

ZESZYTY NAUKOWE

**Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie**

**EKONOMIKA
i ORGANIZACJA
GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ**

NR 50 (2003)

ZESZYTY NAUKOWE

**Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie**

**EKONOMIKA
i ORGANIZACJA
GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ**

NR 50 (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 Hybel, Bogdan Klepacki, Henryk Manteuffel Szoego, Arkadiusz Orłowski, Stanisław
Stańko, Maria Zajączkowska, Wojciech Ziętara

Tłumaczenie streszczeń: Monika Gładysz, Aldona Zawojka

Redaktor – Jan Kiriłow

Redaktor techniczny – Krystyna Piotrowska

Korekta – Jadwiga Rydzewska

ISBN 83-7244-497-8

Wydawnictwo SGGW

ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa

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

<http://www.sggw.waw.pl/jednostki/jednogoln/wydawnictwo>

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

Spis treści

Wiesław Walkiewicz

Perspektywy sektora rolno-spożywczego w świetle Narodowego Planu Rozwoju 5

Mieczysław Rygański

Przyczyny niepowodzenia negocjacji rolnych w ramach bieżącej rundy rokowań
na forum Światowej Organizacji Handlu 21

Aneta Stańko

Wykluczenie społeczne i sfera ubóstwa w krajach Unii Europejskiej 35

Małgorzata Raczkowska

Zmiany w sferze ubóstwa w Polsce w latach 1980–2001 47

Janina Sawicka, Iwona M. Kurek

Zmiany sytuacji kobiet na wiejskim rynku pracy w Polsce
w latach 1996–2003 57

Andrzej Jędruchniewicz

Nakłady inwestycyjne w przemyśle spożywczym 73

Mirosław Wasilewski, Artur Kowalczyk

Kondycja finansowa spółdzielni mleczarskich w Polsce..... 87

Elżbieta Cała

Ekonomiczne aspekty rozwoju Zakładu Mięsnego „Mościbrody”
w latach 1998–2002 103

Joanna Kisieleńska, Urszula Skórnik-Pokarowska

Wykorzystanie analizy dyskryminacyjnej do oceny i prognozowania sytuacji
gospodarczej Polski 119

Jarosław Sierszechulski

Ocena działalności Wielkopolskiego Oddziału Agencji Restrukturyzacji
i Modernizacji Rolnictwa w ramach Działania 3 programu operacyjnego
SAPARD dla Polski 135

Waldemar Karwowski, Arkadiusz Orłowski

Rozwój komputerów osobistych i technologii internetowych – szansa dla obszarów
wiejskich i słabo zurbanizowanych 151

Perspektywy sektora rolno-spożywczego w świetle Narodowego Planu Rozwoju

Fundusze strukturalne, nazywane często instrumentami Wspólnoty¹, odpowiadają za realizację celowej działalności organów władzy publicznej zmierzającej do przebudowy struktury gospodarczej i pobudzenia rozwoju².

Narodowy Plan Rozwoju (NPR) jest podstawowym dokumentem dotyczącym analizy sytuacji społeczno-gospodarczej, istniejących deficytów i priorytetowych zadań. Określa on średniookresową strategię scalającą działania horyzontalne, sektorowe i regionalne³, stanowiąc podstawę do negocjacji w obszarze ram wsparcia, a więc warunków pomocy. NPR egzemplifikuje sytuację Polski i jej regionów u progu przystąpienia do UE, formułuje cele i zawiera opis przedsięwzięć zmierzających do osiągnięcia spójności społecznej, gospodarczej i przestrzennej ze Wspólnotą. Szacuje też spodziewane efekty interwencji i przebieg procesów rozwojowych, wskazuje kierunki i wielkość zaangażowania środków strukturalnych oraz określa sposób ich wdrażania.

Możliwość uzyskania i wykorzystania pomocy uzależniona jest od przygotowania planów ich wykorzystania w powiązaniu ze środkami krajowymi, zapewnienia wieloletniego współfinansowania oraz zbudowania i uruchomienia systemu programowania, zarządzania, monitorowania, oceny i kontroli ich przepływu⁴.

NPR określa cele, priorytetowe działania oraz ramy instytucjonalne i finansowe działań strukturalnych państwa, jest strategicznym, średniookresowym

¹K. Głabicka, M. Grewiński, „Europejska Polityka Regionalna”, Warszawa 2003 r. s. 33.

²T.G. Grosse, „Polityka regionalna UE i jej wpływ na rozwój gospodarczy, przykład Grecji, Włoch, Irlandii i wnioski dla Polski”, Warszawa 2001, s. 7,

³Narodowy Plan Rozwoju bazuje na wielu innych dokumentach planistycznych, m.in. Narodowej Strategii Rozwoju Regionalnego, Narodowej Strategii Zatrudnienia i Rozwoju Zasobów Ludzkich, Narodowej Strategii Rolnictwa i Rozwoju Terenów Wiejskich, Narodowej Strategii Rybołówstwa, Narodowej Strategii Ochrony Środowiska Naturalnego i Narodowej Strategii Rozwoju Transportu.

⁴Biuro Prasowe MGPIPS, www.mpips.gov.pl/pliki_do_pobrania/NPR_31_07_03.doc

dokumentem planistycznym, scalającym rozwiązania horyzontalne, sektorowe i regionalne, wskazującym na kierunki rozwoju Polski w pierwszych latach po akcesji. Środki, które zostaną przeznaczone na wspomaganie wyznaczonych w NPR celów, będą pochodzić z budżetu Unii oraz z krajowych zasobów publicznych, tj. budżetu państwa, jednostek samorządu terytorialnego, funduszy celowych. Jednocześnie realizacja NPR będzie podporządkowana zasadom polityki spójności społeczno-gospodarczej UE⁵. Celem strategicznym planu jest rozwijanie konkurencyjnej gospodarki opartej na wiedzy i przedsiębiorczości, zdolnej do długofalowego, harmonijnego rozwoju, zapewniającej wzrost zatrudnienia oraz identyfikację ekonomiczną i przestrzenną z Unią na poziomie regionalnym i krajowym⁶.

