości dodanej brutto i netto:

I	Wartość produkcji
II	– Koszty bezpośrednie
III	= Nadwyżka bezpośrednia
IV	– Koszty pośrednich nakładów produkcyjnych
V	– Podatki pośrednie
VI	+ Dopłaty finansowe do działalności operacyjnej do produkcji (w tym również ekologicznej, integrowanej) do kosztów (w tym służących polityce proekologicznej)
VII	= Wartość dodana brutto
VIII	– Amortyzacja
IX	= Wartość dodana netto

również pozwolić na wykorzystywanie zgromadzonych informacji na etapie planowania. Jednym z pierwszych kroków, który należy wykonać, jest próba urealnienia wartości otrzymywanych kategorii. W miejsce zysku nominalnego powinien się pojawić tzw. zysk realny, który jest oceniany z punktu widzenia interesów właścicieli kapitałów oddanych do dyspozycji na realizację określonego przedsięwzięcia gospodarczego. Oczekują oni, że w momencie wycofania zaangażowanych środków pieniężnych będą dysponować kwotą, za którą będą mogli nabyć analogiczny zestaw dóbr i usług jak w momencie inwestowania. W podejściu tym należy określić na nowo wartość majątku za pomocą umownej skali pomiaru, jaką jest indeks zmian ogólnego poziomu cen. W ten sposób byłaby ustalona faktyczna wartość majątku netto (kapitału własnego). Pieniądz pełniłby natomiast tylko funkcję pomocniczą, obrachunkową.

W warunkach istotnych zmian poziomu cen, które obserwowaliśmy na początku lat 90. i których należy spodziewać się również po przystąpieniu naszego kraju do Unii Europejskiej, zachowanie kapitału realnego pozwala zahamować proces odpływu tej części kapitału własnego z przedsiębiorstwa, która byłaby wypłacona w postaci świadczeń na rzecz wcześniej omawianych grup interesu i odliczona od zysku (dochodu rolniczego), jak i uwzględniona w podziale wypracowanego dochodu i pomniejszająca wartość kapitału własnego⁷. Kapitał własny, będący miernikiem majątku właścicieli przedsiębiorstwa, jest otrzymywany jako różnica między sumą aktywów a wszystkimi długami. Z punktu widzenia koncepcji zachowania kapitału realnego jest on odtworzony wówczas, gdy jego wartość z początku okresu, zwiększona o indeks ogólnego wzrostu cen, jest równa wartości na końcu tego okresu. Inaczej mówiąc, zachowanie majątku przedsiębiorstwa jest mierzone jego zdolnością do „dopasowania” wartości kapitału własnego do zmian zachodzących w wartościach pieniądza. O zysku realnym można natomiast mówić dopiero wówczas, gdy suma wyżej określonego kapitału własnego przewyższa skorygowaną jego wartość

⁷Tradycyjnie rachunek kapitału własnego uwzględniający saldo działalności prywatnej (gospodarstwa domowego) przyjmuje następującą postać:

Kapitał własny na początku okresu

Przeszacowanie środków trwałych: rzeczowych i stada podstawowego

Subsydia do inwestycji

Dochód rolniczy netto

Wkład własny do inwestycji (opłata pracy, amortyzacja sprzętu)

Saldo gospodarowania aktywami trwałymi

Saldo rachunku prywatnego

Zmiana kapitału własnego (akumulacja)

Kapitał własny na koniec roku

początkową. Jeżeli różnica jest ujemna, mamy do czynienia ze stratą realną, mimo że przedsiębiorstwo może wykazywać nominalny zysk⁸.

Kolejnym etapem modyfikacji podejścia do kategorii zysku w warunkach dążenia do zrównoważonego rozwoju jest przyjęcie w miejsce kategorii wynikowych jako nadrzędnej zasady zachowanie w przedsiębiorstwie możliwości produkcyjnych. To potencjał produkcyjny gwarantuje przetrwanie w kolejnych latach. Szczególną uwagę należy zwrócić na zgromadzony majątek w postaci aktywów bilansu, a głównie od strony jego rzeczowych składników. Pieniądz spełniałby tutaj jedynie zadanie środka umożliwiającego przeprowadzenie koniecznych procesów sprzedaży i nabycia. Najważniejsze staje się zachowanie możliwości produkcyjnych, które są podstawą przetrwania i dalszego rozwoju podmiotu gospodarczego. Aby ustalić zysk (bądź stratę), porównuje się dochód ze sprzedaży z nakładem dóbr zużytych do jego osiągnięcia, wycenionym według cen odtworzenia obowiązujących na przyjęty moment bilansowania. W przeciwieństwie do tradycyjnej teorii bilansowej, która określa wynik działalności przedsiębiorstwa na podstawie prostego albo zmodyfikowanego rachunku pieniężnego, w koncepcji tej chodzi o ukryty rachunek ilościowy. Konsekwentnie w okresach zmieniających się cen nakłady produkcyjne są wyceniane nie według historycznych cen nabycia lub kosztów wytworzenia, lecz według wartości odtworzenia danego składnika majątku. W związku z tym majątek będzie uznany za zachowany, jeżeli wartość jego składników na koniec i na początek rozpatrywanego okresu, wycenionych w cenach odtworzenia, pozostanie nie zmieniona, zysk natomiast będzie stanowiła różnica dochodów i nakładów poniesionych na ich osiągnięcie, wycenionych według cen odtworzenia. Jeżeli różnica jest ujemna, oznacza to, że przedsiębiorstwo poniosło stratę w posiadanym majątku⁹. Powstające odchylenia między wartością nakładów wycenionych według cen odtworzenia a faktycznie poniesionymi kosztami historycznymi mogą stanowić rezerwę, która pozwala na wyeliminowanie z wyniku działalności tej jego części, która jest efektem zmian cen. W ten sposób weryfikowany byłby również rachunek kapitału własnego.

Przyjęcie odtworzenia zużytych w procesie produkcyjnym składników majątku w nie zmienionej formie, strukturze i jakości zapewnia przedsiębiorstwu zdolności do działania nie gorsze niż w momencie wyjściowym jedynie

⁸ A więc realny zysk liczony byłby według wzoru:

Zysk realny = Kapitał własny na koniec okresu – Kapitał własny na początek okresu,
przy czym:

Kapitał własny na początek okresu = Nominalny kapitał własny na początek okresu ×
(1 + współczynnik inflacji).

⁹ Jest to pewna analogia do wykorzystywania cen odtworzeniowych dla środków trwałych w celu obliczenia właściwego poziomu amortyzacji.

w przypadku, gdy nie następują zmiany w technologii produkcji i szeroko rozumianym otoczeniu. Wierne jednak odtwarzanie starych technologii w dłuższym okresie może doprowadzić do pogorszenia osiąganych wyników. Dlatego wydaje się, że właściwsze byłoby nie bezwzględne odtworzenie wszystkich składników, lecz nowej ilości i struktury, która gwarantuje utrzymanie relatywnej zdolności produkcyjnej w stosunku do innych przedsiębiorstw. W rachunku ekonomicznym powinniśmy posługiwać się cenami odtworzenia oraz zużyciem czynników produkcji, aktualnymi na dzień dokonanej sprzedaży wyrobów, do wytworzenia których poniesiono te nakłady, a które nie muszą odpowiadać wielkościom historycznym.

Przy tym podejściu gospodarstwo jest traktowane nie jako samotna jednostka działająca w otoczeniu, lecz jako integralny, organiczny element całej gospodarki. Ta ostatnia stanowi niejako żywy organizm, w którym poszczególne gałęzie, działy i przedsiębiorstwa są ze sobą powiązane wzajemnymi świadczeniami. To nakazuje nam uwzględnianie zachodzących zmian w otoczeniu i weryfikację własnych zachowań w celu wyposażenia przedsiębiorstwa w nowe technologie.

Dalszym krokiem na drodze do zapewnienia zrównoważonego rozwoju przedsiębiorstwa jest odwoływanie się do możliwości generowania zysku przez posiadany majątek i jego poszczególne składniki. Oznacza to nic innego, jak próbę zachowania wartości dochodowej przedsiębiorstwa w kolejnych latach. Potencjał wytwórczy w ujęciu rzeczowym jest kategorią drugoplanową, natomiast podstawowego znaczenia nabiera „odtworzenie zysku”. Jeżeli będziemy w stanie z roku na rok odtwarzać zysk, to zabezpieczamy sobie możliwości przetrwania.

Jeżeli jednak zrównoważony rozwój ma przyczyniać się do dynamizowania i racjonalizowania działalności człowieka, to samo „zachowanie”, a tym samym stan spokoju i stałości, oznaczać może regres. Konieczne jest więc, aby przyjęte zasady zawierały w sobie cechę rozwoju (zachowanie jakościowe). W takim przypadku rachunek ekonomiczny musi uwzględniać środki niezbędne do organicznego, technicznego oraz organizacyjnego rozwoju i traktować je jako nakłady i koszty. Obliczany zysk byłby o te dodatkowe elementy pomniejszany. Takie podejście wymaga integracji rachunkowości z elementami planowania i szczegółowego ustalania tempa rozwoju przedsiębiorstwa. W ten sposób dążymy do stopniowego zwiększania wartości dochodowej przedsiębiorstwa. Przy przyjęciu zasad zrównoważonego rozwoju powinno się to odbywać na drodze zwiększania wartości dodanej wytworzonej w przedsiębiorstwie, a nie kosztem grup zainteresowanych jego rozwojem. Przyszłe dochody i zyski byłyby ustalane na podstawie rachunków planistycznych, w których byłaby ustalana wielkość potrzebnych inwestycji dla dopasowywania swego majątku

do zmian techniczno-ekonomicznych w długim okresie. Oprócz aspektów ekonomicznych powinny one uwzględniać również aspekty społeczne i ekologiczne.

Teoretycznie można rozważać również koncepcje mieszane, które będą realizowały wybrane aspekty poszczególnych podejść w warunkach dążenia gospodarstw do zrównoważonego rozwoju. Mogłyby one uwzględniać preferencje właścicieli i kierowników przedsiębiorstw rolniczych, którzy dokonują ostatecznie wyboru koncepcji (strategii) postępowania.

Podsumowanie

Zrównoważony rozwój wymaga patrzenia na przedsiębiorstwo rolnicze w sposób kompleksowy i uwzględniający wszystkie aspekty jego działalności. Gospodarstwo jest systemem szczególnie złożonym. W jego otoczeniu oprócz tradycyjnych „grup interesu” należy wyróżnić środowisko naturalne, którego wzajemne relacje z gospodarstwem rolniczym odgrywają bardzo ważną rolę. Oddziaływanie rolnictwa na środowisko nie jest jednoznaczne i jest zależne od sposobu, w jaki jest prowadzona działalność rolnicza. Rolnik powinien uwzględniać w swoim postępowaniu uzasadnione roszczenia wszystkich zainteresowanych stron. W ten sposób realizuje podstawowy postulat zrównoważonego rozwoju o konieczności podejmowania działań ekonomicznie efektywnych, przyjaznych dla środowiska i społecznie akceptowalnych. Z ekonomicznego punktu widzenia kategorią wynikową, która służy do ustalenia wielkości funduszu do realizacji tych celów, jest wartość dodana. Tradycyjne podejście do zysku (dochodu rolniczego) jako podstawowej kategorii wynikowej wymaga weryfikacji. Okazuje się, że równie ważne oprócz zysku jest tworzenie potencjału produkcyjnego na przyszłe okresy i właściwe odtwarzanie posiadanego majątku, co stanowi realizację idei trwałego (zrównoważonego) rozwoju.

Opracowanie zintegrowanego systemu informacji ekonomicznej i budowa modeli decyzyjnych (rachunku ekonomicznego) dla gospodarstwa rolniczego jest zadaniem bardzo trudnym. Uwzględnienie zasad zrównoważonego rozwoju nakazuje nam włączanie do rachunku ekonomicznego zależności ilościowych i jakościowych, często trudno mierzalnych i nie mających wyceny rynkowej. Patrzenie na działalność przedsiębiorstwa rolniczego z perspektywy wymogów środowiska naturalnego i potrzeb społecznych powinno nas skłaniać do poszukiwania rozwiązań satysfakcjonujących dla wszystkich stron. Ważne jest wykorzystywanie efektu synergii, który jest rezultatem wzajemnych działań wspierających.

Procesy równoważenia dotyczą wszystkich rodzajów działalności przedsiębiorstw rolniczych. W szczególności dotyczy to działalności produkcyjnej, dla której opracowano systemy (wytyczne) wychodzące naprzeciw wymogom zrównoważonego rozwoju. W aspekcie ekonomicznym ważne są również takie systemy dotyczące działalności inwestycyjnej i finansowej, które decydują o losach przedsiębiorstwa w dłuższym okresie.

Olbrzymi wpływ na praktyczną realizację koncepcji zrównoważonego rozwoju będą miały polityka rolna i zastosowane instrumenty zachęt. Jeżeli system dopłat bezpośrednich dla rolników w Unii Europejskiej zostanie powiązany ze spełnianiem przez gospodarstwa standardów ekologicznych, weterynaryjnych, utrzymania ziemi w dobrej kondycji oraz tzw. dobrostanu zwierząt, to zostanie uczyniony właściwy krok w kierunku nadania im konkretnej wartości rynkowej i uwzględnienia ich w rachunku ekonomicznym wspierającym podejmowanie decyzji służących realizacji idei zrównoważonego rozwoju.

Literatura

- KONDRASZUK T.: Controlling jako instrument zrównoważonego rozwoju przedsiębiorstw rolniczych. Zeszyty Naukowe SGGW, nr 40 (2000), Warszawa 2000 (s. 183–193).
- KONDRASZUK T., ZIĘTARA W.: Próba oceny przydatności optymalizacji jedno- i wielokryterialnej dla potrzeb podejmowania decyzji w przedsiębiorstwie rolniczym. Materiały konferencyjne nt. „Komputerowe systemy i metody wspomagające podejmowanie decyzji”. PAN, IBS, Warszawa 1988.
- MAJEWSKI E.: Ekonomiczno-organizacyjne uwarunkowania rozwoju Systemu Integrowanej Produkcji Rolniczej (SIPR) w Polsce. Rozprawy Naukowe i Monografie SGGW, Warszawa 2002.
- MANTEUFFEL R.: Ekonomika i organizacja gospodarstwa rolniczego. PWRiL, Warszawa 1981.
- PREUSCHEN G.: Gospodarstwo rolnicze – tylko przyczynowy łańcuch czynników produkcji czy organiczna całość? „Roczniki Nauk Rolniczych” Seria G, Tom 84, z. 2. PWN, Warszawa 1987 (s. 177–182).
- REISCH E., ZEDDIES J.: Wprowadzenie do ekonomiki i organizacji gospodarstw rolnych. Akademia Rolnicza w Poznaniu, Poznań 1995.

Economic Aspects of the Sustainable Development of Farms

Abstract

In the paper, the economic aspects of the sustainable development of farms were presented. The overuse of natural resources does not raise costs in the short run. The problem is to reconcile the goals of individual farmers to social and environmental goals. The formation of compatible criteria should be based on synergy and joint benefits. A sound approach to the economic account and the understanding of the real farm's goals permits to respect the claims of all interested parties. Satisfactory economic solutions must ensure development of farms and increase of farms incomes in the long run. Agricultural policy and finance allocated into agriculture will have a large impact on the real sustainable development of agriculture.

Klasyfikacja zapasów oraz tendencje ich zmian w gospodarstwach indywidualnych

Wstęp

Spojrzenie na rozwój międzynarodowego biznesu pozwala stwierdzić, iż przejście od rynku producenta do rynku konsumenta spowodowało zmianę warunków, w jakich przedsiębiorstwa muszą wytwarzać i sprzedawać swoje produkty i usługi. Zmniejszona żywotność produktów, spowodowana ich szybkim moralnym starzeniem się, koniecznością skracania cykli produkcyjnych, wzrastającym popytem na towary wysokowartościowe o dobrej jakości, wymagają przejścia do rynku kształtowanego przez odbiorcę. Zmusza to podmioty gospodarcze nie tylko do zbadania i poznania potrzeb klienta, ale także do przewidywania jego przyszłych potrzeb, zarówno w odniesieniu do towarów, jak i usług oraz sposobu organizacji łańcucha dostaw¹. W tym zakresie istotne jest także odpowiednie kształtowanie gospodarki zapasami. Głównymi przyczynami utrzymywania zapasów w przedsiębiorstwie są²:

- poprawa obsługi klienta,
- wspieranie ekonomiki produkcji,
- umożliwienie osiągnięcia korzyści skali w sferze zaopatrzenia i transportu,
- ochrona przed zmianami cen,
- ochrona przed niespodziewanymi zmianami popytu i czasu realizacji zamówienia,
- cykliczność w produkcji płodów rolnych,
- zabezpieczenie przed następstwami klęsk żywiołowych i innych niebezpieczeństw.