Podział środków strukturalnych zaangażowanych w realizację poszczególnych programów odzwierciedla stopień ich ważności dla budowania podstaw wzrostu konkurencyjności i spójności społecznej, ekonomicznej i przestrzennej z krajami i regionami UE oraz uwzględnia faktyczne możliwości absorpcyjne. Przekształcenia strukturalne w rolnictwie, gospodarce żywnościowej i zrównoważony rozwój obszarów wiejskich to jedno z najważniejszych wyzwań, jakie stoją przed naszą gospodarką w okresie realizacji NPR. Sektor rolny-żywnościowy stoi wobec problemu skierowania aktywności producentów w stronę dostosowania do zmiennych i stale rosnących wymagań rynku⁷. Jednolity obszar rozszerzy możliwości zbytu produktów, lecz jednocześnie wzmocni konkurencję. W celu sprostania tym wymogom na rynku wewnętrznym należy uruchomić rezerwy leżące po stronie zasobów produkcyjnych i nowych technologii.

⁵Narodowy Plan Rozwoju 2004–2006, Polska, Warszawa luty 2003, „Strategia przewyższania słabych stron i wykorzystywania szans”.

⁶Narodowy Plan Rozwoju 2004–2006..., op. cit., Rozdział „Strategia rozwoju społeczno-gospodarczego kraju”.

⁷„Sektorowy Program Operacyjny – Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego i rozwój obszarów wiejskich 2004–2006”, Uzupełnienie Programu, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa kwiecień 2003.

Cele i wskaźniki kontrolne Narodowego Planu Rozwoju ⁸

Nr wskaźnika	Cele	Wskaźniki	Wartość na koniec roku bazowego (2001)	Zakładana wartość wskaźnika na koniec roku 2006
1.	Cel generalny	PKB na mieszkańca (UE 15 = 100)	40,0	42,0–43,0
2.	Cel 1: Wspomaganie osiągnięcia i utrzymania w dłuższym okresie wysokiego wzrostu gospodarczego	Średnioroczne tempo wzrostu PKB (rok poprzedni = 100)	1,0	6,0
3.	Cel 2: Zwiększenie poziomu zatrudnienia i wykształcenia	Wskaźnik zatrudnienia ludności (w wieku 15–64 lata)	52,7%	54–55%
4.		Stopa bezrobocia (BAEL)	19,9	15,0
5.		Poziom wykształcenia (podstaw./średnie./wyższe)	17,6/70,8/ /11,6 (2000)	15,0/72,0/ /13,0
6.	Cel 3: Włączenie Polski w europejskie sieci infrastruktury transportowej i informacyjnej	Autostrady/drogi ekspresowe (km)	398/206	940/399
7.		Zmodernizowane linie kolejowe (km)	300	2434
8.		Dostęp do internetu (liczba hostów/100 mieszkańców)	1,2 (2002)	3,4
9.	Cel 4: Intensyfikacja procesu zwiększenia w strukturze gospodarki udziału sektorów o wysokiej wartości dodanej	Udział pracujących w sektorach gospodarki (I/II/III)	19,1/30,5/ /50,4	17,5/30,5/ /52,0
10.		Nakłady na działalność badawczą i rozwojową w % PKB	0,65	ok. 1,5
11.	Cel 5: Wspomaganie udziału w procesach rozwojowych i modernizacyjnych wszystkich regionów i grup społecznych w Polsce	Zróżnicowanie wewnętrzne PKB na jednego mieszkańca pomiędzy województwami (na poziomie NTS II – odpowiadającym poziomowi NUTS II)	1:2,2	< 1:2,2
12.		Zróżnicowanie stopy bezrobocia (na poziomie NTS III – odpowiadającym poziomowi NUTS II)	1:7,1	< 1:6

⁸Monitorowanie i ocena powodzenia realizacji celów NPR będą oparte na oficjalnych danych GUS oraz Eurostatu.

Możliwość uzyskania i wykorzystania wspólnotowej pomocy z funduszy strukturalnych uzależniona jest od spełnienia następujących warunków:

- przygotowania planów ich absorpcji w powiązaniu ze środkami własnymi we wszystkich obszarach życia społeczno-gospodarczego kraju do 2006 r.,
- zapewnienia wieloletniego współfinansowania krajowego dla programów finansowanych z funduszy strukturalnych,
- uruchomienia systemu programowania, zarządzania, monitorowania i kontroli przepływu środków⁹.

Przystępując do Unii, Polska staje się uczestnikiem i beneficjentem jednolitego rynku. Wyznacza to możliwości rozwojowe, które będą mogły zostać w pełni wykorzystane tylko w warunkach przyspieszenia wzrostu gospodarczego i kontynuacji trendu wzmacniania spójności społecznej, gospodarczej i przestrzennej z pozostałymi krajami i regionami. Obok oddziaływania na procesy gospodarcze, zasadnicze znaczenie ma także stosowanie przy realizacji programów rozwojowych zasad uznawanych za podstawowe wartości Wspólnoty: solidarności społecznej, zachowywania wartości kulturowych i środowiskowych oraz promocji równości szans na rynku pracy. Wymaga to nowego kursu społecznego w perspektywie średnio- i długookresowej, wzmacniania konkurencyjności gospodarki przez odpowiednią politykę makroekonomiczną i monetarną. Nadto – dostosowania poziomu i zakresu edukacji, promocji dyfuzji innowacji, wspomagania sektora naukowo-badawczego oraz wsparcia budowy społeczeństwa informacyjnego.

Realizacja powyższego możliwa jest przez osiągnięcie celów częściowych, zdefiniowanych w odpowiedzi na wyzwania konkurencji globalnej oraz we wnioskach wynikających z analizy słabych i mocnych stron polskiej gospodarki, a także szans i zagrożeń przed nią stojących w pierwszych latach członkostwa. W dążeniu do realizacji strategicznego celu NPR niezbędne jest podjęcie wysiłków modernizacyjnych i restrukturyzacyjnych rolnictwa i rybactwa oraz zapewnienie możliwości rozwoju obszarów wiejskich. Wsparcie w ramach funduszy strukturalnych w powiązaniu z instrumentami stosowanymi w ramach WPR powinno zapewnić wyrównywanie warunków konkurencji produktów polskiego rolnictwa w UE i podniesienie standardów cywilizacyjnych mieszkańców wsi. Zgodnie z wynikami analizy SWOT, działania te będą koncentrować się w kilku podstawowych obszarach¹⁰:

- podniesienie konkurencyjności i dochodowości gospodarstw rolnych,

⁹Biuro Prasowe MGPIPS, www.mpips.gov.pl/pliki_do_pobrania/NPR_31_07_03.doc

¹⁰„Narodowy Plan Rozwoju 2004–2006 ...”, op. cit., Rozdział „Oś rozwoju – Przekształcenia strukturalne w rolnictwie i rybołówstwie, rozwój obszarów wiejskich”.

- modernizacja i rozbudowa sektora żywnościowego, przetwórstwa ryb oraz marketingu wytwarzanych produktów,
- dostosowanie limitów połowowych do zasobów morskich, modernizacja floty rybackiej w celu poprawy jej efektywności i bezpieczeństwa, umożliwienie przekwalifikowania,
- dywersyfikacja źródeł dochodu ludności rolniczej,
- zapewnienie rozwoju obszarów wiejskich oraz zależnych od rybactwa dla podniesienia standardu cywilizacyjnego ich mieszkańców.

W związku z zakładanym zwiększeniem się presji konkurencyjnej warunkiem powodzenia strategii NPR jest zintegrowane oddziaływanie na rolników i mieszkańców wsi w sferze rynku pracy, edukacji, infrastruktury i przedsiębiorczości. Zakłada się osiągnięcie tego przez koordynację działań kierowanych do ludności i wobec obszarów wiejskich, które będą realizowane w ramach WPR i innych osi rozwojowych NPR. Wdrażanie odbywać się będzie przez realizację:

- inwestycji finansowanych wyłącznie ze środków krajowych, wynikających z programu rządowego „Przedsiębiorczość – Rozwój – Praca”,
- programów współfinansowanych z pożyczek instytucji zagranicznych (Bank Światowy),
- programów wspieranych przez Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej,
- programów współfinansowanych z zasobów Finansowego Instrumentu Wsparcia dla Rybołówstwa (FIG).

Równolegle do działań inwestycyjnych o charakterze regionalnym w zakresie restrukturyzacji obszarów wiejskich i Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego będzie realizowany Sektorowy Program Operacyjny (SPO) „Rozwój zasobów ludzkich”. W ich ramach należy oczekiwać wsparcia m.in. na modernizację i rozbudowę lokalnej infrastruktury technicznej i społecznej na terenach wiejskich, dla pozarolniczych małych i średnich przedsiębiorstw oraz przekwalifikowania ludności wiejskiej, podwyższenia poziomu i jakości edukacji.

Jednym z celów cząstkowych NPR jest wspomaganie udziału w procesach rozwojowych i modernizacyjnych wszystkich sektorów i grup. Oznacza to z jednej strony wsparcie budowy siły konkurencyjnej poszczególnych regionów oraz własnej strategii, z drugiej – przeciwdziałanie marginalizacji społecznej i gospodarczej obszarów poddawanych restrukturyzacji. Zagrożone takimi procesami są rejony Polski wschodniej i północnej, w tym w szczególności tereny wiejskie, popegeerowskie, powojaskowe, obszary upadających gałęzi przemysłu oraz zdegradowane dzielnice miast.

NPR realizowany będzie poprzez uzgodnione z Komisją Europejską „Podstawy wsparcia” oraz wynikające z tego dokumentu programy operacyjne, a także projekty Funduszu Spójności. Do urzeczywistnienia celów i priorytetów określonych w planie przyczyniać się powinny także działania podejmowane w ramach inicjatyw Wspólnoty oraz programy krajowe niewspółfinansowane ze źródeł unijnych.

Struktura wydatków poszczególnych programów operacyjnych i Funduszu Spójności wynikająca z przebiegu negocjacji z KE ¹¹

Fundusz współfinansowania	Nowe nazwy programów i priorytetów	Uzgodniono w wyniku negocjacji z KE w mln euro na poziomie cen roku 2004
1	2	3
Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego	SPO Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw	1250,9
	P I. Rozwój przedsiębiorczości i wzrost innowacyjności z wykorzystaniem instytucji otoczenia biznesu	547,3
	P II. Wzmocnienie pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw działających na Jednolitym Rynku Europejskim	683,3
	P III. Pomoc techniczna	20,3
	SPO Transport	1163,2
Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego	P I. Zrównoważony gałęziowy rozwój systemu transportowego	426,1
	P II. Bezpieczniejsza infrastruktura drogowa	728
	P III. Pomoc techniczna	9
	Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego	2968,0
Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego	P I. Rozbudowa i modernizacja infrastruktury służącej wzmocnieniu konkurencyjności regionów	1616,2
Europejski Fundusz Społeczny	P II. Rozwój regionalnych zasobów ludzkich	440,8
Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego	P III. Rozwój lokalny	877,1
Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego	P IV. Pomoc techniczna	33,9

¹¹ www.mpips.gov.pl/pliki_do_pobrania/Podzial_srodkow_funduszy_strukturalnych_i_Funduszu_Spojnosci_31_07_03.xls

cd. tabeli

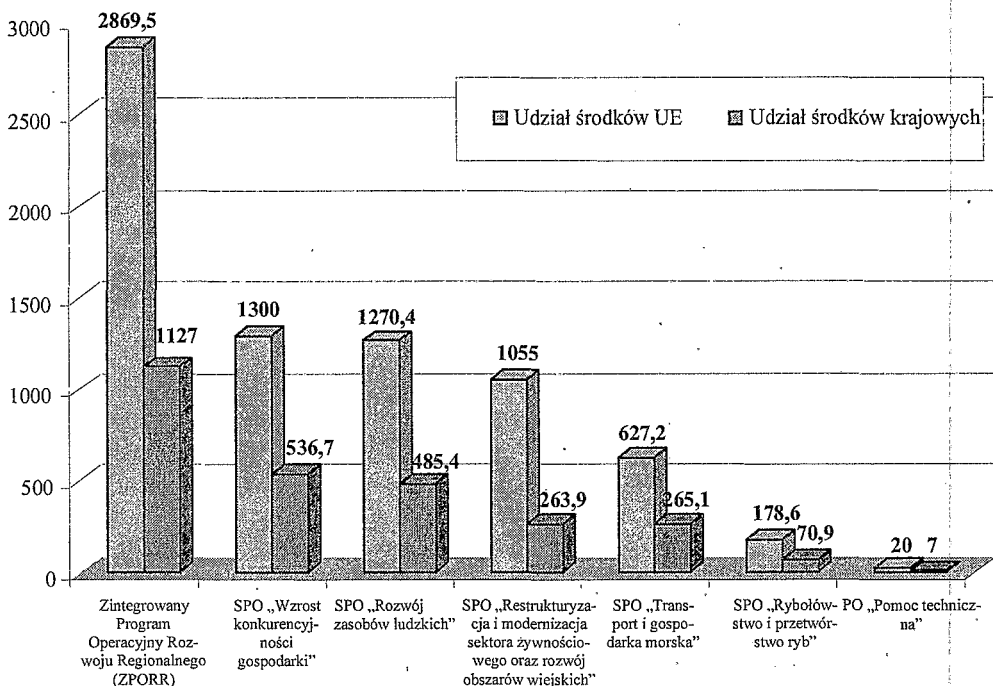
1	2	3
Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej	SPO Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego i rozwój obszarów wiejskich	1192,5
	P I. Wspieranie zmian i dostosowań w rolnictwie	706,4
	P II. Zrównoważony rozwój obszarów wiejskich	146,9
	P. III. Rozwój i dostosowanie do norm WE przetwórstwa artykułów rolnych	335,7
	P. IV. Pomoc techniczna	3,4
Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego	Pomoc techniczna PO	28,3
Europejski Fundusz Społeczny	SPO Rozwój zasobów ludzkich	1469,8
	P I. Aktywna polityka rynku pracy i integracji zawodowej i społecznej	709,5
	P II. Rozwój społeczeństwa opartego na wiedzy	741,4
	P III. Pomoc techniczna	19,0
	SPO Rybołówstwo i przetwórstwo ryb	201,9
	P.I. Dostosowanie nakładu połowowego do zasobów	88,3
	P.II. Odnowa i modernizacja floty rybackiej	21
Finansowy Instrument Orientacji Rybołówstwa	P.III. Ochrona i rozwój zasobów wodnych, przetwórstwo i rynek rybny, rybołówstwo śródlądowe	54,7
	P.IV. Inne działania	37,2
	P. V. Pomoc techniczna	0,7
	Łączna suma	8274,5
Fundusz Spójności	Strategia Wykorzystania Funduszu Spójności:	
	część środowiskowa	2109,55
	część transportowa	2109,55
	SUMA	12 493,6
Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego	PO INTERREG	221,3
Europejski Fundusz Społeczny	PO EQUAL	133,9
	RAZEM (fundusze strukturalne i Fundusz Spójności)	12 848,8
Przeliczenie w cenach 2004 wg deflatora KE		
deflator		
1,130288298		