Do różnorodnych problemów decyzyjnych podejmowanych w zakresie logistycznego zarządzania zapasami należą³:

¹Praca zbiorowa pod red. Elżbiety Gołembskiej, 1999: Kompendium wiedzy o logistyce. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań, s. 17.

²Abt S., 1998: Zarządzanie logistyczne w przedsiębiorstwie. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, s. 135–136.

³Wasilewski M., 2001: Zarządzanie zapasami w gospodarstwach rolniczych. Zeszyty Naukowe WSDG nr 9, Wydawnictwo WSDG, Warszawa.

- wybór pozycji, których zapasy powinny być utrzymywane,
- określenie wielkości zamawianych partii,
- określenie czasu składania zamówień,
- wdrożenie systemu kontroli zapasów.

Spośród wielu możliwych kryteriów podziału zapasów należy zwrócić uwagę na podział rodzajowy, rozróżniający zapasy surowców i materiałów, produkcji nie zakończonej, wyrobów gotowych i towarów, gdyż z punktu widzenia omawianych procesów i przedsiębiorstwa jest to podział najistotniejszy. W przedsiębiorstwie zapasy w układzie rodzajowym wiążą się z następującymi fazami procesów logistycznych:

- surowce i materiały – logistyką procesów zaopatrzenia,
- produkcja niezakończona – logistyką procesów produkcji,
- wyroby gotowe i towary – logistyką procesów dystrybucji.

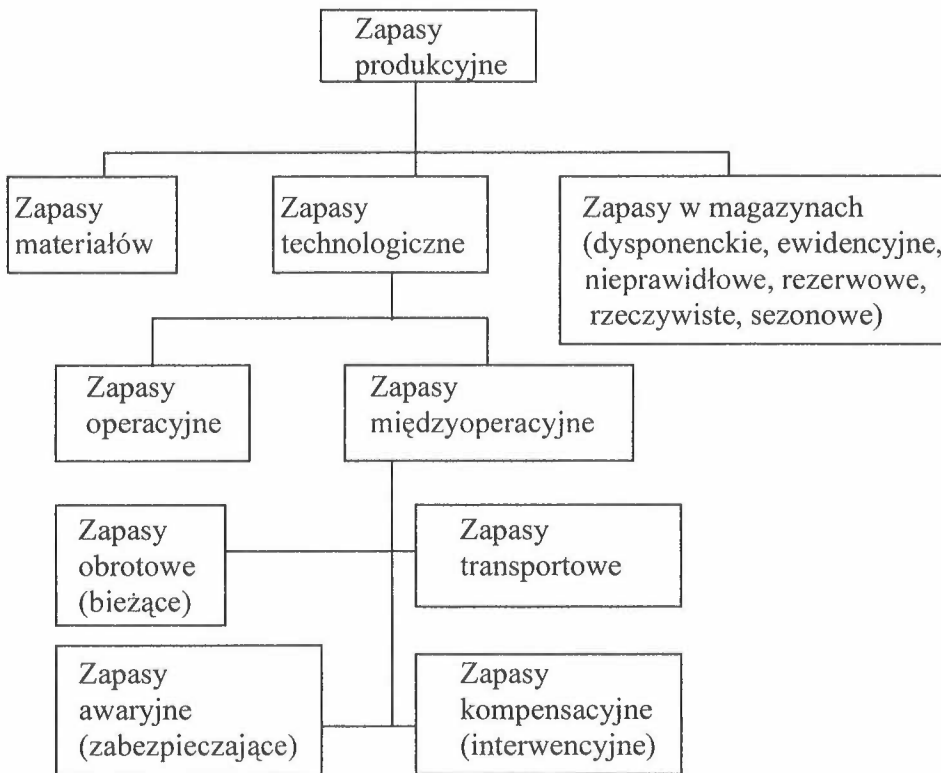
W systemie nakazowo-rozdzielczym struktura rodzajowa zapasów w przedsiębiorstwie była zdominowana przez zapasy surowców i materiałów, gdyż ich udział – w zależności od branży – wynosił od około 40 do 80%. Stanowiło to konsekwencję bariery podaży, chronicznie występującej na rynku środków produkcji (i nie tylko).

Z punktu widzenia ekonomicznej przydatności wyodrębnia się w przedsiębiorstwie różne rodzaje zapasów⁴. Zapasy bieżące to zapasy materiałów, produkcji nie zakończonej, wyrobów gotowych i towarów, służące do zaspokojenia rzeczywistych potrzeb wynikających z zadań gospodarczych przedsiębiorstw produkcyjnych oraz z warunków zaopatrzenia, organizacji produkcji i sprzedaży wyrobów gotowych zapewniających ciągłość i rytmiczność działalności produkcyjno-eksploatacyjnej. Wielkość zapasów bieżących ustala się na podstawie indywidualnych i grupowych norm zapasów. Na schemacie 1 przedstawiono koncepcję struktury zapasów produkcyjnych w przedsiębiorstwie.

Gospodarkę zapasami można określić jako działalność mającą na celu utrzymanie zapasów na poziomie zapewniającym normalne funkcjonowanie przedsiębiorstwa, przy minimalizacji ich poziomu ze względu na koszty utrzymania, ograniczone przydziały materiałowe itp.

Zarządzanie zapasami jest to zespół metod i środków umożliwiających optymalizację poziomu i struktury zapasów, przy utrzymaniu ciągłości zaopatrzenia procesów produkcji i obrotu towarowego. Zarządzanie zapasami może przyjmować charakter bezpośredni i pośredni, zależnie od szczebla zarządzającego zapasami. Bezpośrednie zarządzanie następuje przez:

⁴Tyrańska M., 1999: Zarządzanie zapasami produkcyjnymi. Planowanie potrzeb materiałowych. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków, s. 6.

**Schemat 1**

Struktura zapasów produkcyjnych

Źródło: Opracowanie własne.

normowanie poziomu zapasów, limitowanie poziomu zużycia (sprzedaży) oraz bilansowanie i rozdzielnictwo wyrobów. Pośrednie zarządzanie zapasami następuje przez: system finansowania zapasów, powiązanie zmian w poziomie i strukturze zapasów z wynikami działalności jednostek gospodarczych (np. z zyskiem), wykorzystanie systemu zachęt materialnych dla uzyskania założonych zmian w zapasach oraz warunki umów sprzedaży i dostawy materiałów lub wyrobów⁵.

Statyczny proces zatrzymania produktu w określonym miejscu nazywamy składowaniem. Gdy składowanie wiąże się z koniecznością zaangażowania osób do obsługi procesu, trwałego wykorzystania odpowiednio wyposażonych pomieszczeń i można wskazać, że w rozpatrywanym okresie dane produkty lub

⁵Encyklopedia gospodarki materiałowej, 1989. PWE, Warszawa, s. 609.

przeznaczone na nie środki finansowe mogły być inaczej wykorzystane, mówimy, że składowane dobra stały się zapasem. Zapas to zgromadzona, większa niż potrzebna w danej chwili ilość czegoś, mająca wystarczyć na dłuższy czas. Możemy wyróżnić wyraźnie dwie podstawowe sytuacje powstawania zapasów⁶:

- zapasy mogą powstawać na wejściu odbiorcy. Na ogół powstają one z inicjatywy odbiorcy w celu zabezpieczenia realizowanego u niego procesu przetwarzania. Działania odbiorcy pragnącego pozyskać zapasy określa się mianem „ssania”. Powstałe w wyniku takich działań zapasy nazywają się zapasami surowymi. Odbiorca przejmuje rolę zarządzającego zapasami.
- zapasy mogą powstawać na wyjściu dostawcy. Na ogół wynikają one z nadmiaru powstałego w trakcie wytwarzania i braku chęci lub możliwości odbiorców do odbioru wytworzonych w nadmiarze dóbr. Wytworzone dobra stanowią zamrożony kapitał i ich wytwórca lub dysponent jest zainteresowany w odzyskaniu tego kapitału, a więc przekazaniu posiadanych dóbr do odbiorcy w transakcji wymiany. Działania dostawcy można określić jako „pchanie”. W takich sytuacjach mówi się o zapasach dystrybucyjnych. Zarządzającym zapasami jest ich dostawca.

Prowadzeniu dobrego zarządzania zapasami sprzyja⁷:

- zintegrowana struktura organizacyjna, zawierająca elementy umożliwiające kompleksowe zarządzanie logistyczne,
- wydłużanie horyzontów planistycznych,
- ścisłe związki z dostawcami i odbiorcami,
- sprawny system informatyczny,
- jednolita orientacja procesów produkcyjnych (produktowa lub procesowa).

Celem badań była klasyfikacja ogólna zapasów oraz określenie ich wielkości i struktury a także związku z rentownością działalności w indywidualnych gospodarstwach rolniczych, położonych w regionie środkowo-zachodnim według systemu regionalizacji IERiGŻ⁸. Region ten według nowego podziału administracyjnego kraju obejmuje woj. wielkopolskie i kujawsko-pomorskie. Makroregion środkowozachodni charakteryzuje się wysokim w skali kraju poziomem cech organizacyjno-technicznych rolnictwa. Gospodarstwa położone w tym makroregionie mają wysoką intensywność produkcji i organizacji oraz najwyższe, według wyników rachunkowości, wyniki produkcyjno-ekonomiczne.

⁶Krawczyk S., 2001: Metody ilościowe w logistyce. Academia Oeconomica. Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa, s. 86–87.

⁷Praca zbiorowa pod red. E. Gołembskiej, 1999: Kompendium wiedzy o logistyce. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań, s. 62–63.

⁸Opracowanie napisane w ramach projektu badawczego KBN nr 5P06J01117.

Badaniem objęto 95 gospodarstw indywidualnych położonych w ww. makroregionie, prowadzących rachunkowość przy współpracy z IERiGŻ. Wybrano wszystkie gospodarstwa prowadzące nieprzerwanie rachunkowość rolną w okresie lat 1997–2000. Analizą zostaną objęte wszystkie gospodarstwa o powierzchni powyżej 15 ha użytków rolnych. Wprowadzono ograniczenie minimalnej powierzchni gospodarstwa, gdyż w gospodarstwach mniejszych skala produkcji jest zbyt mała, jak również często wpływ pozarolniczych dochodów gospodarstwa zniekształca rzeczywiste efekty produkcyjne i gospodarowania zapasami. Wśród zbiorowości gospodarstw indywidualnych wykorzystano różne kryteria ich klasyfikacji. Jako podstawowe kryterium zastosowano powierzchnię użytków rolnych⁹, typ rolniczy gospodarstwa¹⁰ oraz klasy jakości gleb¹¹. Ponadto, klasyfikowano gospodarstwa według dochodu rolniczego na ha UR oraz przyrostu lub spadku poziomu zapasów ogółem. Pierwsza grupa gospodarstw (25% zbiorowości) będzie charakteryzowała się najniższym poziomem przyjętego kryterium podziału, druga średnim (50% zbiorowości) a trzecia najwyższym (25% zbiorowości). Dlatego też analizując uzyskane wielkości ekonomiczne wykorzystano podział gospodarstw na I, II i III grupę.

Wyniki badań

W tabeli 1 przedstawiono udział zapasów w aktywach gospodarstw indywidualnych. Ogólną prawidłowością było, że wraz ze wzrostem powierzchni gospodarstwa zwiększał się udział procentowy zapasów w ogólnej wartości majątku. W gospodarstwach powyżej 50 ha UR udział ten wahał się bowiem od

⁹Według grup stosowanych przez IERiGŻ.

¹⁰Typ rolniczy określany jest udziałem Standardowej Nadwyżki Bezpośredniej (SGM) poszczególnych rodzajów działalności w ogólnej wartości SGM gospodarstwa. Ozwierciedla on system produkcji danego gospodarstwa. W zależności od pożądanego stopnia dokładności stosuje się różne poziomy ustalania typów gospodarstw: ogólne, podstawowe, szczegółowe lub podtypy. Gospodarstwa, w których udział jeden rodzaj działalności przekracza 2/3 SGM nazywane są gospodarstwami „specjalistycznymi”. Te, w których udział dwóch działalności zawiera się w przedziale od 1/3 do 2/3 SGM noszą miano „dwukierunkowych”, te, w których żaden rodzaj działalności nie przekracza 1/3 całego SGM, określane są gospodarstwami mieszanymi. W analizowanej grupie gospodarstw wystąpiły następujące typy rolnicze gospodarstw: 1 – uprawy polowe roślin rolniczych, 6 – zwierzęta żywione paszami treściwymi, głównie trzoda chlewna, 7 – produkcja mieszana, mieszana zwierzęca lub mieszana roślinno-zwierzęca oraz występujący jedynie w 1997 r. typ 5 – pozostałe zwierzęta przeżuujące (żywione najczęściej systemem wypasowym).

¹¹Ustalono na podstawie wskaźnika bonitacji użytków rolnych, który jest iloczynem ha fizycznych i współczynników przeliczeniowych z II okręgu podatkowego. Przedziały wskaźnika bonitacji dla poszczególnych klas jakości gleb odpowiadają przedziałom przyjętym przez GUS.

5,20% w 1999 r. do 8,05% w 2000 r., podczas gdy w gospodarstwach z przedziału obszarowego 15–20 ha UR w analogicznych latach zapasy stanowiły odpowiednio 4,48 i 6,34% w strukturze majątku. W przypadku udziału zapasów w strukturze aktywów w zależności od wielkości dochodu rolniczego na ha UR nie wystąpiły jednorodne tendencje (tab. 2). W 2000 r. wraz ze zwiększeniem wielkości dochodu rolniczego zwiększał się udział zapasów, z 4,73% w pierwszej grupie gospodarstw (o dochodzie najniższym) do 7,05% w grupie o dochodzie najwyższym. W 1997 r. zależność ta była z kolei odwrotna, bowiem udział zapasów zmniejszył się z 7,19% w gospodarstwach o dochodzie najniższym do 6,54% w gospodarstwach o dochodzie najwyższym. W pozostałych dwóch latach nie wystąpiły tak jednoznaczne zależności. Świadczy to o tym, że w przypadku analizy tabelarycznej nie ma jednoznaczności związku między udziałem zapasów w majątku gospodarstwa a wielkością dochodu rolniczego na ha UR. Można natomiast stwierdzić jednorodną zależność między jakością ziemi w gospodarstwie rolniczym a udziałem zapasów w aktywach (tab. 3), gdyż wraz ze zwiększeniem wskaźnika bonitacji udział zapasów zwiększał się. W grupie gospodarstw o najłagodniejszych glebach najniższy udział zapasów wystąpił w 1999 r. (2,72%), najwyższy w 2000 r., (na poziomie 4,76%). W przypadku gospodarstw o glebach najlepszych (> 1) udział ten był najniższy także w 1999 r. (5,29%), a najwyższy w 1997 r., (na poziomie 7,20%). W analizowanym okresie najwyższy udział zapasów występował w gospodarstwach z typu 1 (uprawy polowe). W tym typie gospodarstw udział ten był najwyższy w 1997 r. (na poziomie 7,89%), najniższy natomiast w 1999 r. (5,60%) (tab. 4). Gospodarstwa o typie 6 (zwierzęta żywione paszami treściwymi) charakteryzowały się najniższym udziałem zapasów w aktywach (z wyjątkiem 1997 r.), który wahał się od 4,88% w 2000 r. do 5,13% w 1999 r. Gospodarstwa o typie 7 (produkcja mieszana) najwyższy udział zapasów w majątku posiadały w 2000 r. (na poziomie 5,89%).