Podstawy Wsparcia Wspólnoty dla Polski w latach 2004–2006 mają być wdrażane za pomocą pięciu jednofunduszowych sektorowych programów operacyjnych (SPO), dotyczących:

- wzrostu konkurencyjności gospodarki,
- rozwoju zasobów ludzkich,
- restrukturyzacji i modernizacji sektora żywnościowego
- rozwoju obszarów wiejskich, rybołówstwa i przetwórstwa ryb,
- infrastruktury transportowej i gospodarki morskiej.

Obok programów sektorowych należy oczekiwać realizacji wielofunduszowego Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego (ZPORR) – zarządzanego na poziomie krajowym, wdrażanego w systemie zdecentralizowanym na poziomie wojewódzkim.

Udział środków UE i krajowych w finansowaniu poszczególnych programów operacyjnych (w mln euro)



Przekształcenia strukturalne w rolnictwie, gospodarce żywnościowej i zrównoważony rozwój obszarów wiejskich to jedno z najważniejszych wyzwań dla gospodarki polskiej w okresie realizacji NPR¹². Przyporządkowanie

¹² „Sektorowy Program Operacyjny – Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego i rozwój obszarów wiejskich 2004–2006”, Uzupełnienie Programu, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa, kwiecień 2003.

oferty potrzebom rynku stanowi warunek *sine qua non* poprawy konkurencyjności gospodarki rolno-żywnościowej. Ponadto, konieczne jest wspieranie usług na rzecz producentów, systemów dystrybucji, informacji rynkowej oraz działań marketingowych. Zgodnie z koncepcją europejskiego modelu rolnictwa, wyznaczonego w Agendzie 2000, powinno ono pełnić ważną rolę w zakresie ochrony środowiska i krajobrazu, zachowania żyzności gleb oraz bogactwa siedlisk i bioróżnorodności, tradycji i dziedzictwa kulturowego.

Istotne są poprawa dochodów w rolnictwie oraz ograniczenie bezrobocia ludności wiejskiej. Pierwsze osiągalne jest przez lepsze wykorzystanie czynników produkcji, modernizację technologii oraz dywersyfikację produkcji lub podejmowanie działań towarzyszących. W sytuacji słabo rozwiniętego na obszarach wiejskich rynku pracy oraz wysokiej stopy bezrobocia niezbędne są działania na rzecz tworzenia nowych miejsc i samozatrudnienia współfinansowane przez Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego oraz Europejski Fundusz Społeczny¹³.

Program ma także na celu poprawę bezpieczeństwa i jakości żywności oraz rynkowe ukierunkowanie produkcji. Inwestycje zmierzające do poprawy standardów higienicznych, sanitarnych i jakościowych oraz działania mające na celu ochronę środowiska i poprawę dobrostanu zwierząt stanowią priorytetowy obszar niniejszego programu. Prawo do zaspokojenia aspiracji rozwojowych obecnej generacji oraz przyszłych pokoleń odnosi się w zasadniczej mierze do aspektów środowiskowych rozwoju gospodarczego. Oznacza to również prowadzenie polityki w sposób zapewniający trwałość struktur społecznych, gospodarczych i kulturowych w długim horyzoncie czasowym. Wiąże się to z koncepcją wielofunkcyjności, kształtowaniem warunków dla różnorodnej aktywności gospodarczej prowadzonej z poszanowaniem aspektów środowiskowych, społecznych, kulturalnych. Wielofunkcyjny rozwój rolnictwa jest zgodny z oczekiwaniami, a zarazem stabilizuje funkcje ekonomiczne gospodarstw. Odbiorcami pomocy programu operacyjnego będą podmioty prowadzące działalność – rolnicy, producenci reprezentowani przez zrzeszenia, stowarzyszenia lub władze samorządowe, przedsiębiorcy w zakresie przetwórstwa, spółki wodne, których statutowy cel jest związany z działalnością rolniczą, oraz Lasy Państwowe i właściciele lasów prywatnych.

W ramach programu restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich realizowane będą trzy priorytety¹⁴:

¹³ „Narodowy Plan Rozwoju 2004–2006...”, op. cit., Rozdział „Cele programu operacyjnego”.

¹⁴ „Narodowy Plan Rozwoju 2004–2006...”, op. cit., Rozdział „Opis priorytetów programu”.

1. Wspieranie zmian i dostosowań w rolnictwie

Przewiduje się poprawę struktur, wzmocnienie konkurencyjności gospodarstw i kształtowanie produkcji w zgodzie z wymogami rynku, wsparcie inwestycyjne, działania szkoleniowe. Pomoc inwestycyjna będzie dotyczyć dostosowania warunków produkcji do standardów UE, stymulowania jakości. Rezultatem procesów modernizacyjnych będzie także poprawa dochodów rolników oraz polepszenie warunków ich pracy. Doradztwo i treningi będą tworzyć warunki dla racjonalnego i pełnego wykorzystania instrumentów dostępnych dla wsi w warunkach integracji.

Priorytet będzie realizowany przez następujące działania:

A. Wsparcie inwestycji służących zmniejszeniu kosztów produkcji, poprawie efektywności i organizacji produkcji, poprawie warunków higienicznych oraz warunków utrzymania zwierząt. Pomoc kierowana jest do gospodarstw, które odznaczają się rentownością, spełniają minimalne standardy dotyczące ochrony środowiska i higieny inwentarza. Warunkiem jest posiadanie przez rolnika odpowiedniej wiedzy i umiejętności.

B. Ułatwienie startu młodym rolnikom – poniżej 40. roku życia, mającym przygotowanie zawodowe, którzy po raz pierwszy podejmują samodzielne prowadzenie gospodarstwa. Pomoc w postaci dotacji ułatwić ma rozpoczęcie działalności i modernizacji. Ponadto, gospodarstwo musi spełniać wymogi żywotności ekonomicznej oraz ochrony środowiska i warunków utrzymania zwierząt w chwili, gdy rolnik ubiega się o pomoc lub nie później niż po trzech latach od przejęcia.

C. Szkolenia: wsparcie organizacji warsztatów, seminariów, kursów doskonalenia zawodowego, stażów, wdrażania dobrych praktyk i innych instrumentów. Powyższe dotyczy m.in. aspektów ekonomicznych, zarządzania gospodarstwem, marketingu, podejmowania nowych, rynkowo zorientowanych rodzajów produkcji rolnej, leśnej i towarzyszącej. Także: korzystania ze środków pomocy strukturalnej, korzystania z instrumentów WPR, higieny bezpieczeństwa żywności, ochrony środowiska, krajobrazu i zachowania dziedzictwa kulturowego.

D. Wsparcie doradztwa rolniczego – publicznego i prywatnego. Działanie ma się przyczynić do zwiększenia efektywności wykorzystania środków finansowych po uzyskaniu członkostwa w UE. Pomoc polega na pokryciu kosztów poniesionych przez firmy doradcze, pomagające odbiorcom w przygotowaniu wniosków aplikacyjnych.

E. Scalanie gruntów, w wyniku czego uzyskuje się poprawę efektywności poprzez zmniejszenie kosztów transportu, ułatwienie mechanizacji, melioracji, ograniczenie erozji gleb. W ramach działania finansowane będzie opracowanie

dokumentacji geodezyjno-prawnej oraz zagospodarowanie poscaleniowe związane z organizacją przestrzeni.

F. Gospodarowanie zasobami wodnymi – inwestycje z zakresu budowy i modernizacji urządzeń melioracji mających wpływ na poprawę warunków produkcji rolniczej i bezpieczeństwa przeciwpowodziowego.

2. Zrównoważony rozwój obszarów wiejskich

Celem jest kształtowanie warunków odpowiedniości życia na obszarach wiejskich standardom cywilizacyjnym, szansa urzeczywistnienia celów ekonomicznych, edukacyjnych, kulturowych i społecznych. Obejmuje projekty związane z zachowaniem tradycyjnych form zagospodarowania przestrzennego, poprawą infrastruktury technicznej związanej z rolnictwem oraz zapewnieniem alternatywnych źródeł dochodów w gospodarstwach rolnych.

Priorytet realizowany będzie poprzez następujące działania:

- A. Odnowa wsi oraz ochrona i zachowanie dziedzictwa kulturowego – mobilizacja lokalnych społeczności do podejmowania przedsięwzięć na rzecz poprawy warunków i jakości życia, rozwoju funkcji gospodarczych oraz społecznych i kulturalnych. Wsparcie dotyczy oddolnych strategii rozwoju oraz działań z zakresu modernizacji i wyposażenia obiektów pełniących funkcje kulturalne, rekreacyjne i sportowe, a także charakterystycznych dla tradycji regionu i ich adaptacji na cele społeczne. Premiowane będą także projekty przyczyniające się do rozwoju infrastruktury związanej z rozwojem funkcji turystycznych wsi oraz związane z promocją regionu. Wdrożenie niniejszego stworzy podwaliny do realizacji w Polsce inicjatywy wspólnotowej LEADER.
- B. Różnicowanie działalności rolniczej i zbliżonej w celu zapewnienia alternatywnych źródeł dochodów – będzie obejmować pomoc w postaci zwrotu części kosztów poniesionych w związku z uruchomieniem działalności dodatkowej. Celem jest poprawa sytuacji rodzin rolniczych oraz ograniczenie bezrobocia ukrytego przez tworzenie i rozwój alternatywnych źródeł dochodów.
- C. Rozwój i ulepszanie infrastruktury – wspieranie małych projektów mających na celu polepszenie dostępu przedsiębiorców i wiejskich gospodarstw domowych do sieci technicznych. Wynikiem tego działania będzie podniesienie standardu życia na obszarach wiejskich, poprawa warunków prowadzenia działalności rolniczej oraz poprawa jakości środowiska.
- D. Przywracanie potencjału produkcji leśnej zniszczonego katastrofą lub pożarem oraz wprowadzenie odpowiednich instrumentów zapobiegawczych. Działanie ma na celu poprawę stanu zasobów leśnych, ochronę oraz poprawę stanu środowiska naturalnego na terenach zniszczonych w wyniku hu-

raganu z 4 lipca 2002 r. W ramach niniejszego wspierane będą projekty związane z odnawianiem lasów, pielęgnacją drzewostanu i wzmocnieniem systemu ochrony przeciwpożarowej.

3. Rozwój i dostosowanie do norm WE przetwórstwa artykułów rolnych

Przemysł rolno-spożywczy ma znaczący udział w rynku pracy nie tylko przez bezpośrednie zatrudnienie, ale również przez swój wpływ na dochodowość gospodarstw rolnych. Celem jest przeprowadzenie koniecznych inwestycji w przetwórnictwie dla poprawy konkurencyjności na jednolitym rynku – przede wszystkim osiągnięcie standardów higienicznych, sanitarno-weterynaryjnych i bezpieczeństwa żywności, jak również ochrony środowiska oraz dobrostanu zwierząt.

Pomoc inwestycyjna ma wspierać rynkowe ukierunkowanie produkcji i wykorzystanie istniejących nisz rynkowych, a także tworzenie nowych kanałów zbytu. Może być przyznawana m.in. na modernizację zakładów przetwórstwa rolno-spożywczego oraz inwestycje podmiotom, które wykazują żywotność ekonomiczną oraz spełniają lub spełnią po realizacji wymienione standardy.