W tabeli 5 przedstawiono poziom zapasów na gospodarstwo poszczególnych grup rodzajowych zapasów w zależności od dochodu rolniczego w zł na ha UR. W analizowanych latach zależności były zróżnicowane. W przypadku zbóż w latach 1997–1998 najwyższe zapasy wystąpiły w grupie pierwszej gospodarstw (o najniższym dochodzie), natomiast w 2000 r. najwyższe były w grupie gospodarstw o dochodzie najwyższym, na poziomie 48 642 kg. Najwyższy poziom zapasów zbóż wystąpił w 1998 r. w pierwszej grupie gospodarstw i wynosił 65 909 kg. W przypadku okopowych najniższe stany zapasów wystąpiły w trzeciej grupie gospodarstw, od 121 dt w 2000 r. do 145 dt w 1997 r. Relatywnie wyższe zapasy okopowych występowały w pozostałych dwóch grupach gospodarstw, najwyższe w 1999 r., na poziomie 311 dt w gospodarstwach o najniższym dochodzie rolniczym. W przypadku siana, koniczyny,

Tabela 1

Udział zapasów w aktywach według grup obszarowych

Wyszczególnienie	Lata														
	1997			1998			1999			2000			2000–1997		
Grupy obszarowe (ha UR)	15–20	20–50	> 50	15–20	20–50	> 50	15–20	20–50	> 50	15–20	20–50	> 50	15–21	20–51	> 51
Udział zapasów (%)	5,35	5,44	7,43	5,32	5,73	5,74	4,48	5,66	5,20	6,34	6,76	8,05	0,99	1,32	0,62

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 2

Udział zapasów w aktywach według dochodu rolniczego gospodarstw

Wyszczególnienie	Lata														
	1997			1998			1999			2000			2000–1997		
Przedziały dochodu rolniczego zł/ha UR	–768 do 544	545 do 1577	1613 do 4001	–934 do 601	602 do 1486	1490 do 6352	–530 do 230	239 do 1292	1298 do 7706	–2147 do 537	575 do 1811	1820 do 4581	I grupa	II grupa	III grupa
Udział zapasów (%)	7,19	6,08	5,64	5,66	6,14	4,92	5,09	5,06	5,82	4,73	6,01	7,05	–2,46	–0,07	1,41

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 3

Udział zapasów w aktywach według wskaźnika bonitacji

Wyszczególnienie	Lata																			
	1997				1998				1999				2000				2000–1997			
Przedziały wskaźnika bonitacji	< 0,4	0,4–0,7	0,7–1,0	> 1	< 0,4	0,4–0,7	0,7–1,0	> 1	< 0,4	0,4–0,7	0,7–1,0	> 1	< 0,4	0,4–0,7	0,7–1,0	> 1	< 0,4	0,4–0,7	0,7–1,0	> 1
Udział zapasów (%)	3,90	5,15	6,33	7,20	4,14	5,65	5,68	5,76	2,72	4,89	5,61	5,29	4,76	5,02	6,17	6,37	0,86	–0,12	–0,16	–0,82

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 4

Udział zapasów w aktywach według typów rolniczych gospodarstw

Wyszczególnienie	Lata														
	1997			1998			1999			2000			2000–1997		
Typy gospodarstw	1	5	6	7	1	6	7	1	6	1	6	7	1	6	7
Udział zapasów (%)	7,89	5,79	6,73	5,88	5,97	4,90	5,78	5,60	5,13	6,87	4,88	5,89	–1,02	–0,92	–0,84

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 5

Poziom zapasów ogółem według dochodu rolniczego

Wyszczególnienie	Lata														
	1997			1998			1999			2000			2000–1997		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Przedziały dochodu rolniczego w zł/ha UR	–769 do 544	546 do 1578	1613 do 4001	–934 do 601	602 do 1486	1490 do 6352	–530 do 230	239 do 1292	1298 do 7706	–2147 do 537	575 do 1811	1820,2 do 4581	I grupa	II grupa	III grupa
Zboża razem (kg)	56761	46114	46165	65909	49913	47625	43860	55791	46501	43516	44520	48642	–13 244	–1594	2478
Ziemniaki i okopowe pastewne razem (dt)	229	223	145	186	263	142	311	159	126	167	174	121	–62	–48	–25
Koniczyna i seradela razem (dt)	78	60	60	83	68	43	106	69	30	101	82	32	22	21	–28

cd. tabeli 5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Kiszonki i wysłodki mokre razem (dt)	785	365	1542	701	551	1370	989	658	720	947	686	821	163	321	-721
Wysłodki suche, koncentraty, śruty i mieszanki treściwe razem (kg)	757	1235	2550	1844	886	1838	453	1718	1981	1818	1044	2284	1061	-192	-266

lucerny i seradeli gospodarstwa o najwyższym dochodzie rolniczym charakteryzowały się znacznie niższym stanem zapasów w stosunku do pozostałych dwóch grup gospodarstw. Najwyższy stan tych zapasów (na poziomie 106 dt) wystąpił w 1999 r. w pierwszej grupie gospodarstw. W przypadku zapasów kiszzonek i wysłodków mokrych razem oraz wysłodków suchych, koncentratów, śrut i mieszanek treściwych razem w większości przypadków największe stany ich zapasów występowały w gospodarstwach o najwyższym dochodzie rolniczym. Najwyższy ich poziom wystąpił w 1997 r. w trzeciej grupie gospodarstw, odpowiednio na poziomie 1542 dt oraz 2550 kg.

W tabeli 6. przedstawiono poziom zapasów poszczególnych rodzajów zapasów w zależności od typu produkcyjnego. W latach 1997–2000 najwyższymi zapasami zbóż charakteryzowały się gospodarstwa typu 6 (zwierzęta żywione paszami treściwymi), których najwyższy poziom wystąpił w 1998 r., i wynosił 58 296 kg. W przypadku zapasów ziemniaków i okopowych pastewnych relatywnie najwyższym ich poziomem charakteryzowały się gospodarstwa z typu 7 (produkcja mieszana), najwyższym w 1998 r. w wielkości 242 dt. Podobne zależności wystąpiły w przypadku zapasów siana, lucerny i seradeli, których zapasy były także najwyższe w przypadku gospodarstw typu 7, natomiast niewiele niższe w gospodarstwach typu 1. W przypadku gospodarstw typu 6 poziom wyżej wymienionych zapasów był bardzo niski, najniższy w 2000 r. w wielkości 12 dt, podczas gdy w gospodarstwach o typie 7 zapas ten wynosił w tym roku 97 dt. W przypadku kiszonki największe stany zapasów wystąpiły w gospodarstwach typu 1, około 2–3-krotnie wyższe niż w pozostałych typach gospodarstw. Zapasy koncentratów i mieszanek treściwych były relatywnie wyższe w gospodarstwach typu 6, czego uzasadnieniem jest znacznie wyższe zapotrzebowanie na pasze przy chowie trzody chlewnej.

Tabela 6

Poziom zapasów według typów rolniczych gospodarstw

Wy- szcze- gólnie- nie	Lata															
	1997				1998			1999			2000			2000–1997		
Typy rolnicze (kg)	1	5	6	7	1	6	7	1	6	7	1	6	7	1	6	7
Zboża razem (kg)	72 327	41 259	46 862	48 583	47 908	58 296	54 216	46 933	55 293	50 107	45 442	47 077	44 566	–26 885	215	–4017
Ziem- niaki i oko- powe pastew- ne razem (dt)	265	147	250	226	219	105	242	270	115	181	146	61	203	–118	–189	–23
Koni- czyzna i sara- dela razem (dt)	76	48	103	69	66	51	70	71	40	79	76	12	97	0	–91	28
Kiszonki i wy- słodki mokre razem (dt)	452	459	1514	971	1053	566	756	1175	313	748	1264	339	707	812	–1175	–264

Źródło: Opracowanie własne.

W tabeli 7 przedstawiono ujęcie wartościowe zapasów w zależności od obszaru gospodarstwa, z podziałem na zapasy pochodzenia rolniczego i nierolniczego. W przypadku zapasów ogółem ich poziom w większości lat był najwyższy w grupie obszarowej 20–50 ha i w 2000 r. wynosił 1084 zł/ha UR. Jedynie w 1997 r. w gospodarstwach powyżej 50 ha zapasy stanowiły najwyższą wartość i wynosiły 1127 zł/ha UR. W strukturze zapasów dominowały zapasy pochodzenia rolniczego, również najwyższe w przypadku gospodarstw z grupy obszarowej 20–50 ha. Najniższą wielkością zapasów pochodzenia nierolniczego charakteryzowały się gospodarstwa z grupy obszarowej 15–20 ha, od 129 zł/ha UR w 1998 r. do 158 zł/ha UR w 2000 r. Największym tempem przyrostu zapasów charakteryzowały się gospodarstwa z grupy obszarowej 20–50 ha, podczas gdy w gospodarstwach największych poziom zapasów uległ zmniejszeniu. Najwyższa wartość stada obrotowego występowała w gospodarstwach z grupy obszarowej 20–50 ha, najwyższa w 1997 r. na poziomie 858 zł/ha UR.

W 2000 r. poziom zapasów w poszczególnych typach gospodarstw był zbliżony i wynosił około 1011–1030 zł/ha UR (tab. 8). Nieznacznie wyższym poziomem zapasów charakteryzowały się gospodarstwa z typu 6 (zwierzęta żywione paszami treściwymi), niższym natomiast gospodarstwa typu 1 (uprawy polowe). Zależności w przypadku podziału zapasów na pochodzenia rolniczego i nierolniczego były zbliżone jak w przypadku zapasów ogółem. W przypadku wartości stada obrotowego najwyższa jego wartość występowała w gospodarstwach o typie 6, przeważnie około 2–3-krotnie wyższa niż w dwóch pozostałych grupach gospodarstw.

Rentowność i wielkość dochodu rolniczego w zależności od różnicy stanu zapasów ogółem przedstawiono w tabeli 9. W gospodarstwach, w których wystąpił przyrost stanu zapasów ogółem (koniec/początek roku), był wyższy poziom dochodu rolniczego, najwyższy w 2000 r. i wynoszący 1352,5 zł/ha UR. Największa różnica między poziomem dochodu rolniczego w gospodarstwach o spadku i wzroście wielkości zapasów wystąpiła w 1999 r. i wynosiła 608,5 zł/ha UR. W grupie gospodarstw o przyroście stanu zapasów ogółem wszystkie wskaźniki rentowności były wyższe niż w gospodarstwach, w których nastąpił spadek stanu zapasów. Największe różnice między grupami gospodarstw wystąpiły w przypadku rentowności sprzedaży, a najwyższy wskaźnik wystąpił w 2000 r. i wynosił 35,8%, natomiast w grupie gospodarstw o spadku zapasów ukształtował się on na poziomie 19,0%. W ujęciu dynamicznym w latach 1997–2000 w grupie gospodarstw, w których wystąpił przyrost stanu zapasów, miał miejsce wzrost zarówno dochodu rolniczego na ha UR, jak i wskaźników rentowności (z wyjątkiem rentowności sprzedaży), podczas gdy w drugiej grupie gospodarstw wymienione wskaźniki na ogół ulegały zmniejszeniu.

Tabela 7

Wartość zapasów ogółem i stada obrotowego w zł/ha UR według grup obszarowych

Wyszczególnienie	Lata														
	1997			1998			1999			2000			2000-1997		
Grupy obszarowe (ha UR)	15-20	20-50	> 50	15-20	20-50	> 50	15-20	20-50	> 50	15-20	20-50	> 50	15-20	20-50	> 50
Zapasy ogółem, w tym:	959	951	1127	903	993	908	882	1074	815	967	1084	1000	8	133	-126
a) pochodzenia rolniczego	810	761	923	774	824	766	742	879	661	809	866	789	0	105	-134
b) pochodzenia nierolniczego	149	190	203	129	169	142	140	195	154	158	218	211	8	28	8
Średni stan stada obrotowego	847	858	586	700	786	514	584	711	495	744	787	589	-103	-71	3

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 8

Wartość zapasów ogółem i stada obrotowego w zł/ha UR według typów rolniczych gospodarstw

Wyszczególnienie	Lata															
	1997				1998			1999			2000			2000-1997		
Typ rolniczy	1	5	6	7	1	6	7	1	6	7	1	6	7	I gru- pa	II gru- pa	III gru- pa
Zapasy ogółem, w tym:	1136	1063	1421	944	1064	1050	865	881	1002	900	1011	1042	1030	-237	-51	-379
a) pochodzenia rolniczego	882	915	1088	770	877	883	732	697	855	735	798	854	821	-146	-117	-235
b) pochodzenia nierolniczego	255	147	332	174	188	167	132	184	147	164	213	189	209	-91	66	-144
Średni stan stada obrotowego	287	910	1664	633	371	1273	569	312	1008	574	365	1234	701	287	-545	-430

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 9

Dochód rolniczy i rentowność według przyrostu zapasów ogółem

Wyszczególnienie	Lata									
	1997		1998		1999		2000		2000–1997	
Spadek/przyrost	–	+	–	+	–	+	–	+	–	+
Dochód rolniczy (zł na ha UR)	965,3	1100,8	986,5	985,7	546,4	1154,9	721,7	1352,5	–243,6	251,7
Wskaźniki rentowności:										
a) majątku (%)	5,4	7,0	5,1	6,5	3,4	6,2	4,0	7,2	–1,5	0,2
b) sprzedaży (%)	26,3	36,5	23,7	33,5	18,9	30,0	19,0	35,8	–7,3	–0,7
c) kapitału własnego (%)	5,9	7,5	5,4	6,9	3,6	6,7	4,3	7,7	–1,6	0,2

Źródło: Opracowanie własne.

Podsumowanie

Celami badań były klasyfikacja, określenie wielkości i struktury zapasów, a także analiza ich związku z rentownością działalności w indywidualnych gospodarstwach rolniczych, położonych w regionie środkowozachodnim według systemu regionalizacji IERiGŻ. Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski końcowe:

1. Udział zapasów w majątku gospodarstw kształtował się na poziomie około 4–8%. Udział ten zwiększał się wraz ze wzrostem powierzchni gospodarstwa. Nie stwierdzono jednoznacznych zależności między udziałem zapasów w aktywach a wielkością dochodu rolniczego na ha UR, natomiast udział zapasów zwiększał się wraz ze zwiększeniem jakości gleb. W analizowanym okresie najwyższy udział zapasów występował w grupie gospodarstw o typie rolniczym 1 (uprawy polowe). Ilościowo w strukturze zapasów w analizowanych gospodarstwach dominowały zboża, nie występowały jednak jednoznaczne zależności między ilością zapasów a poziomem dochodu rolniczego na ha UR. Trzecia grupa gospodarstw charakteryzowała się pod względem ww. kryterium najniższymi zapasami okopowych. Najwyższymi zapasami zbóż charakteryzowały się gospodarstwa o typie 6 (zwierzęta żywione paszami treściwymi), natomiast w przypadku okopowych dominowały gospodarstwa typu 7 (produkcja mieszana).
2. Najwyższy poziom wartościowy zapasów w przeliczeniu na 1 ha UR występował w grupie obszarowej 20–50 ha UR, w której miał miejsce także ich największy przyrost. W strukturze zapasów dominowały zapasy pochodzenia rolniczego, przeciętnie kilkakrotnie przewyższając wartość zapasów pochodzenia nierolniczego. Najniższy stan wartościowy zapasów pochodzenia nierolniczego wystąpił w grupie obszarowej gospodarstw 15–20 ha UR. Nie wystąpiły zasadnicze różnice w wartości zapasów między poszczególnymi typami rolniczymi gospodarstw, ale relatywnie wyższym poziomem zapasów charakteryzowały się gospodarstwa typu 6 (zwierzęta żywione paszami treściwymi).
3. W gospodarstwach, w których w ciągu roku wystąpił przyrost stanu zapasów zwiększał się także poziom dochodu rolniczego na ha UR, jak również zwiększała się rentowność majątku, sprzedaży oraz kapitału własnego. Jednocześnie w tej grupie gospodarstw nastąpił przyrost zarówno dochodu rolniczego, jak i większości wskaźników rentowności podczas gdy w gospodarstwach o spadku poziomu zapasów wszystkie wielkości wskaźników zmniejszyły się.