Szacunkowy podział środków na priorytety realizowane w ramach SPO „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich”¹⁵

Priorytet	Koszty ogółem	Ogółem wkład pu- bliczny w ramach prio- rytetu	Ogółem fundusze strukturalne	Ogółem krajowy wkład publiczny	Środki prywatne
	1 = 2 + 5	2 = 3 + 4	3	4	5
Wspieranie zmian i dostosowań w rolnictwie	1043,75	833,75	625,00	208,75	210,00
Zrównoważony rozwój obszarów wiejskich	184,72	123,61	105,00	18,61	61,11
Rozwój i dostosowanie do norm WE przetwórstwa artykułów rolnych	715,56	357,78	322,00	35,78	357,78
Pomoc techniczna	3,75	3,75	3,00	0,75	–
Razem	1947,78	1318,89	1055,00	263,89	628,89

¹⁵Ostateczny podział środków na priorytety i działania zostanie określony w poszczególnych programach.

W wyniku realizacji SPO „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich” zostanie zrealizowanych około 45 000 projektów z zakresu inwestycyjnego. Absorpcja będzie dodatkowo wzmocniona dopływem funduszy w ramach pomocy dla gospodarstw niskotowarowych opartej na komplementarnym planie rozwoju finansowanym z EFOiG – sekcja gwarancji¹⁶.

Wsparcie dla przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych będzie obejmować około 500 dużych projektów, przede wszystkim dla zakładów pozostających w okresie dostosowań do funkcjonowania na jednolitym rynku. Oczekuje się, iż w ramach projektów związanych z dywersyfikacją działalności rolniczej i zbliżonej do rolnictwa zostanie wdrożonych około 6000 projektów. Ponadto, dzięki procesowi scalania gruntów dojdzie do polepszenia struktury agrarnej na ponad 25 000 ha gruntów, co wpłynie na zwiększenie efektywności gospodarowania.

Sektorowy program „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego” stanowi ważny element ukształtowania się polskiego rolnictwa po przystąpieniu do Unii. Powszechny Spis Rolny wykazał, że w gospodarstwach domowych z użytkownikiem gospodarstwa rolnego zamieszkiwało 10 474,5 tys. osób stanowiąc 27,4% ludności kraju. Wśród nich ponad 80%, tj. 8504,9 tys., to mieszkańcy wsi, którzy stanowili 58,2% ogółu tamtejszej ludności. Sektor rolniczy będzie wymagał ogromnego wsparcia, gdyż w tej grupie ludności muszą nastąpić największe zmiany i przeobrażenia.

Konkluzje

Przyszłość Europejskiej Polityki Regionalnej i zastosowanie funduszy strukturalnych Unii Europejskiej jest zagadnieniem niezwykle ważnym. Nigdy wcześniej nie było rozszerzenia tak dużego, jakie nastąpi w maju 2004 r. Nigdy też nie notowano takich rozpiętości między regionami państw integrujących się i członkowskich. Akces dziesiątki spowoduje, że wśród regionów najbardziej słabych znajdą się obszary o poziomie PKB wynoszącym ok. 20% średniej unijnej. Sama Polska wprowadzi problem 13 milionów ludzi ubogich, w tym ogromny problem rolnictwa. Może to oznaczać odchodzenie od polityki wspierania regionalnego ze względu na ogromne koszty jej prowadzenia i nikłe szanse szybkiego osiągnięcia spójności. Teoretycznie przeważać może i opcja, iż należy przeznaczać jeszcze większe kwoty w celu wyrównywania dysproporcji

¹⁶ „Narodowy Plan Rozwoju 2004–2006 ...”, op. cit., Rozdział „Oczekiwane efekty wdrażania programu”.

regionalnych. Analitycy skłonni są jednak prognozować, że na lata 2007–2013 Unia, mimo rozszerzenia, nie zwiększy nakładów na politykę strukturalną.

Poziom PKB na jednego mieszkańca nad Wisłą liczony za ostatnie trzy lata wg parytetu siły nabywczej jest niższy od 75% średniego poziomu w UE. Według obecnych regulacji funduszy strukturalnych oznacza to możliwość uzyskania pomocy na szeroko rozumiany rozwój społeczno-gospodarczy z zasobów strukturalnych: Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Społecznego, Orientacji i Gwarancji Rolnej oraz Finansowego Instrumentu Wspierania Rybołówstwa. Oprócz tego możliwe będzie uzyskanie środków z Funduszu Spójności. Miarą powodzenia w 25-członowej agregacji będzie wykorzystanie doświadczeń polityki Unii w zakresie gruntownych zmian w sektorze rolniczym.

Nasz kraj, mimo oznak zapóźnień w procesie dostosowawczym, ma szansę na racjonalne wykorzystanie udostępnionych nam funduszy w celu dokonania przeobrażenia struktury społeczeństwa i zmiany modelu gospodarki rolnej oraz przybliżenia się do średniej unijnej. Z pewnością w polityce spójności nie można ograniczyć się wyłącznie do oczekiwań na instrumenty zewnętrzne, bez imperatywu uruchomienia potencjału zasobów własnych. Fundusze pomocowe mają wspierać, nie zaś zastępować działania regionów, podejmowane w celu poprawy konkurencyjności. Niezależnie od doświadczeń ostatniego okresu, realne pozostaje usytuowanie Polski pośród największych beneficjentów środków unijnych dostępnych dla sektora rolniczego. Zależy to jednak od wykonania na czas założeń Narodowego Planu Rozwoju i wykorzystania instrumentów i środków przeznaczonych dla nowych członków Wspólnoty.

Literatura

1. Narodowy Plan Rozwoju 2004–2006, Polska, Warszawa, luty 2003.
2. Nowy okres programowania 2000–2006. Ocena ex ante działań interwencyjnych funduszy strukturalnych, Warszawa 2000.
3. Wstępny układ celów i priorytetów Narodowego Planu Rozwoju na lata 2004–2006 na podstawie programu gospodarczego rządu wraz z propozycją układu programów operacyjnych i indykatywnym podziałem środków finansowych, dokument Rady Ministrów przyjęty 26.03.2002.
4. Sektorowy Program Operacyjny – Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego i rozwój obszarów wiejskich 2004–2006, Uzupełnienie Programu, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa, kwiecień 2003.
5. R. Dziewulski, Administracyjne przygotowania Polski do wykorzystania pomocy strukturalnej UE na tle doświadczeń państw członkowskich UE, Biuletyn Analiz UKiE, 2003.