Literatura

- ABT S., 1998: Zarządzanie logistyczne w przedsiębiorstwie. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Encyklopedia gospodarki materiałowej, 1989. PWE, Warszawa.
- KRAWCZYK S., 2001: Metody ilościowe w logistyce. Academia Oeconomica. Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Praca zbiorowa pod red. A. Koźmińskiego i W. Piotrowskiego, 1995: Zarządzanie. Teoria i praktyka. WN PWN, Warszawa.
- Praca zbiorowa pod red. E. Gołębskiej, 1999: Kompendium wiedzy o logistyce. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań.
- SKOWRONEK C., SARJUSZ-WOLSKI Z., 1999: Logistyka w przedsiębiorstwie. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- SCHROEDER R., 1993: Operations Management. Decisions Making in the Operations Function. Fourth Edition. McGraw-Hill.
- TYRAŃSKA M., 1999: Zarządzanie zapasami produkcyjnymi. Planowanie potrzeb materiałowych. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.
- WASIŁEWSKI M., 2001: Zarządzanie zapasami w gospodarstwach rolniczych. Zeszyty Naukowe WSDG nr 9, Wydawnictwo WSDG, Warszawa.

The Classification and Trends in Changes of Reserves in Private Farms

Abstract

The aim of research was to classify and describe the scale and structure of reserves as well as to analyze its connection with profitability of private farms. The author stated that the share of reserves in farms' property rose with the increase of the area of the farm. There was no relationship between the share of reserves in assets and the level of agricultural income per 1 ha of agricultural lands. However the share of reserves increased with the growth of the soil quality. In the analyzed period the highest share of reserves occurred in the agricultural type 1 group of farms (cultivations). In the reserves structure of analyzed farms cereals predominated with the highest level of reserves in the agricultural type 6 (animals fed on fodder) and in the root plants in the agricultural type 7 group of farms predominated (mixed production).

The highest level of the reserves value per 1 ha of agricultural lands was in the area group between 20 and 50 ha of agricultural lands. In the structure of reserves agricultural reserves predominated with the level several as time higher than value of nonagricultural reserves. There was no significant difference in the reserves value between various types of farms. In the farms in which there was observed increase of reserves, there was also increase of agricultural income from 1 ha of agricultural land as well as profitability increase.

Stan i kierunki rozwoju rolniczych grup producenckich w Polsce

Wprowadzenie

Zespołowe działanie rolników nie jest ideą nową, gdyż stosowali ją rolnicy i doradcy od wieków. W państwach Europy Zachodniej wspólne działanie ma wieloletnią tradycję i różne formy sprawdzone w praktyce. Rolnicy tych państw borykali się także z problemami zbytu swoich produktów w związku z zalewem taniej żywności z USA i Kanady. Część z nich odeszła wówczas z rolnictwa, ale ci, którzy pozostali ciągle muszą liczyć się z konkurencyjnymi ofertami. Jedną z metod dostosowania się do zasad rynkowych jest podejmowanie działań zespołowych. Grupy producenckie w państwach Europy Zachodniej są najczęściej spółdzielniami lub spółkami.

Również grupowe przedsięwzięcia producentów rolnych w Polsce stają się obecnie koniecznością, jednak rolnicy nie zawsze są do tego przekonani. Wielu z nich uznaje potrzebę i sens łączenia wysiłków i kapitału, ale gdy trzeba podjąć konkretne wyzwania, mają oni wątpliwości i zahamowania. Mimo trudności w pokonywaniu barier psychologicznych są rolnicy, którzy dostrzegają potrzebę podejmowania wspólnych działań, mając na uwadze przede wszystkim poprawę kondycji ekonomicznej gospodarstw. Podnosząc jakość produkcji i dysponując większymi partiami jednolitego towaru, producenci będą mogli wpływać na warunki sprzedaży, a tym samym konkurować na polskim rynku, szczególnie z produktami z krajów Unii Europejskiej. W Polsce od początku lat 90. systematycznie podejmowane są wysiłki zmierzające do utworzenia i rozwoju rolniczych grup producenckich, które stanowią jedną z form organizacyjnych niezbędnych do właściwej restrukturyzacji polskiego rolnictwa.

W niniejszym opracowaniu przybliżono stan i kierunki rozwoju grup producenckich w Polsce oraz czynniki stymulujące i opóźniające ten proces.

Dynamika rozwoju rolniczych grup producenckich w Polsce

Według badań przeprowadzonych przez P. Chałupkę, do 31.12.1998 r. liczba działających w Polsce grup producenckich wynosiła 454, w tym 231 miało osobowość prawną, natomiast pozostałe 223 działały nieformalnie¹. W ciągu kolejnych czterech² lat, tj. do 18.12.2002 r., liczba grup funkcjonujących formalnie wzrosła z 231 do 413. Tempo tworzenia i rozwoju rolniczych grup producenckich nie jest zadowalające. Szczegółowe dane z tego zakresu zawiera tabela 1.

Tabela 1

Liczba formalnie działających grup producenckich w latach 1998–2002

Kierunki produkcji	Liczba grup działających formalnie (nie wpisanych do rejestru)			Liczba grup wpisanych do rejestru		
	1998*			2002**		
	N = 231	%	N = 413	%	N = 22	%
Owoce i warzywa	96	41,5	119	28,8	4	3,4
Trzoda chlewna	46	19,9	93	22,5	5	5,4
Ogólnorolnicze	26	11,2	50	12,1	1	2,0
Zboża	24	10,5	52	12,6	10	19,2
Bydło/mleko	15	6,5	48	11,6	1	2,1
Drób	9	3,9	18	4,4	–	–
Oleiste	–	–	18	4,4	–	–
Inne	15	6,5	15	3,6	1	6,7
Ogółem	231	100,0	413	100,0	22	5,3

Źródło:

*P. Chałupka: Stan oraz kierunki rozwoju grup producenckich w Polsce. W: Strategia rozwoju obszarów wiejskich w warunkach reformy ustrojowej państwa i procesów integracji europejskiej. Red. A. Mickiewicz. Szczecin 1999, s. 165.

**Opracowanie własne na podstawie danych z dnia 18.12.2002 r. zamieszczonych na stronie internetowej <http://www.fsw.pl>

¹P. Chałupka: Stan oraz kierunki rozwoju grup producenckich w Polsce. W: Strategia rozwoju obszarów wiejskich w warunkach reformy ustrojowej państwa i procesów integracji europejskiej. Red. A. Mickiewicz. Szczecin 1999, s. 170.

²<http://www.fsw.pl>

Dominującą pozycję zajmowały i nadal zajmują grupy producentów owoców i warzyw. Sadownicy i ogrodnicy są pionierami postępu organizacyjnego w rolnictwie. Na drugim miejscu uplasowały się organizacje producentów trzody chlewnej, a ich liczba w ciągu czterech lat wzrosła dwukrotnie. Podobne tendencje dotyczą grup producentów zbóż, drobiu oraz rolników prowadzących gospodarstwa ogólnorolnicze. Trzykrotnie wzrosła liczba organizacji zajmujących się produkcją mleka lub żywca wołowego. Grupę pod nazwą „inne” w 1998 r. według badań P. Chałupki stanowiły *organizacje producentów wspomagające przedsięwzięcia usługowe prowadzone przez gospodarstwa rolne, takie jak turystyka wiejska, rękodzielnictwo*³, natomiast według danych zgromadzonych przez Fundację Spółdzielczości Wiejskiej do końca 2002 r. w grupie tej znaleźli się: producenci ryb słodkowodnych, szyszek chmielowych, grzybów, królików, koni, owiec i kóz oraz roślin zielnych (tab. 2).

W ciągu ostatnich dwóch lat tylko 22 grupy, spośród 413 formalnie działających, otrzymały decyzję administracyjną wojewody dotyczącą wpisu do rejestru grup. Największą aktywnością w tym zakresie wykazały się grupy producentów zbóż, które stanowiły prawie połowę wszystkich grup wpisanych do rejestru. Procedura rejestracji u wojewody obowiązuje tylko te grupy, które w przyszłości będą chciały ubiegać się o wsparcie finansowe ze środków publicznych przewidzianych w ustawie o grupach producentów rolnych i ich związkach. Wpis do rejestru jest także warunkiem uzyskania wsparcia finansowego z funduszy Unii Europejskiej, dlatego małe zainteresowanie grup producenckich procesem uznawania przez wojewodę należy uznać za zjawisko niepokojące.

Tabela 2

Charakterystyka grup producenckich w układzie wojewódzkim w 2002 r.

Województwo	Ogółem	Kierunek produkcji							
		owoce i warzywa	trzoda chlewna	zboża	ogólnorolnicze	bydło, mleko	drób domowy	oleiste	inne
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Dolnośląskie	14	–	–	8	–	2	–	4	–
Kujawsko-pomorskie	28	4	13	6	–	3	–	–	2
Lubelskie	33	18	6	3	–	1	1	–	4
Lubuskie	12	3	2	4	–	–	2	1	–
Łódzkie	30	7	6	3	4	6	2	1	1
Małopolskie	22	13	2	1	4	2	–	–	–

³P. Chałupka: op. cit., s. 167.

cd. tabeli 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Mazowieckie	26	16	5	–	3	2	–	–	–
Opolskie	13	–	3	3	4	–	1	2	–
Podkarpackie	4	4	–	–	–	–	–	–	–
Podlaskie	32	5	2	1	7	12	3	–	2
Pomorskie	39	5	17	5	6	2	2	1	1
Śląskie	11	3	5	–	1	–	–	–	2
Świętokrzyskie	73	30	17	1	14	6	5	–	–
Warmińsko-mazurskie	34	6	2	8	2	8	2	5	1
Wielkopolskie	19	4	11	–	2	–	–	–	2
Zachodnio-pomorskie	23	1	2	9	3	4	–	4	–
Ogółem	N = 413	119	93	52	50	48	18	18	15

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z dnia 18.12.2002 r. zamieszczonych na stronie internetowej: <http://www.fsw.pl>

Zainteresowanie rolników współdziałaniem w grupach producenckich było również zróżnicowane przestrzennie. Do końca 2002 r. najwięcej organizacji producenckich powstało na terenie województwa świętokrzyskiego (17,7% ogółu), na drugim miejscu uplasowało się województwo pomorskie (9,4%), a trzecie miejsce zajęło województwo warmińsko-mazurskie (8,2%). Prawie tyle samo grup utworzono także w województwach lubelskim (8,0%) i podlaskim (7,7%). Najmniejsze zainteresowanie współdziałaniem w grupach przejawiali rolnicy zamieszkujący woj. podkarpackie (0,1%).

Formy prawne organizacji producenckich

Wśród form prawnych najliczniej reprezentowane były i nadal są zrzeszenia i stowarzyszenia, a ich liczba w ciągu ostatnich czterech lat wzrosła prawie dwukrotnie (tab. 3). Niepokojący jest natomiast stale utrzymujący się nieznaczny udział organizacji spółdzielczych i spółek w strukturze form prawnych. Uważam, że w Polsce w dalszym ciągu dominują organizacje producenckie nad grupami marketingowymi, o czym świadczy m.in. mały udział spółdzielni, typowej formy marketingowej sprawdzonej na całym świecie. Czym zatem różni się grupa producencka od grupy marketingowej? Otóż wiele celów stawianych zarówno grupom producenckim, jak i marketingowym jest wspólnych, różna natomiast jest ich hierarchia. O ile w działalności grupy produ-

cenckiej głównie ważne są skala produkcji, jej jakość i koszty, a dopiero w dalszej kolejności marketing, to w przypadku grupy marketingowej sytuacja jest odwrotna, badanie rynku staje się celem nadrzędnym, a znaczenie pozostałych celów i zadań maleje⁴.

Tabela 3

Formy prawne grup producenckich funkcjonujących w latach 1998–2002

Kierunek produkcji	Forma prawna										
	1998*					2002**					
	stow., zrzesz.	spółdzielnia	sp. z o.o.	sp. akcyjna	sp. cywilna	zrzesz.	stow.	spółdzielnia	sp. z o.o.	sp. akcyjna	sp. cywilna
Owoce i warzywa	74	15	5	1	1	47	52	15	3	1	1
Trzoda chlewna	37	5	1	–	3	32	51	5	2	–	3
Zboża	17	5	1	–	1	25	13	8	5	–	1
Ogólnorołnicze	17	6	3	–	–	16	25	6	3	–	–
Bydło/mleko	11	4	–	–	–	22	18	7	1	–	–
Drób domowy	7	2	–	–	–	8	7	3	–	–	–
Oleiste	–	–	–	–	–	10	6	1	1	–	–
Inne	13	2	–	–	–	7	4	3	1	–	–
Ogółem	176	39	10	1	5	167	176	48	16	1	5

Źródło:

*P. Chałupka: Stan oraz kierunki rozwoju grup producenckich w Polsce. W: Strategia rozwoju obszarów wiejskich w warunkach reformy ustrojowej państwa i procesów integracji europejskiej. Red. A. Mickiewicz. Szczecin 1999, s. 168.

**Opracowanie własne na podstawie danych z dnia 18.12.2002 r. zamieszczonych na stronie internetowej <http://www.fsw.pl>

⁴Por. K. Krzyżanowska: Przedsiębiorczość zespołowa rolników i jej uwarunkowania. Wydaw. SGGW, Warszawa 2003, s. 46–47.

Czynniki stymulujące i opóźniające tworzenie grup producenckich

Proces powoływania grup producentów rolnych odbywa się według obowiązujących w Polsce aktów prawnych, do których należą głównie:

- Ustawa z 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw (DzU Nr 88 z 2000 r., poz. 983);
- Ustawa z 29 listopada 2000 r. o organizacji rynków owoców i warzyw, rynku chmielu oraz rynku suszu paszowego (DzU Nr 3 z 2001 r., poz. 19);
- inne akty prawne dotyczące organizowania się producentów rolnych, np. prawo spółdzielcze, ustawa o społeczno-zawodowych organizacjach rolników, ustawa o stowarzyszeniach, kodeks spółek handlowych.

Wymienione akty prawne stanowią dużą pomoc w procesie tworzenia organizacji producenckich. Trzeba jednak pamiętać, że sam fakt istnienia odpowiednich uregulowań prawnych dotyczących organizowania się producentów rolnych w grupy nie uchroni zainteresowanych prowadzeniem wspólnej działalności gospodarczej przed popełnieniem błędów zarówno na etapie tworzenia zespołu, jak i w czasie jego funkcjonowania. Przydatna jest tu dokładna znajomość przepisów zawartych w ustawach i umiejętność ich interpretowania, a także dostęp do fachowego doradztwa oraz doświadczeń osób, które odniosły sukces działając w podobnych organizacjach.

Do czynników opóźniających tempo tworzenia grup producenckich należą:

- cechy charakteru członków (np. bierność, niezdecydowanie, skrytość, zazdrość),
- niechęć do wspólnego rozliczania się i ujawniania swoich dochodów,
- zbyt duże oczekiwania w stosunku do realnych możliwości współpracy,
- trudności techniczno-organizacyjne (brak bazy magazynowej, niedobory w bazie transportowej, brak specjalistycznych maszyn do konfekcjonowania produktów, trudności związane z uzgadnianiem terminów i wielkości dostaw),
- skomplikowana procedura rejestrowania grup u wojewody,
- brak preferencji podatkowych i kredytowych ze strony państwa,
- małe zainteresowanie kierownictwa firm przemysłu rolno-spożywczego integracją pionową z rolnikami podejmującymi działania zespołowe.

Podsumowanie

Poprawa efektywności produkcji rolniczej w warunkach konkurencji rynkowej powinna być troską każdego rolnika. W obecnej trudnej sytuacji ekonomicznej wielu gospodarstw polscy rolnicy powinni czynić starania o wzrost uzyskiwanych dochodów z produkcji w swoich gospodarstwach. Jednym ze sposobów pokonania tych trudności jest podejmowanie przez producentów działań zespołowych. Współdziałanie rolników będzie sprzyjać koncentracji produkcji i kapitału, a w konsekwencji przyczyni się do przemian strukturalnych na wsi. W strategii rozwoju rolnictwa grupy stanowią istotną drogę rozwoju, podobnie jak w krajach Unii Europejskiej. Aby przyspieszyć tempo tworzenia i rozwoju rolniczych grup producenckich, państwo powinno tworzyć warunki do upowszechniania tej idei przez preferencyjne kredyty na wspólną działalność statutową i inwestycyjną w grupie, obniżenie podatku dochodowego oraz pomoc edukacyjną dla rolników i doradców, głównie w pierwszym okresie ich istnienia.

Literatura

- BRODZIŃSKI Z.: Rola doradztwa rolniczego w rozwoju form i więzi współpracy rolników. „Zagadnienia Doradztwa Rolniczego” 2001, nr 4.
- CHAŁUPKA P.: Stan oraz kierunki rozwoju grup producenckich w Polsce. W: Strategia rozwoju obszarów wiejskich w warunkach reformy ustrojowej państwa i procesów integracji europejskiej. Red. A. Mickiewicz. Szczecin 1999.
- CHOTKOWSKI J.: Funkcjonowanie grup marketingowych producentów rolnych. „Postępy Nauk Rolniczych” 2001, nr 1.
- GONET D., PISZCZEK R.: Wspieranie rozwoju producenckich grup marketingowych w południowo-zachodniej Polsce. „Zagadnienia Doradztwa Rolniczego” 2002, nr 1.
- KRZYŻANOWSKA K.: Przedsiębiorczość zespołowa rolników i jej uwarunkowania. Wydaw. SGGW, 2003.
- RAK A.M.: Czynniki kształtujące działalność grup marketingowych (w opinii ich członków). „Zagadnienia Doradztwa Rolniczego” 1998, nr 1.
- RĄCZY W.: Perspektywy rozwoju rolnictwa grupowego w obliczu wejścia do Unii Europejskiej. „Zagadnienia Doradztwa Rolniczego” 1999, nr 3.
- RYSAK K.: Rejestracja grup producenckich. „Agrobazar” 2001, nr 12.
- WITOSŁAW K.: Grupy producentów rolnych – szansą na usprawnienie działalności gospodarstw produkcyjnych w Polsce. „Zagadnienia Doradztwa Rolniczego” 2002, nr 1.
<http://www.fsw.pl>

Status and Perspectives of Farm Producer Groups Development in Poland

Abstract

The study reviews both condition of producer groups and trends in their development in Poland over the period till the end of the 2002. Additionally, some factors either stimulating or restraining this process were presented.

At present, there exist 413 producer groups formally registered, amongst them 22 ones recorded in registers of voivodship offices.

Rachunkowość podmiotów rolniczych w okresie transformacji gospodarczej w Polsce

Wstęp

Znaczenie rachunkowości w dostarczaniu oryginalnej informacji o działalności gospodarczej jednostek rolniczych podkreślane jest w literaturze od wielu lat. W dotychczasowej polskiej praktyce informacje z rachunkowości rolniczej były wykorzystywane w różny sposób i dla różnych celów, głównie w skali makroekonomicznej do badania opłacalności rolnictwa i oceny skuteczności polityki rolnej, do doradztwa technologicznego i organizacyjnego w jednostkach do tego powołanych [7] oraz w niewielkim zakresie do wspomagania procesu podejmowania decyzji w gospodarstwach rolniczych.

W Unii Europejskiej przy obecnym modelu sterowania gospodarką jednym z zadań rachunkowości rolniczej jest zgromadzenie niezbędnych informacji z gospodarstw na potrzeby dysponentów środków z funduszy publicznych. W polskiej praktyce ostatnich lat rachunkowość powinna służyć do oceny wykorzystywania kredytów inwestycyjnych, zaciąganych przez rolników na zasadach preferencyjnych.

Głównym celem opracowania jest przedstawienie polskich doświadczeń w kształtowaniu systemu rachunkowości rolniczej w pierwszych latach transformacji do gospodarki rynkowej. Jednym z zadań jest pokazanie najważniejszych etapów w doskonaleniu metod rachunkowości rolniczej, ukierunkowanej głównie na zaspokojenie potrzeb zewnętrznych użytkowników informacji o działalności, stanie majątkowym i wynikach gospodarstw rolniczych.

Do 1990 r. systematycznie przez kilka lub nieprzerwanie przez wiele okresów obrachunkowych rachunkowość na zasadach dobrowolności prowadzili głównie rolnicy pod nadzorem i na potrzeby Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej. Ponadto rachunkowość w ograniczonym zakresie była prowadzona w gospodarstwach rolniczych pod nadzorem i na potrzeby ośrodków doradztwa rolniczego.

W 1995 r. w Ministerstwie Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej powołano zespół, którego zadaniem było opracowanie jednego systemu rachunko-

wości dla gospodarstw rolniczych, który zaspokoiłby potrzeby informacyjne o stanie majątkowym, o przebiegu procesów gospodarczych oraz o wynikach ekonomicznych i finansowych. System ten miał być ukierunkowany przede wszystkim na potrzeby odbiorców zewnętrznych, spoza gospodarstwa rolniczego. Miał on umożliwić stworzenie bazy danych rachunkowości rolnej¹. Autorzy systemu podjęli próbę skonstruowania takiego wariantu rachunkowości, który obok ww. celów mógłby być wykorzystywany przez rolnika do wspomagania procesu zarządzania gospodarstwem rolniczym i dla podkreślenia najważniejszych cech tego systemu przyjęli nazwę: Zunifikowany System Rachunkowości Gospodarstw Rolniczych (ZSRGR).

Doświadczenia ośrodków doradztwa rolniczego we wdrażaniu systemów rachunkowości w połowie lat dziewięćdziesiątych

Zmiana systemu gospodarczego w Polsce uaktywniła przedsiębiorczość wśród rolników, ale ujawniła jednocześnie, że w nowej sytuacji rolnicy mają trudności z realną oceną możliwości ekonomicznych swoich gospodarstw. Wielu doradców rolniczych oraz rolników oczekiwało, że prowadzenie rachunkowości może ułatwić ocenę gospodarstwa oraz wspomóc proces decyzyjny. Stąd w pierwszych latach transformacji polskiej gospodarki w wielu ośrodkach doradztwa rolniczego przygotowano i wdrożono systemy rachunkowości rolniczej opracowane według własnych zasad, uwzględniające określone potrzeby danego regionu.

W celu określenia, jakie rozwiązania w zakresie rachunkowości stosowano w praktyce oraz jakie informacje uznawano za ważne dla doradztwa rolniczego oraz dla rolników prowadzących rachunkowość przeprowadzono analizę czterech różnych systemów rachunkowości wdrożonych w ODR. Do badań przyjęto systemy rachunkowości, które funkcjonowały w praktyce przynajmniej przez 3 lata, a uzyskane z rachunkowości wyniki były przekazywane zarówno zainteresowanym rolnikom, jak i udostępniane innym zainteresowanym odbiorcom, np. przy szkoleniach w ODR. Szczegółowej analizie poddano systemy wdrożone w województwach: kujawsko-pomorskim, mazowieckim, podlaskim i świętokrzyskim [1].

¹Na seminarium pt. „Systemy rachunkowości w Polsce” w Ministerstwie Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej w styczniu 1995 r. podano, że w ODR funkcjonuje 25 wariantów rachunkowości rolniczej, bardzo różniących się szczegółowymi rozwiązaniami.

We wszystkich badanych wariantach rachunkowości gromadzono informacje zarówno o charakterze rzeczowym, jak i finansowym. Informacje o charakterze rzeczowym były gromadzone głównie w ujęciu ilościowym i zazwyczaj były uzupełniane o cechy jakościowe. Gromadzone informacje dotyczyły:

- organizacji gospodarstwa rolniczego, jego zasobów o charakterze stałym (np. ziemi, budynków, zasobów pracy własnej rolnika i członków rodziny) oraz wyposażenia gospodarstwa;
- organizacji produkcji i wzajemnych powiązań między rodzajami działalności produkcyjnej,
- organizacji zaopatrzenia oraz sprzedaży;
- wyników produkcyjnych;
- wyników ekonomicznych i finansowych.

Informacje o charakterze finansowym były gromadzone w postaci rejestrów wpływów i wydatków pieniężnych (z uwzględnieniem rodzajów wpływów i kierunków rozdysponowania środków pieniężnych), zestawów danych o sposobach gospodarowania zasobami pieniężnymi (zaciągane kredyty, pożyczki, lokaty finansowe itp.).

Z wyjątkiem rozwiązania przyjętego w ODR w województwie mazowieckim, nieodłącznym elementem stosowanego wariantu był opis gospodarstwa połączony z inwenturą na początek i koniec okresu obrotowego. We wszystkich badanych wariantach zapisy były dokonywane głównie przez rolników w ścisłej współpracy z doradcami ODR lub specjalistami z innych ośrodków.

W trzech analizowanych wariantach zapisy o charakterze źródłowym były prowadzone tylko w specjalnie do tego celu przygotowanych książkach, różniących się zdecydowanie układem i szczegółowością gromadzonych zapisów. Jedynie w jednym wariantcie do prowadzenia zapisów operacji gospodarczych wykorzystywano także konta księgowe i zasadę podwójnego zapisu zdarzeń na kontach.

Najistotniejsze różnice między analizowanymi systemami dotyczyły:

- zakresu i szczegółowości ewidencjonowanych operacji gospodarczych;
- sposobu ujmowania i rozliczania kosztów;
- zasad wyceny poszczególnych grup majątku;
- sposobu obliczania wyników na wybranych rodzajach prowadzonej działalności oraz dochodu rolniczego.

Przeprowadzona analiza pozwala stwierdzić, że powyższe różnice były główną przeszkodą w uogólnianiu i porównywaniu uzyskanych wyników, a także uniemożliwiały wykorzystywanie ich poza regionem, w którym znajdowały się gospodarstwa rolników prowadzących rachunkowość. Stosowane metody gromadzenia i opracowania danych źródłowych pochodzących z rachunkowości gospodarstw rolniczych, a w szczególności metody agregowania informacji i ich prezentowania nie pozwalały na bezpośrednie porównania wyników zarówno w samym rolnictwie, jak i na porównania międzysektorowe.

Systemy rachunkowości rolnej drugiej połowy lat dziewięćdziesiątych

Do najpowszechniej znanych systemów rachunkowości prowadzonych w polskich gospodarstwach rodzinnych należy system opracowany i prowadzony od wielu lat przez Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej. Wyniki uzyskiwane z ksiąg rachunkowych w ramach tego systemu są po ich opracowaniu corocznie publikowane. Od połowy lat dziewięćdziesiątych ewidencję księgową na potrzeby tego systemu prowadzi corocznie od 1,1 tys. do 1,3 tysiąca gospodarstw indywidualnych.

Drugim, systematycznie rozpowszechnianym systemem jest Zunifikowany System Rachunkowości Gospodarstw Rolniczych. Jest to system wdrażany od 1996 r. w tych gospodarstwach, które korzystają z preferencyjnych kredytów inwestycyjnych.

Obydwa systemy rachunkowości nastawione są głównie na dostarczenie informacji dla użytkowników zewnętrznych. Ogólne zasady gromadzenia podstawowych informacji o przebiegu zdarzeń gospodarczych w obu systemach są zbliżone. Różnią się one głównie zakresem i szczegółowością gromadzonych informacji i w związku z tym inny jest układ prowadzonych ksiąg rachunkowych na potrzeby każdego z ww. systemów. W żadnym z nich nie stosuje się ewidencji na kontach księgowych.

W metodzie rachunkowości rolniczej opracowanej przez IERiGŻ w książce rachunkowej gromadzi się dane źródłowe, pochodzące z gospodarstwa rolniczego [6]. Ponadto, sporządza się syntetyczny opis gospodarstwa rolniczego. Zapisy prowadzone w książce obejmują informacje o:

- przychodach i rozchodach gotówkowych (obroty gotówkowe),
- kredytach i rozliczeniach z instytucjami oraz osobami prywatnymi,
- przychodach i rozchodach w ujęciu ilościowym produktów roślinnych, materiałów i poszczególnych grup inwentarza żywego,
- nakładach pracy (liczba godzin pracy) członków rodziny i najmu oraz w rozbiciu na poszczególne uprawy i grupy zwierząt,
- liczbie dni stołowania rodziny, gości i pracowników najemnych (zestawienie w poszczególnych miesiącach),
- rozdysponowaniu pracy koni i ciągników własnych oraz wynajętych.

W książce rachunkowej sporządza się także inwenturę gospodarstwa, w której na dzień kończący rok obrotowy ujmuje się ilościowo i wartościowo wszystkie grupy majątku rzeczowego i finansowego oraz zobowiązania gospodarstwa rolniczego. Ewidencję w księgach rachunkowych prowadzą sami rolnicy przy współpracy specjalistów z Instytutu. Dane z ksiąg rachunkowych pod-

legają weryfikacji oraz są wprowadzane do centralnej komputerowej bazy danych. Rolnicy po zakończeniu roku obrotowego otrzymują raporty o sytuacji majątkowej i finansowej, wielkości i wartości uzyskanej produkcji, ponoszonych nakładach, wytworzonym dochodzie oraz zestawienia obrotów pieniężnych w układzie miesięcznym ze swojego gospodarstwa. Dodatkowo każdy rolnik otrzymuje zestawienie wartości średnich z gospodarstw w danym makroregionie i w danej grupie obszarowej.

Zgodnie z metodą przyjętą w ramach Zunifikowanego Systemu Rachunkowości Gospodarstw Rolniczych, ewidencja pierwotna prowadzona jest w gospodarstwie przez rolnika pod nadzorem specjalisty w trzech rodzajach ksiąg:

- *Książka wpłat i wypłat gospodarstwa rolniczego,*
- *Książka inwentarzowa gospodarstwa rolniczego,*
- *Książka obrotów i zaszłości w gospodarstwie.*

Zebrane dane po ich weryfikacji wprowadzane są do komputerowej bazy danych. Na ich podstawie przygotowuje się raporty finansowe, obejmujące między innymi bilans majątkowy i rachunek wyniku finansowego oraz inne zestawienia (rachunki). Wynik finansowy w ramach tego systemu może być ustalany dwiema metodami: z zastosowaniem zasad obowiązujących w europejskim systemie FADN² oraz na podstawie przepływów pieniężnych.

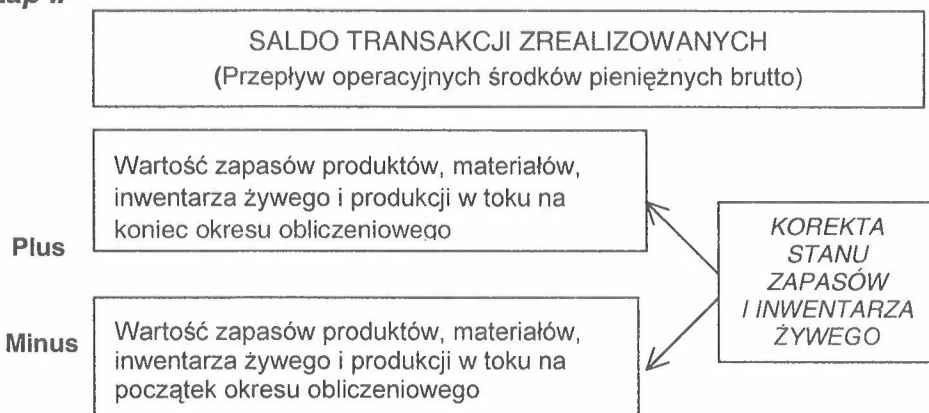
Na rysunku 1 przedstawiono schemat obliczania finansowego wyniku działalności gospodarstwa rolniczego (dochodu rolniczego) z wykorzystaniem zapisów w książce wpłat i wypłat oraz z książki inwentarzowej. Sposób i etapy ustalania wyniku finansowego charakteryzują się prostotą i przejrzystością dla użytkownika tej informacji, np. dla rolnika, jednakże poszczególne elementy tworzące wynik nie mają uniwersalnego charakteru i nie pozwalają na analizę czynników wpływających na poziom uzyskanego dochodu rolniczego.

W tabeli 1 na podstawie wyników rachunkowości gospodarstw indywidualnych [6] zaprezentowano sposób ustalania dochodu rolniczego dwiema obecnie stosowanymi przez IERiGŻ metodami: metodą tradycyjną oraz metodą FADN, w której wykorzystuje się takie kategorie, jak nadwyżka bezpośrednia i wartość dodana. Metoda FADN stosowana jest powszechnie w krajach Unii Europejskiej w rachunkowości prowadzonej na potrzeby sieci danych rachunkowych z gospodarstw rolniczych, a wyniki publikowane są między innymi dla 8 typów rolniczych gospodarstw, wyodrębnionych wg zasad EUROSTAT i FADN.

²Farm Accountancy Data Network – system przedstawiony w dalszej części artykułu.

Etap I

WPLĄTY Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ <i>Plus</i> <i>Saldo należności z działalności operacyjnej w roku obliczeniowym</i>	<i>Minus</i>	WYPŁATY Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ <i>Plus</i> <i>Saldo zobowiązań z działalności operacyjnej w roku obliczeniowym</i>	⇒	SALDO TRANSAKCJI ZREALIZOWANYCH
DZIAŁALNOŚĆ OPERACYJNA – (zasadnicza działalność gospodarstwa)				

Etap II**Etap III**

DOCHÓD ROLNICZY BRUTTO minus AMORTYZACJA równa się DOCHÓD ROLNICZY NETTO
--

Rysunek 1

Zasada obliczania dochodu rolniczego z wykorzystaniem ewidencji wpłat i wypłat
 Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Goraj L. i zespół, ZSRGR, oraz Instrukcji prowadzenia ksiąg rachunkowych, Warszawa, 1998.