6. K. Głabicka, M. Grewiński, Europejska Polityka Regionalna, Elipsa 2003.
7. K. Romanowska, Polityka regionalna i fundusze strukturalne w UE: Integracja polskiej wsi i rolnictwa z UE – Wspólna Polityka Rolna. Fundusze strukturalne, Warszawa 2002.
8. W. Walkiewicz, Wspólna Polityka Rolna, Tyczyn 2002.

The Prospect of the Agricultural and Food Sector in the Light of the National Plan of Development

Abstract

The strategic aim of the National Plan of Development is development of the competitive economy based on knowledge and enterprise with the ability of long term harmonious growth, which ensures increase of employment, improvement of social, economic and spatial cohesion with the European Union.

The division structural resources committed in realization of particular programs reflects their importance for formation basis of the competitiveness and social, economic and spatial cohesion with countries and regions.

The accession agricultural and food sector into EU market will widen sales possibilities, but it will simultaneously strengthen the competitiveness. To be up to this it is necessary to use existing competitiveness reserves by better using existing resources and new technologies.

Przyczyny niepowodzenia negocjacji rolnych w ramach bieżącej rundy rokowań na forum Światowej Organizacji Handlu

W okresie minionych 50 lat rozmiary handlu międzynarodowego artykułami rolnymi w ujęciu realnym powiększyły się ok. 6-krotnie, a ich światowa produkcja wzrosła ponad 3-krotnie. Jednak względny udział artykułów rolnych w wolumenie światowego handlu stopniowo się zmniejsza, rośnie zaś udział produktów przemysłowych i usług. W 1950 r. blisko połowę wartości handlu stanowiły artykuły rolne, a w 2000 r. było to już tylko 9% (Jaworska M., 2002). Udział krajów rozwijających się w światowym eksporcie żywności zmniejszył się z 45% w 1961 r. do zaledwie 28% w 1990 r., podczas gdy udział państw należących do Organizacji Współpracy Ekonomicznej i Rozwoju (OECD) wzrósł z 46 do 72% (Jeznach M., Rokicka G., 2002).

Zagadnieniami związanymi z liberalizacją światowego handlu produktami rolnymi po raz pierwszy kompleksowo zajęto się podczas Rundy Urugwajskiej Układu Ogólnego w sprawie Cel i Handlu (RU GATT). Przełomowym wydarzeniem rundy było podpisanie 20 listopada 1992 r. tzw. umowy Blair House między USA i EWG. Strony zgodziły się na:

- redukcję wielkości subsydiów eksportowych o 36% oraz wolumenu subsydiowanego eksportu o 21% w stosunku do okresu bazowego 1986–1990,
- redukcję dopłat do produkcji rolnej o 20% w ciągu 6 lat od zakończenia rundy,
- wyłączenie wybranych instrumentów polityki rolnej spod kontroli GATT.

Ustalenia z Blair House zostały następnie umieszczone w tekście porozumienia rolnego, stanowiącego element Aktu Końcowego RU podpisanego 15 kwietnia 1994 r. w Marakeszu przez wszystkie kraje członkowskie GATT, powołującego do życia Światową Organizację Handlu (WTO). Nadrzędnym celem WTO jest nadzorowanie wprowadzania w życie postanowień RU GATT oraz prowadzenie dalszych negocjacji dotyczących liberalizacji światowego

handlu. Umowa z Marakeszu składa się z części zasadniczej oraz czterech aneksów, w tym aneksu 1, którego najważniejszą częścią stało się porozumienie regulujące zasady handlu artykułami rolnymi (Uruguay Round Agreement on Agriculture – URAA).

Porozumienie rolne składa się z następujących głównych elementów: dostęp do rynku, konkurencja w eksporcie, redukcja wsparcia dla producentów rolnych (tzw. wsparcia wewnętrznego). Określając dostęp do rynku państwa członkowskie WTO zobowiązały się do:

- taryfikacji (tj. zastąpienia cłem wszystkich środków pozataryfowych bez możliwości wprowadzania ponownie barier pozataryfowych),
- związania ceł na poziomie określonym w wyniku taryfikacji (cła nie mogą być od tego momentu podnoszone jednostronnie bez udzielenia odpowiedniej rekompensaty partnerom zagranicznym),
- redukcji staryfikowanych ceł przeciętnie o 36% w ciągu 6 lat począwszy od 1995 r.

Do umowy wprowadzono jednocześnie zastrzeżenie (specjalne klauzule ochronne – Special Safeguard – SSG), dające możliwość nałożenia dodatkowych opłat celnych, gdy import przekroczy określoną wartość progową. Ponieważ taryfikacja spowodowała znaczne podniesienie przeciętnego poziomu ceł importowych i w wielu przypadkach mogłaby hamować eksport, strony układu zobowiązały się do utrzymania bieżącego dostępu do swoich rynków na poziomie importu w latach 1986–1988 oraz do tzw. minimalnego dostępu do rynku, czyli zagwarantowania dostępu towarów zagranicznych do rynków własnych na poziomie 3–5% konsumpcji wewnętrznej (import z obniżonym cłem w ramach tzw. kontyngentu taryfowego). W odniesieniu do subsydiów eksportowych i redukcji wsparcia wewnętrznego zaadaptowano postanowienia z Blair House, zaznaczając, że dotyczą one krajów wysoko rozwiniętych. Na przestrzeni 10 lat od podpisania umowy kraje rozwijające się powinny obniżyć subwencje eksportowe na poziomie dwóch trzecich zobowiązań podjętych przez kraje OECD, a kraje najsłabiej rozwinięte, nie stosujące dotacji lub stosujące bardzo niewielkie dotacje do eksportu, zostały z tych zobowiązań wyłączone.