Tabela 1

Rachunek dochodu rolniczego metodą FADN oraz tradycyjną metodą IERiGŻ na przykładzie gospodarstw zaliczanych do typu: produkcja mieszana^{a)} w 2001 roku

METODA FADN		METODA TRADYCYJNA IERiGŻ	
Wyszczególnienie	Wartość w zł na gospodarstwo	Wyszczególnienie	Wartość w zł na gospodarstwo
A. Produkcja gospodarstwa – ogółem	108 167	A. Produkcja globalna – ogółem	105 798
w tym:		B. Nakłady materialne – razem	72 086
– z podstawowej działalności gospodarstwa	105 798	w tym: – nakłady na produkcję roślinną	11 828
– pozostałej działalności gospodarstwa oraz subwencje i odszkodowania	2 369	– nakłady na produkcję zwierzęcą	34 868
		– nakłady ogólnoprodukcyjne	25 390
B. Koszty bezpośrednie	46 696	C. PRODUKCJA CZYSTA	33 712
C. NADWYŻKA BEZPOŚREDNIA	61 471	D. Pozostałe koszty i opłaty publiczno-prawne	7 431
D. Koszty pośrednie – razem	29 359	w tym:	1 840
w tym: – podatki	891	▪ opłata pracy najemnej	2 065
– składka emerytalna	1 221	▪ czynsze i odsetki od kredytów	891
E. WARTOŚĆ DODANA NETTO	32 112	▪ podatki	1221
F. Koszt czynników zewnętrznych – razem	3 905	▪ składka emerytalna	1414
W tym: – opłata pracy najemnej	1 840	▪ ubezpieczenia i inne publiczno-prawne	
– czynsze i odsetki od kredytów	2 065		
G) DOCHÓD ROLNICZY NETTO	28 207	E) DOCHÓD ROLNICZY	26 281

a) Typ gospodarstwa wyodrębniony wg klasyfikacji TF 8 (EUROSTAT i FADN).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Wyniki rachunkowości rolnej gospodarstw indywidualnych 2001, IERiGŻ, Warszawa 2002.

Dochód rolniczy wykazany w tabeli 1 ma różną wartość dla każdej z zastosowanych metod, pomimo wykorzystania przy jego obliczaniu tych samych szczegółowych danych, pochodzących z systematycznie prowadzonej rachunkowości. Różnice metodyczne są dość istotne. Są one spowodowane między innymi tym, że w tradycyjnej metodzie do dochodu rolniczego nie wlicza się np. odszkodowań za produkcję rolniczą, subwencji do produkcji i kosztów. Ponadto, w rachunku kosztów materialnych uwzględnia się zróżnicowane metody wyceny zużytych nietowarowych artykułów, jak np. siano, zielonka, słoma, obornik, zawierające elementy subiektywnych obliczeń.

Rachunek dochodu rolniczego (odpowiednik rachunku zysków i strat w podmiotach prowadzących rachunkowość zgodnie z prawem bilansowym) zaprezentowany w tabeli 1 przedstawia etapy ustalania całościowego wyniku finansowego dla gospodarstwa rolniczego, z uwzględnieniem wartości dodanej. Uproszczony sposób ustalania dochodu rolniczego przedstawia model zaprezentowany na rysunku 1. Te warianty obliczania finansowego wyniku działalności gospodarstwa rolniczego są obecnie stosowane dla indywidualnych gospodarstw rolniczych, jednak uzyskiwane wyniki nie mogą być bezpośrednio porównywane na przykład z rachunkiem zysków i strat sporządzanym przez podmioty nierolnicze. Ustalając wynik zgodnie z prawem bilansowym³, należy wyraźnie wykazać wyniki finansowe uzyskane dla wyodrębnionych poziomów działalności, czyli dla działalności zasadniczej (operacyjnej), finansowej oraz działalności o charakterze zdarzeń nadzwyczajnych.

W 1999 r. przeprowadzono w formie wywiadu kierowanego badania dotyczące zakresu rodzajowego, szczegółowości i przydatności w zarządzaniu informacją pochodzących z systemu rachunkowości gospodarstw rolniczych. Badaniami objęto 110 rolników prowadzących rachunkowość, którzy zaciągnęli preferencyjne kredyty inwestycyjne [4]. Uzyskane wyniki wskazują, że co drugi z rolników prowadzących rachunkowość (53% badanych) analizuje gromadzone przez siebie informacje i potrafi wykorzystać je do oceny sytuacji i zarządzania. Rolnicy prowadzoną rachunkowość oceniają jako bardzo trudną i pracochłonną.

Badani rolnicy prowadzą gospodarstwa o powierzchni przeciętnie niemal trzykrotnie przekraczającej średnią krajową wielkość gospodarstwa. Rolnicy od kilku lat prowadzący ewidencję księgową (nie tylko w ramach obecnego ZSRGR) dostrzegają konieczność dysponowania szczegółowymi informacjami pochodzącymi z ich gospodarstw o przebiegu procesów produkcyjnych w ujęciu rzeczowym, ale koncentrują oni swoją uwagę głównie na książce wpłat i wypłat gospodarstwa rolniczego. Prowadzenie tej książki nie nastrocza im

³Ustawa o rachunkowości, załącznik nr 1 do ustawy.

dużych trudności, stąd chętnie analizują zapisy w niej dokonywane. Wielu spośród badanych rolników uważa, że samo systematyczne prowadzenie zapisów oraz ich analiza ułatwia im gospodarowanie zasobami pieniężnymi oraz planowanie decyzji o charakterze finansowym, zmuszając jednocześnie do wnikliwej obserwacji jednostki gospodarcze, współpracujące bezpośrednio z gospodarstwem rolniczym.

Sposób gromadzenia i grupowania danych pierwotnych, stosowane zasady wycen oraz procedury obliczeń przyjęte w Zunifikowanym Systemie Rachunkowości Gospodarstw Rolniczych oraz w metodzie stosowanej przez IERiGŻ zmierzają w ostatnich latach do tego, aby dane liczbowe pochodzące z rachunkowości polskich gospodarstw rolniczych mogły być porównywane z wynikami rachunkowości rolniczej innych krajów UE. Prowadzenie rachunkowości i gromadzenie szczegółowych informacji o przebiegu działalności gospodarczej i o sytuacji finansowej ma sens jedynie wtedy, gdy informacje te są czytelne dla ich odbiorców i gdy spełniony jest warunek porównywalności opracowanych danych.

FADN – sieć danych rachunkowości dla potrzeb kreowania polityki rolnej

Transformacja polskich gospodarstw rodzinnych do warunków gospodarki rynkowej wymaga stworzenia sprawnego systemu informacji na potrzeby bieżącego zarządzania, ale również dla kreowania szeroko rozumianej polityki rolnej ze strony państwa na wzór obowiązującej w krajach Unii Europejskiej.

W krajach Unii Europejskiej system gromadzenia informacji o działalności prowadzonej w gospodarstwach rolnych na potrzeby realizacji celów wspólnej polityki rolnej, której początki dał Traktat Rzymski (1957 r.), opiera się na pozyskiwaniu danych z rachunkowości gospodarstw rolniczych. Prace nad takim systemem rozpoczęto od 1965 r., głównie na podstawie jednolitego w założeniach systemu rachunkowości (FADN – Farm Accountancy Data Network). Ma on za zadanie tworzyć bank danych empirycznych, obejmując głównie informacje pozwalające na określenie wpływu stosowanych instrumentów polityki (głównie rolnej) na sytuację ekonomiczną (głównie dochodową) poszczególnych grup gospodarstw rolniczych.

W krajach Unii Europejskiej sprawozdania na potrzeby FADN są przygotowywane na podstawie różnych systemów rachunkowości o różnym zakresie gromadzenia danych. W naszym kraju z uwagi na brak upowszechnionych systemów rachunkowości w gospodarstwach indywidualnych zaistniała ko-

nieczność opracowania zasad, które umożliwiłyby przygotowywanie takich sprawozdań.

W Polsce dotychczas brakowało systemu gromadzenia danych z gospodarstw indywidualnych. Istnieje zapotrzebowanie ze strony krajowych ośrodków decyzyjnych i naukowych na informacje o wysokości i strukturze kosztów oraz dochodów gospodarstw rolniczych. Dla dokonania oceny działalności gospodarstwa rolniczego i jego kondycji finansowej konieczne jest posiadanie odpowiednich informacji źródłowych. Od jakości tych danych zależy adekwatność analizy działalności jednostki gospodarczej, a także trafność podejmowanych decyzji w skali mikro- i makroekonomicznej.

Wychodząc naprzeciw tym potrzebom, Sejm uchwalił ustawę⁴ o zbieraniu i wykorzystywaniu danych rachunkowych z gospodarstw rolnych, która ma do spełnienia następujące zadania [5]:

- a) zapewnienie zgodności z przepisami Unii Europejskiej dotyczącymi zbierania danych rachunkowych z gospodarstw rolnych⁵,
- b) stworzenie systemu informacji na potrzeby kreowania krajowej polityki rolnej,
- c) prawne zabezpieczenie uczestników systemu przed jego niekorzystnymi skutkami,
- d) stworzenie instytucjonalnych podstaw funkcjonowania systemu.

Podstawowymi celami wyznaczonymi przez ww. ustawę dla polskiego systemu zbierania i wykorzystywania danych z gospodarstw rolnych (tzw. polski FADN) są:

- określenie rocznych dochodów w gospodarstwach rolnych,
- dokonywanie analizy ekonomicznej gospodarstw rolnych,
- ocena sytuacji w rolnictwie i na rynkach rolnych.

Realizowanie powyższych celów umożliwi stałe dostarczanie ośrodkom decyzyjnym rządu i jego agendom informacji służących monitorowaniu dochodów, opłacalności produkcji oraz sytuacji finansowej w reprezentatywnej próbie gospodarstw rolnych w Polsce. Jednakże nadrzędnym celem tworzenia systemu gromadzenia danych rachunkowych z gospodarstw rolnych jest możliwość corocznego wywiązywania się Polski z obowiązku dostarczania do Komisji Europejskiej standardowych sprawozdań, zawierających szczegółowe informacje z reprezentatywnego zbioru gospodarstw rolnych.

Przedmiotem zainteresowania przy zbieraniu danych są jedynie te gospodarstwa rolne, które są gospodarstwami towarowymi, osiągającymi określo-

⁴Ustawa z 29 listopada 2000 roku o zbieraniu i wykorzystywaniu danych rachunkowych z gospodarstw rolnych (DzU Nr 3 z 2001 r., poz. 20).

⁵Dotyczy to w szczególności rozporządzenia Rady nr 79/65/EWG z 15 czerwca 1965 r. ustanawiającego Farm Accountancy Data Network (FADN).

ny poziom ekonomiczny (przynajmniej 90% standardowej nadwyżki bezpośredniej z gospodarstwa rolniczego wyznaczonej dla kraju), bez uwzględniania działalności pozarolniczej. Według obecnych prognoz, Polska po akcesji z UE będzie zobowiązana dostarczyć na potrzeby FADN dane pochodzące z około 12–16 tysięcy gospodarstw rolniczych [3], gospodarstw reprezentatywnych dla podmiotów rolniczych, które wytwarzają produkty rolnicze przeznaczone głównie na rynek.

Uwzględniając potrzeby europejskiego FADN oraz uzupełniające cele, jakie wskazano dla polskiego odbiorcy, w artykule 3 ustawy określono zakres danych rachunkowych, które mogą być gromadzone z gospodarstw rolniczych, natomiast szczegółowy zakres i sposób gromadzenia danych, a także wzory formularzy pozwalających na jednolite ujmowanie informacji z gospodarstw będą określone przez ministra właściwego ds. rolnictwa. Zebrane dane szczegółowe pozwolą ponadto na:

- bieżące określenie wielkości ekonomicznej gospodarstwa (w ESU),
- wyodrębnienie typu gospodarstwa rolniczego zgodnie z klasyfikacją stosowaną w UE (i ewentualną weryfikację),
- sporządzenie podstawowych sprawozdań finansowych⁶, uwzględniających specyfikę działalności rolniczej, takich jak:
 - a) *bilans majątkowy gospodarstwa rolniczego*,
 - b) *rachunek wyniku finansowego*,
 - c) *rachunek przepływów pieniężnych*,
 - d) *rachunek kapitału własnego*.

Bardzo istotnym zapisem jest ustawowa gwarancja, że pozyskiwane w ww. sposób dane z gospodarstw – zarówno dane osobowe, jak i dane o stanie majątkowym, finansowym oraz o wynikach działalności – podlegają ochronie i nie mogą być wykorzystywane dla celów podatkowych⁷.

Ustawodawca przewidział także powołanie jednostek odpowiedzialnych za prawidłową organizację rachunkowości na potrzeby określone w ustawie. Jednostkami tymi będą: Krajowy Komitet do Spraw Zbierania i Wykorzystania Danych Rachunkowych z Gospodarstw Rolnych oraz Agencja do spraw Kontaktów z Komisją Europejską – nazywana także Agencją Łącznikową.

Praktyczne gromadzenie danych rachunkowych z gospodarstw rolniczych na potrzeby sieci danych FADN wymaga odpowiedniego przygotowania merytorycznego i organizacyjnego. Doświadczenia polskie okresu międzywojennego w zakresie prowadzenia rachunkowości rolniczej, a głównie doświadcze-

⁶Rodzaje sprawozdań (ich nazwy) są podobne jak w podmiotach prowadzących rachunkowość finansową na podstawie prawa bilansowego, jednakże układ sprawozdań został dostosowany do standardów stosowanych w praktyce rachunkowości rolniczej.

⁷Ustawa z 29 listopada 2000 r., op. cit., art. 4.

nia krajów członkowskich UE pozwalają sądzić, że przy pracach dotyczących zbierania danych i przetwarzania ich wg określonych wzorów będą zaangażowani:

- rolnicy – gromadzenie danych źródłowych,
- biura rachunkowe – pomoc merytoryczna przy zbieraniu danych z gospodarstw, agregowanie danych, przygotowanie zestawień wg określonych zasad i wzorów,
- wojewódzkie lub inne związki, stowarzyszenia i zespoły (rejonowe), które mogą powstać z inicjatywy zainteresowanych osób lub jednostek – wspomagające pracę rolników i biur rachunkowych.

Biura rachunkowe świadczące usługi dla sieci FADN powinny zatrudniać pracowników przygotowanych od strony merytorycznej do prowadzenia rachunkowości rolniczej, stąd w pierwszych latach będzie się wykorzystywać doświadczenia ośrodków doradztwa rolniczego, izb rolniczych, a także prywatnych biur rachunkowych w poszczególnych regionach kraju, wyspecjalizowanych w problemach rachunkowości rolniczej.

Prowadzenie rachunkowości rolnej w zależności od formy organizacyjnej i prawnej podmiotu rolniczego

W Polsce jest około 2 mln rodzinnych gospodarstw rolniczych, które jako jednostki charakteryzujące się tym, że mają samodzielność ekonomiczną i są wyodrębnione pod względem organizacyjnym i prawnym, w pewnym uproszczeniu można określić jako podmioty prowadzące działalność gospodarczą przez osoby fizyczne. Nie mają one zatem obowiązku prowadzenia rachunkowości według reguł określonych ustawą o rachunkowości⁸.

Prowadzenie systematycznej ewidencji księgowej nie jest także wymagane do rozliczeń podatku dochodowego, gdyż osiąganie przez rolników dochodów z działalności rolniczej, za wyjątkiem dochodów z działów specjalnych produkcji rolnej, nie podlega opodatkowaniu podatkiem dochodowym od osób fizycznych. Jednakże w ustawie o rachunkowości jest także zapis, według którego do prowadzenia rachunkowości zobowiązane są również te jednostki gospodarcze lub organizacyjne, które otrzymują na realizację zadań dotację lub

⁸ Artykuł 2 tej ustawy mówi, że osoby fizyczne, spółki jawne i partnerskie oraz spółki cywilne zobowiązane są do prowadzenia rachunkowości zgodnie z ustawą, gdy przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i usług oraz z transakcji finansowych przekraczają kwotę 800 tys. euro w przeliczeniu na walutę polską.

subwencje z budżetu państwa, budżetów gmin lub funduszy celowych⁹. Zgodnie z powyższym zapisem ustawy o rachunkowości, od 1996 r. obowiązek prowadzenia rachunkowości dotyczy także tych podmiotów rolniczych, które korzystają z preferencyjnych kredytów na cele inwestycyjne. Dla tej grupy gospodarstw przygotowano metodę prowadzenia rachunkowości (Zunifikowany System Rachunkowości Gospodarstw Rolniczych), która zgodnie z intencjami jej twórców „dostarczać będzie ośrodkom decyzyjnym rządu i jego agendom ciągłych informacji o wynikach produkcyjnych i ekonomicznych gospodarstw rolniczych oraz o dochodach rodzin rolników, informacji przygotowanych według standardów gospodarki wolnorynkowej¹⁰”. Ta metoda prowadzenia rachunkowości ma także zapewnić porównywalność informacji uzyskanych z rachunkowości polskich gospodarstw z informacjami pochodzącymi z systemów rachunkowości rolniczej krajów Unii Europejskiej.

Gospodarstwa rolnicze funkcjonujące jako spółki kapitałowe, czyli spółki z ograniczoną odpowiedzialnością i spółki akcyjne, a także rolnicze spółdzielnie produkcyjne i gospodarstwa znajdujące się w administrowaniu AWRSP oraz gospodarstwa rolnicze podlegające jednostkom budżetowym zobowiązane są do prowadzenia rachunkowości na zasadach ogólnych, to znaczy według zasad określonych ustawą o rachunkowości.

Gospodarstwa rolnicze wielkoobszarowe, prowadzone przez osoby fizyczne lub spółki osobowe, które gospodarują na gruntach własnych lub dzierżawionych, nie są zobowiązane do rachunkowości zgodnie z prawem bilansowym, jeżeli ich przychody netto z prowadzonej działalności w roku obrotowym nie przekraczają równowartości 800 tys. euro.

Podsumowanie

Aby rachunkowość w sposób bliski rzeczywistości odzwierciedlała faktyczny przebieg działalności gospodarstwa rolniczego, powinna być ona prowadzona nie tylko rzetelnie i zgodnie z obowiązującymi zasadami, ale informacje w jej ramach gromadzone powinny być przydatne przede wszystkim rolnikowi, a dopiero w drugiej kolejności powinny służyć odbiorcom zewnętrznym, takim jak banki, agendy rządowe, administracja terenowa, doradcy ze służb rolniczych i inne podmioty. Ze względu na to, że różne jest zapotrzebowanie na informację pochodzącą z gospodarstwa ze strony różnych odbiorców, można

⁹Ustawa o rachunkowości..., op. cit, art. 2.

¹⁰Goraj L. i zespół: System Rachunkowości Rolnej opracowany w Zakładzie Rachunkowości Rolnej IERiGŻ. Maszynopis powielony, IERiGŻ, Warszawa 1996.

stwierdzić, że w obecnych warunkach nie ma w Polsce uniwersalnego systemu rachunkowości, który zaspokajałby potrzeby wszystkich zainteresowanych stron.

Książki rachunkowe stosowane obecnie w rachunkowości prowadzonej przez indywidualne gospodarstwa rolnicze swoim zakresem obejmują różnorodny i szczegółowy zestaw informacji o działalności gospodarstwa rolniczego, stąd informacje w nich zawarte mogą być wykorzystywane nie tylko na potrzeby odbiorców zewnętrznych, dla których w zasadzie funkcjonują w obecnym kształcie, lecz po modyfikacji niektórych elementów systemu również na potrzeby zarządzania gospodarstwem.

Systemy rachunkowości stosowane w gospodarstwach rolniczych dostarczają rolnikom bardzo dużo informacji, ale są to informacje o różnym charakterze, różnym stopniu szczegółowości, wymagające na etapie ich gromadzenia odpowiedniej selekcji i pogrupowania tak, aby wybrane ich zbiory były przydatne i niezbyt trudne do analizowania i wykorzystania w procesach decyzyjnych przez samego rolnika.

Obecnie dla polityki gospodarczej niezbędne są szczegółowe dane z gospodarstw nie tylko w ujęciu wartościowym. Zgodnie z Rozporządzeniem Komisji 2237/77/EEC (z 23 września 1977 r.) w „Sprawozdaniu z gospodarstwa rolniczego w systemie FADN” ujmuje się szeroki zestaw informacji rzeczowych, charakteryzujących potencjał gospodarstwa, uzyskiwane wyniki produkcyjne (np. plony, wydajności zwierząt), ekonomiczne i finansowe.

Dynamiczny rozwój systemów informatycznych sprzyjać może przygotowaniu takiego modelu rachunkowości gospodarstw rolniczych, w ramach którego tworzyć się będzie podstawową bazę bardzo szczegółowych informacji źródłowych, pochodzących z wnikliwie ujmowanych zdarzeń gospodarczych, charakteryzujących przebieg procesu gospodarczego. Informacje z bazy podstawowej uzupełnione o dodatkowe dane pozwolą przygotowywać różne warianty rachunków i zestawów informacji w zależności od konkretnych potrzeb.

Literatura

- ARABSKA D.: Próba oceny systemów rachunkowości wdrożonych przez ODR w latach dziewięćdziesiątych. Praca magisterska. SGGW 1999.
- GORAJ L. i zespół: System Rachunkowości Rolnej opracowany w Zakładzie Rachunkowości Rolnej IERiGŻ. Maszynopis. IERiGŻ, Warszawa 1996.
- GORAJ L.: Tworzenie sieci danych rachunkowości gospodarstw rolniczych (polski FADN). W: Rachunkowość rolna w Polsce. FAPA, Warszawa 2000.

- GRONTKOWSKA A, TCHORZEWSKA E.: Wybrane problemy związane z wdrażaniem Zunifikowanego Systemu Rachunkowości (w opinii rolników). W: Rachunkowość rolnicza wobec wyzwań XXI wieku. SGGW, Warszawa 2000.
- KONDRASZUK T., TCHORZEWSKA E.: Rachunkowość rolnicza w kontekście integracji z Unią Europejską. W: Ewolucja polskiej rachunkowości. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Kraków 2001.
- Praca zbiorowa. Wyniki rachunkowości rolnej gospodarstw indywidualnych 2001. IERiGŻ, Warszawa 2002.
- WOJTASZEK Z.: Historyczny zarys rachunkowości rolnej. W: 70 lat rachunkowości rolnej. IERiGŻ, Warszawa 1996.
- Ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 1994 z późn. zmianami. DzU Nr 121, poz. 591. Tekst jednolity: DzU Nr 76 z 2002 r.

Farm Business Accountancy in the Period of Economic Transformation in Poland

Abstract

In the paper, the book-keeping forms and methods applied in Poland in the nineties and at the beginning of the new century, just after changes in economic activity rules, were presented.

The special attention was paid at stages of upgrading recent variants of accounts used by agricultural holdings mainly for macroeconomic purposes.

Learning the experience of both the Institute for Agricultural Economics and Food Economy (IERiGŻ) and selected Agricultural Extension Centres (ODR) involved in agricultural accountancy, allowed to present the most important principles used within Unified System of Farm Accountancy and within the Farm Accountancy Data Network.

Szanse i bariery w funkcjonowaniu i rozwoju sektora MSP na obszarach wiejskich

Wprowadzenie

Wielkie zmiany, które nastąpiły w Polsce po 1989 r. nie pozostały bez wpływu na obszary wiejskie. Okres transformacji gospodarczej spowodował istotne zmiany w rolnictwie i jego otoczeniu na polskiej wsi. Z badań prowadzonych przez IERiGŻ wynika, że systematycznie od początku lat 90. zmniejszają się dochody ludności wiejskiej oraz zmniejsza się współczynnik bezpieczeństwa żywnościowego kraju [Michna 2001]. To właśnie na terenach uznawanych za wiejskie występuje ogromna strefa bezrobocia zarówno jawnego, jak i ukrytego, ale również ubóstwo jako pochodna wcześniej wymienionych zjawisk. Jednym z narzędzi, jakie można wykorzystać do walki z tymi zjawiskami życia gospodarczego jest wspieranie rozwijania i funkcjonowania przedsiębiorczości na terenach wiejskich. Pewnym remedium na bardzo trudną sytuację polskiego rolnictwa jest przesunięcie nadmiaru siły roboczej z rolnictwa do tworzonego na obszarach wiejskich sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP). Ażeby istniała jakakolwiek działalność gospodarcza, należy sobie zadać podstawowe pytanie, aktualne zawsze i w każdych warunkach, a szczególnie w gospodarce wolnorynkowej: czy jest popyt na produkty lub usługi, które chce zaoferować dane przedsiębiorstwo [Michna 2001]. Popyt natomiast zależy między innymi od sytuacji dochodowej ludności, a ta jest na obszarach wiejskich bardzo niekorzystna. W niniejszym opracowaniu podjęto próbę zidentyfikowania i omówienia kilku wybranych szans i barier związanych z funkcjonowaniem i rozwojem małych i średnich przedsiębiorstw na obszarach wiejskich na podstawie analizy literatury przedmiotu.

Możliwości i szanse rozwoju sektora MSP na obszarach wiejskich

Przedsiębiorczość jest siłą, która może w dużym stopniu przyczynić się do wyciągnięcia z zapaści terenów wiejskich Polski. Dużym problemem jest rozpoczęcie działalności gospodarczej, ale czasami jeszcze większym przetrwanie i rozwijanie jej. Ogromne możliwości do działania daje cały sektor usług rolniczych. Należy rozpatrzeć tutaj niezaspokojony popyt¹, jaki jest zgłaszany przez gospodarstwa rolne. Ta kategoria popytu stanowi niszę rynkową, która może zostać wykorzystana przez nowe jednostki zajmujące się świadczeniem usług [Jabłonka 2001]. Obecnie większość SKR-ów i GS-ów upadła lub jest na skraju upadku. Jest to szansa na przejęcie tej sfery przez prywatną małą i średnią inicjatywę gospodarczą. Tworzenie jako dodatkowej działalności przy prowadzeniu gospodarstwa rolniczego usług mechanizacyjnych wydaje się zasadne z ekonomicznego i technicznego punktu widzenia. Często maszyny w gospodarstwach są wykorzystywane w małym stopniu. Wiążą się z tym ponoszone koszty konserwacji, eksploatacji, przestoju i amortyzacji. Korzyścią jest lepsze i efektywniejsze wykorzystanie posiadanych przez gospodarstwo maszyn i narzędzi zgodnie z jedną z zasad Emersona, który twierdził, że wytwórczość doskonała polega m.in. na tym, że minimum odpowiednich narzędzi wykorzystuje się intensywnie i w ciągłym użyciu [Klepacki 1997]. Umożliwia to również szybszą amortyzację danych urządzeń i wymianę ich na nowsze z punktu widzenia lat użytkowania, jak również nowsze technologicznie, a co za tym idzie niewielki, ale jednak postęp w wytwórczości rolniczej. Niewątpliwą korzyścią jest również dodatkowy dochód ze świadczonych usług. Do przejawów przedsiębiorczości można zaliczyć zrzeszanie się rolników i zespołowe użytkowanie maszyn rolniczych. Z tej działalności płynie wiele korzyści ekonomicznych dla zrzeszonych w tę formę współpracy rolników. Są to:

- pełniejsze wykorzystanie zdolności przerobowej maszyn rolniczych i ich wydajności,
- zmniejszenie kosztów eksploatacji,
- możliwość najmu tańszych usług z uwagi na naliczanie niskich marż,
- uwolnienie kapitału zamrożonego w nadmiernej liczbie posiadanych maszyn,
- ograniczenie wydatków na zakup nowych maszyn,
- możliwość dodatkowego zarabkowania [Jabłonka 2001].

¹Niezaspokojony popyt można rozumieć dwójako: jako popyt zgłoszony, a więc efektywny, który nie jest realizowany, i jako popyt potencjalny (nieuświadomiony), który można uświadomić przez odpowiednio prowadzoną działalność marketingową.

Uogólniając, usługi pełnią ważną rolę w ekonomice gospodarstwa rolnego. Przyczyniają się między innymi do intensyfikacji i specjalizacji produkcji.

Ogromną szansą jest również agroturystyka i budowa oraz rozwój bazy wypoczynkowej na wsi. Odpowiednie działania marketingowe mogą przyciągnąć na Polską wieś ludzi, którzy wypoczywają obecnie w polskich kurortach lub za granicą. Warunkiem powodzenia tej działalności jak każdej innej jest wysoka jakość oferowanych usług za przystępną cenę. Ta forma wypoczynku staje się coraz bardziej popularna wśród ludności nie tylko polskiej, ale również wśród mieszkańców krajów Unii Europejskiej. Oczywiście są w Polsce rejony specjalnie predysponowane do tej formy działalności, jednak agroturystyka może być rozwijana w większości miejsc polskiej wsi ze względu na niepowtarzalność i specyfikę każdej małej miejscowości – należy tylko we właściwy sposób wyeksponować tę niezwykłość danego rejonu. Rozwój gospodarki turystycznej może zapobiegać wzrostowi bezrobocia przez tworzenie nowych miejsc pracy. Należy zwrócić uwagę na tzw. efekt mnożnikowy tej formy przedsiębiorczości, oznaczający zwielokrotnienie korzyści dla środowiska lokalnego przez rozwój usług komplementarnych [Sawicka 2000]. Do niewątpliwych korzyści, jakie płyną z agroturystyki można zaliczyć między innymi:

- utrzymanie i tworzenie miejsc pracy w usługach towarzyszących (np. transport, lecznictwo, handel, warsztaty samochodowe, usługi inne),
- dodatkowe źródło dochodu dla gospodarstw rolniczych prowadzących agroturystykę,
- rozwój inicjatyw lokalnych,
- poprawa szeroko pojętej infrastruktury [Sawicka 2000].

Większość przedsiębiorców upatruje korzyści w handlu jako najlepszym i najszybszym źródle dochodów. Dlatego też istnieje duża liczba małych sklepików w każdej wsi i osadzie. Zazwyczaj są to małe firmy handlu wielobranżowego. Dają one najczęściej zatrudnienie jednej osobie ewentualnie najbliższej rodzinie właściciela. Korzystniejszym działaniem dla zmniejszania bezrobocia odznaczają się zakłady produkcyjne. Na tej niwie jest również wiele możliwości do wykorzystania dla małej i średniej przedsiębiorczości. Tworzenie małych zakładów przetwarzających produkty rolne daje wiele korzyści dla obszarów wiejskich. Może przyczyniać się do zatrudniania ludności wiejskiej, stanowić miejsce zbytu dla płodów rolnych z danego regionu, a co za tym idzie zmniejszać strefę ubóstwa na wsi. Dobrym rozwiązaniem, które można próbować zastosować w Polsce, jest przykład Austrii jako kraju, który promuje bezpośrednio rozwój pozarolniczej gospodarki na wsi przez wspieranie lokalizacji przedsiębiorstw zorientowanych na produkcję, której rynek zbytu leży poza wsią [Michna 2002]. Daje to możliwości przesunięcia nadmiaru siły roboczej z działalności typowo rolniczej do pozarolniczej. Dodatkowo takie zakłady

funkcjonując w danym rejonie są potencjalnymi płatnikami do kas samorządów terytorialnych, te zaś powinny stwarzać korzystne warunki do lokowania zakładów produkcyjnych na swoich terenach wiejskich.

Ogromny potencjał tkwi w całym agrobiznesie², zarówno w zaopatrzeniu gospodarstw rolniczych w środki do produkcji, jak również w przetwórstwie wytworzonych przez rolnictwo produktów. Istnieje wiele możliwości rozpoczęcia prowadzenia własnego małego przedsiębiorstwa na terenach wiejskich. Wszystko jest uzależnione od pomysłu osoby lub osób, które zamierzają podjąć inicjatywę gospodarczą. Drugą ważną sprawą po pomysle jest sprawdzenie realności wprowadzenia w działanie naszych propozycji. Tutaj musi być dokonane badanie rynku pod wieloma aspektami. Trzeba między innymi określić:

- zasięg swego działania,
- popyt na dane produkty lub usługi,
- obecność i intensywność konkurencji w danej branży,
- własne możliwości finansowe,
- możliwości uzyskania wsparcia kapitałowego z zewnątrz – jego warunki i koszty.

Szczególnie ważne jest określenie popytu na planowane produkty lub usługi. Popyt jest uwarunkowany możliwościami dochodowymi nabywców, a te, jak wiadomo, na wsi są dość ograniczone. Wiele przedsiębiorstw przecenia lub bagatelizuje znaczenie określenia popytu jeszcze przed rozpoczęciem działalności i efekty tego często są niekorzystne dla tych właśnie firm. Popyt efektywny i potencjalny można zaliczyć zarówno do możliwości, jak i barier w prowadzeniu działalności gospodarczej.

Bariery w rozwoju i funkcjonowaniu sektora MSP na obszarach wiejskich

Bariery ograniczające prowadzenie działalności gospodarczej można zdefiniować jako takie uwarunkowania wewnętrzne i zewnętrzne środowiska biznesu, które osłabiają dynamikę powstawania nowych przedsiębiorstw, zmniejszają możliwości rozwoju firm istniejących lub przyspieszają upadanie drobnej przedsiębiorczości [Sawicka 2000].

Trudności, jakie napotykają przedsiębiorcy w swojej działalności, są bardzo różne, każdy z nich może wskazać na inny czynnik w zależności od pozio-

²W najogólniejszym znaczeniu agrobiznes jest definiowany przez wielu autorów zajmujących się jego problematyką jako ogół przedsiębiorstw zaopatrujących rolnictwo w środki produkcji, przedsiębiorstw rolnych i przetwórczych.

mu rozwoju, skali działania, lokalizacji. Właśnie między innymi od tych elementów zależy uszeregowanie według ważności napotykanych barier. Można jednak wysunąć pewne wnioski ogólne i zgeneralizować je na całą populację małych i średnich przedsiębiorstw. Bariery i ograniczenia, jakie spotykają przedsiębiorstwa zaliczane do sektora MSP można pogrupować na różne sposoby. Za bariery hamujące rozwój przedsiębiorczości można uznać następujące grupy czynników³:

- finansowe,
- rynkowe,
- związane z wytwórczością,
- organizacyjne,
- związane z rynkiem pracy i jego regulacją,
- infrastrukturalne,
- administracyjne i prawne,
- związane z polityką fiskalną,
- wewnętrzne środowiska przedsiębiorców,
- związane z dostępnością do informacji, doradztwa, edukacji.

Jedną z ważniejszych barier jest brak lub utrudniony dostęp do kapitału początkowego, pozwalającego rozpocząć działalność gospodarczą. Podstawowym źródłem finansowania działalności gospodarczej przedsiębiorstw sektora MSP są głównie środki własne. Często nie pozwalają one na właściwy rozwój przedsiębiorstwa i na działalność inwestycyjną na odpowiednim poziomie. Należy zgodzić się ze stwierdzeniem J. Sawickiej, że głównej przyczyny takiego stanu rzeczy można dopatrywać się w wysokim koszcie pożyczonego kapitału, braku odpowiedniej liczby banków specjalizujących się w obsłudze małych i średnich firm, małej dostępności kredytów preferencyjnych, a często niewiedzy przedsiębiorców o istnieniu takowych kredytów (brak informacji).

Dość istotną grupą barier są czynniki rynkowe, które mogą, jeśli zostaną źle ocenione lub pominięte przez przedsiębiorcę, stać się przyczyną trudności w funkcjonowaniu firmy lub doprowadzić do jej upadku. Jeszcze przed rozpoczęciem działalności należy oszacować popyt efektywny i potencjalny na produkty lub usługi, które przyszedł przedsiębiorca zamierza wytwarzać. Jest to istotne z punktu widzenia opłacalności podejmowanej działalności gospodarczej. Często rola tego czynnika jest umniejszana w praktyce. Inaczej ma się sprawa z istotnością tego elementu gry rynkowej w działalności przedsiębiorstwa. W trakcie prowadzenia firmy przedsiębiorcy przywiązują ogromną wagę

³Wyróżnione i omówione grupy czynników hamujących rozwój i funkcjonowanie przedsiębiorczości zostały opracowane na podstawie raportów PARP i Sawicka J., 2000: Założenie i prowadzenie małego przedsiębiorstwa. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.

do określenia popytu, jednak nie zawsze dysponują odpowiednią wiedzą, aby go we właściwy sposób określić. Metoda oparta na własnym doświadczeniu sprawdza się bardzo często jednak poparcie jej naukowymi podstawami daje większe prawdopodobieństwo właściwego określenia efektywnego i potencjalnego popytu. Wśród barier rynkowych należy również wspomnieć o konkurencji. Badania empiryczne wykonywane między innymi przez IERiGŻ wskazują, że przedsiębiorcy małą uwagę poświęcają zagadnieniom konkurencji w swojej działalności skupiając się tylko na czynniku jej opłacalności [Sikorska 2001]. Konkurencyjność własnej firmy i znajomość konkurencji przekładają się na ostateczny wynik ekonomiczny przedsiębiorstwa. Konkurencja jako element rzeczywistości gospodarczej jest zauważana przez przedsiębiorców dopiero wówczas, gdy dotyczą ich bardziej konkretne działania konkurencji. Jest to szczególnie istotne, jeśli w okolicy znajdują się duże firmy. Konkurencja może ograniczać lub utrudniać wejście na rynki zbytu, utrudniać dostęp do dostawców. Kolejnymi barierami w grupie ograniczeń rynkowych są bariery wejścia, a szczególnie zróżnicowanie produktów, potrzeby kapitałowe, drożność i struktura kanałów dystrybucji – z tymi elementami muszą walczyć przedsiębiorstwa, które chcą wejść z działalnością na dany rynek czy do danej branży [Piasecki 1999]. Zagroženiem dla sektora MSP, szczególnie w warunkach postępującej globalizacji gospodarki światowej, jest brak sieci powiązań kooperacyjnych i współpracy między małymi i dużymi przedsiębiorstwami. Współpraca ta może ułatwić przystosowanie małych i średnich przedsiębiorstw do warunków konkurencji na globalnym rynku.

Grupa czynników ograniczających rozwój małej i średniej przedsiębiorczości zaliczana do barier wytwórczych ma pewne powiązanie z barierami finansowymi. Do najważniejszych barier w tym zakresie można zaliczyć niski stopień nowoczesności wyposażenia przedsiębiorstw, niezadowalający stan parku maszynowego, zastosowanie starych technologii. Związane jest to z ograniczonym dostępem do kapitału inwestycyjnego.

Do barier organizacyjnych można zaliczyć trudności w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa jako organizacji, m.in. kierowanie, delegowanie uprawnień, kontrola, formalne wyróżnienie działów funkcjonalnych. Często kłopoty we właściwej organizacji są związane z niskim poziomem wiedzy w tym zakresie u osób rozpoczynających działalność gospodarczą. Trudnością, szczególnie podczas rozpoczynania działalności gospodarczej, jest wybór formy prawnej dla prowadzonej działalności oraz formy rozliczania z urzędem skarbowym. Pewne elementy zaliczane do barier organizacyjnych związane są z brakiem informacji, doradztwa i edukacji, a więc z kolejną grupą czynników, które mogą ograniczać rozwój przedsiębiorczości. Czynniki te nabierają dużego znaczenia na obszarach wiejskich ze względu na słabszy niż na obszarach miejskich

rozwój ogólnie pojętej infrastruktury. Dlatego też powstają inkubatory i agro-inkubatory⁴ przedsiębiorczości, których zadaniem jest poprawa informacji, doradztwa, edukacji – jednakże ich liczba jest ciągle niewystarczająca. Osoba pragnąca podjąć działalność gospodarczą często nie wie, gdzie zgłosić się po poradę w tej sprawie. Poprawić tę sytuację może szeroka informacja i edukacja propagująca przedsiębiorczość. Rozpocząć ją można już w szkołach, a później kontynuować w formie różnych kursów. Oczywiście nie bez racji są głosy mówiące, że jeśli ktoś czegoś szuka, to z całą pewnością znajdzie to, czego poszukuje, można jednak ułatwić te poszukiwania poprzez szerszą informację. Jeśli chodzi o bariery związane z infrastrukturą, to jedną z najczęściej wymienianych przez przedsiębiorców-praktyków jest zły stan dróg jako czynnik, na który mają oni niewielki wpływ. Dużą uwagę poświęca się również słabemu rozwojowi sieci telekomunikacyjnej na obszarach wiejskich, jednak temu elementowi infrastruktury łatwiej i szybciej można przeciwdziałać.

Istotną grupę czynników, które mogą hamować rozwój przedsiębiorczości stanowią bariery związane z niestabilnością prawa, polityki fiskalnej oraz pracy. Od 2003 r. obowiązuje znowelizowany kodeks pracy, który w zamyśle ustawodawcy miał być korzystny dla pracodawcy, a co za tym idzie – powodować tworzenie nowych miejsc pracy. W opinii pracodawców wniósł on wiele dobrych rozwiązań prawnych, dotyczących m.in. nowych zasad zwolnień grupowych, okresów zatrudniania pracowników, umowy o zastępstwo i wiele innych. Jednak wielu pracodawców (przedsiębiorców) nadal widzi barierę w dużych obciążeniach podatkowych i paropodatkowych, kształtujących wysokie koszty pracy. Również w prawie podatkowym przedsiębiorcy widzą wiele czynników ograniczających, m.in. zbyt wysoki poziom obciążeń podatkowych, represyjność systemu prawa podatkowego, niejasność i nieczytelność przepisów, zmienność prawa podatkowego (zasady naliczania podatku i stosowania ulg są często zmieniane – nawet corocznie).

Istotną barierę dla rozwoju przedsiębiorczości stanowi grupa czynników związanych z wewnętrznym środowiskiem przedsiębiorców. Chodzi tutaj głównie o małą solidarność i dezintegrację środowiska przedsiębiorców, niechęć do podejmowania wspólnych inicjatyw i kooperacji. Wynikiem tego jest brak silnych organizacji reprezentujących interesy środowiska przedsiębiorców, szczególnie przedsiębiorców z obszarów wiejskich [Sawicka 2000]. Do tej grupy czynników ograniczających można zaliczyć również występowanie wysokiego ryzyka kupieckiego jako następstwo braku etyki i niesolidności pewnej

⁴W Polsce istnieje kilkadziesiąt tego typu instytucji, a w obecnym województwie łódzkim funkcjonują 2 agroinkubatory (w Bratoszewicach i Parzęczewie). Zadaniem agroinkubatorów jest wspieranie przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. Są to jednostki budżetowe tworzone przez gminy.

grupy przedsiębiorców. Biorąc pod uwagę środowisko wewnętrzne przedsiębiorców, należy również wspomnieć o nich samych jako o podmiocie należącym do tego środowiska i kształtującym je. Większość z osób podejmujących działalność gospodarczą musi mieć pewne predyspozycje osobowościowe. Są to m.in. skłonność do podejmowania ryzyka, komunikatywność, szeroko pojęta otwartość zarówno na ludzi, jak i wszelkiego rodzaju nowości techniczne, produkcyjne, organizacyjne itp. Jednakże nie wszyscy zdają sobie sprawę, że również te posiadane przez nich cechy należy rozwijać. Wielu osobom potrzebny jest pewien wzorzec do naśladownictwa. W tym aspekcie przedsiębiorczości dużą rolę mogą odgrywać inkubatory przedsiębiorczości, agroinkubatory, ODR-y i inne instytucje informacyjno-doradcze poprzez kreowanie liderów przedsiębiorczości.

Podsumowanie

Rozwijanie i wspieranie przedsiębiorczości jest bardzo ważną funkcją, która nie jest pomijana w działaniach najwyższych władz państwa. W dniu 4 lutego 2003 r. Rada Ministrów przyjęła dokument „Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw od 2003 do 2006 roku”. Jest to kolejny, opracowywany przez każdy rząd program działania w stosunku do sektora MSP i wspierania przedsiębiorczości. Zawiera on m.in. stwierdzenie, że przedsiębiorczość jest pożądaną cechą w społeczeństwie, pozwala na zwiększenie dobrobytu mieszkańców kraju, w którym większość jego ludności jest świadoma dobrodziejstwa płynącego z działań i aktywności gospodarczej. Dokument ten stanowi ogólne ramy działania rządu w kwestii wspierania rozwoju przedsiębiorczości w całym kraju. W dokumencie tym w celu dotyczącym wspierania przedsięwzięć rozwojowych małych i średnich przedsiębiorstw, w zadaniu, które mówi o wsparciu finansowym przedsiębiorców w prowadzonych przez nich działaniach dostosowawczych, dywersyfikacyjnych i zmierzających do rozwijania nowych działalności, jednym z określonych sposobów jego realizacji jest wspieranie rozwoju przedsiębiorczości i tworzenie miejsc pracy na obszarach wiejskich [Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej 2003]. W sposób szczególny należy rozwijać i wspierać szeroko pojętą przedsiębiorczość właśnie na obszarach wiejskich, gdzie świadomość dotycząca tego problemu jest niewielka. Należy zwłaszcza położyć nacisk na edukację, informowanie i doradztwo. Jednak zarówno na etapie rozpoczynania, jak i funkcjonowania działalności gospodarczej przedsiębiorcy mają wiele szans i możliwości, ale napotykają również barier i zagrożeń. Jak twierdzą osoby

praktycznie zajmujące się problemami związanymi z przedsiębiorczością, zagrożenia są po to, aby je omijać, a szanse po to, aby je we właściwy sposób wykorzystywać. Podsumowując można stwierdzić, że wciąż niedostateczna jest promocja rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w skali całego kraju, w tym szczególnie na obszarach wiejskich. Istnieje popyt na wiele towarów i usług, które mogą wytwarzać przedsiębiorstwa sektora MSP. Rozwój tych przedsiębiorstw może zapewnić wiele miejsc pracy całej ludności, również tej z obszarów wiejskich. Jednak należy zgodzić się ze stwierdzeniem W. Michny, że utopią jest założenie, iż problemy Polski, a w tym także wsi, można rozwiązać jedynie przy pomocy małych i średnich przedsiębiorstw. Potrzebny jest także rozwój wielkich przedsięwzięć oraz rozwój wielkiego przemysłu [Michna 2001]. Sektor MSP może rozwijać się równolegle z dużymi przedsiębiorstwami i dużymi inwestycjami jako element towarzyszący i uzupełniający luki oraz nisze rynkowe, które dla dużych firm z różnych względów są nieatrakcyjne ekonomicznie. Konieczny jest również rozwój infrastruktury jako czynnika, który będzie wspierał i stymulował rozwój przedsiębiorczości.

Literatura

- JABŁONKA R., 2001: Możliwości rozwoju przedsiębiorczości w obsłudze produkcyjnej rolnictwa. [w:] Praktyczne problemy przedsiębiorczości. Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok.
- KLEPACKI B., 1997: Wybrane zagadnienia z zakresu organizacji gospodarstw, produkcji i pracy w rolnictwie. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- MICHNA W., 2001: Polityka rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich oraz jej regionalizacja. Studia i monografie, zeszyt 104. IERiGŻ, Warszawa.
- MICHNA W., 2002: Źródła utrzymania ludności wiejskiej i wykorzystanie zasobów siły roboczej w różnych regionach. Studia i Monografie, zeszyt 108. IERiGŻ, Warszawa.
- Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, 2003: Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw od 2003 do 2006 roku – dokument przyjęty przez Radę Ministrów na posiedzeniu w dniu 4 lutego 2003 roku. Warszawa, luty 2003 r. Materiał internetowy www.parp.gov.pl
- PIASECKI B., 1999: Ekonomia i zarządzanie małą firmą. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Łódź.
- SAWICKA J., 2000: Założenie i prowadzenie małego przedsiębiorstwa. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- SIKORSKA A., 2001: Przedsiębiorczość na wsi w świetle ankiety IERiGŻ 2000. Komunikaty, Raporty, Ekspertyzy, zeszyt 472. IERiGŻ, Warszawa.

Chances and Barriers for Performance and Development of the SME Sector in Rural Areas

Abstract

The paper reviews some problems concerned with opportunities and threats attributed to the development process in the sector of small and medium sized enterprises located in rural areas.

In the study, the following questions have been discussed:

- 1) the prospects for and trends in economic activities of small and medium sized enterprises in agri-food sector;
- 2) the external and internal environments which would limit business activities pursued by SME in rural regions.