Z zobowiązań redukcji pomocy rządowej dla rolnictwa zostało wyłączone bezpośrednie wsparcie dochodów rolników niepowiązane z wysokością produkcji (instrumenty wsparcia dochodowego z grupy tzw. blue box). Oznacza to akceptację zarówno bezpośrednich wypłat dla rolników stosowanych w USA, jak i zgodnych ze zmodyfikowaną Wspólną Polityką Rolną Unii Europejskiej dopłat kompensacyjnych (płatności bezpośrednich). Dodatkowo w ramach tzw. green box dopuszczono możliwość wspierania rolnictwa poprzez finansowanie badań naukowych i doświadczaństwa oraz kompensowanie wydatków rol-
ni-

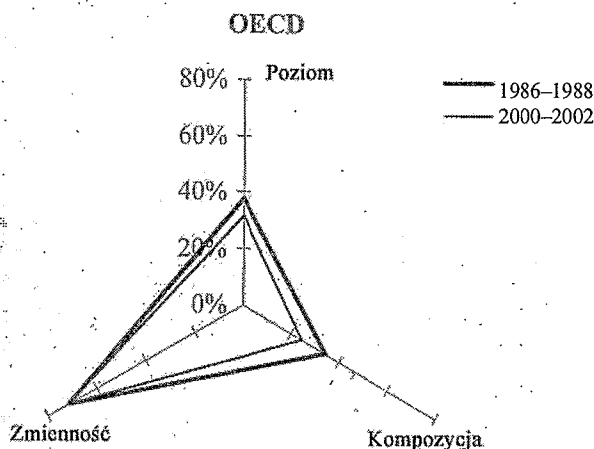
ków na działania rolno-środowiskowe. Instrumenty z grup blue box i green box uznano za nie wpływające bezpośrednio na poziom handlu i nazwano „oddzielonymi od produkcji” (ang. de-coupled), chociaż niektóre z nich, zwłaszcza te stosowane w Unii Europejskiej, wpływają na zwiększanie potencjału produkcyjnego i konkurencyjność.

WTO organizuje co dwa lata konferencje ministerialne, mające na celu wypracowanie kolejnych porozumień w sprawie liberalizacji światowego handlu. Dwie ostatnie konferencje w ramach obecnej rundy negocjacji WTO odbyły się w stolicy Kataru Doha (9–14 listopada 2001 r.) oraz w meksykańskim kurorcie Cancun (10–14 września 2003 r.). O ile deklaracja ministerialna z Doha stanowi pewien postęp na drodze do dalszej liberalizacji, gdyż udało się przynajmniej uzgodnić harmonogram i tematykę dalszych negocjacji, o tyle rozmowy w Cancun zakończyły się całkowitym fiaskiem, nie podjęto tam żadnych wspólnych uzgodnień, a rozmowy zostały zerwane. Budzi to zaniepokojenie o dalszy przebieg negocjacji, a także przyszłe losy całej organizacji WTO. Niniejszy artykuł poświęcono ocenie rezultatów Rundy Urugwajskiej oraz analizie przyczyn niepowodzenia rozmów w ramach obecnej rundy negocjacji.

Realizacja postanowień porozumienia rolnego w krajach OECD

W preambule porozumienia rolnego, które zostało osiągnięte na zakończenie Rundy Urugwajskiej, wskazano, że długookresowym celem porozumienia jest „stworzenie sprawiedliwego i zorientowanego na rynek międzynarodowego systemu handlowego” oraz że „powinien zostać zapoczątkowany proces jego reformy, doprowadzając do znaczącej stopniowej redukcji w zakresie wsparcia i protekcji rolnej”. Drogą do osiągnięcia tych celów miało być podjęcie wiążących zobowiązań w trzech obszarach: dostępu do rynku, wsparcia wewnętrznego i konkurencji w eksporcie, przy czym w przypadku dwóch ostatnich obszarów zobowiązania te dotyczyły w głównej mierze krajów zamożnych, zrzeszonych w organizacji OECD. Po upływie niemal 10 lat od zakończenia rundy powstaje pytanie, czy rzeczywisty rozwój polityki rolnej w tych krajach był właśnie taki, by można było osiągnąć „zasadnicze stopniowe redukcje w zakresie wsparcia rolnictwa i protekcji”. Prowadzone przez władze organizacji regularne monitorowanie i ocena polityki rolnej realizowanej w krajach członkowskich dostarczają wystarczających informacji, które powinny być pomocne w udzieleniu odpowiedzi na tak postawione pytanie.

Sumaryczną charakterystykę trzech ważnych kierunków rozwoju wsparcia rolnictwa w krajach OECD pokazuje wykres 1. Podstawową miarą wsparcia dochodów rolniczych jest wskaźnik PSE (ang. producer support estimate), wyrażający udział transferów od konsumentów i podatników do producentów rolnych w dochodzie rolniczym brutto, pokazany na wykresie jako „poziom”. Wsparcie definiowane w ten sposób jedynie nieznacznie zmniejszyło się od początku Rundy Urugwajskiej (1986–1988).



Wykres 1

Wsparcie producentów rolnych w krajach OECD w latach 1986–1988 i 2000–2002*

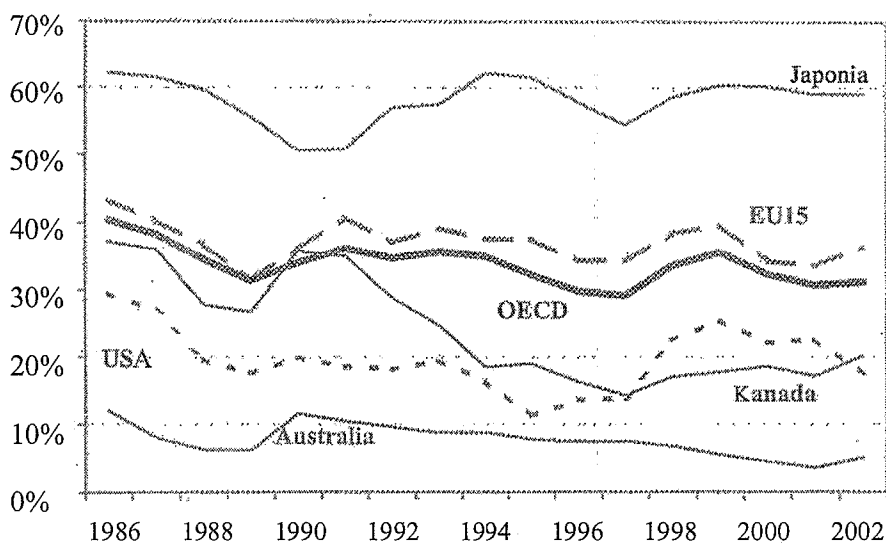
* wszystkie osie zostały wyskalowane wg tej samej skali procentowej, pokazanej na osi pionowej.

Źródło: Tangermann S., Agricultural policies in OECD countries 10 years after the Uruguay Round: how much progress? – Międzynarodowa konferencja nt. „Agricultural Policy Reform and the WTO: where are we heading?”. Capri. Włochy, 23–26 czerwca 2003.

Wskaźnik „kompozycja” odzwierciedla udział w tych transferach instrumentów w największym stopniu zniekształcających handel (ang. trade most distorting instruments), takich jak rynkowe wsparcie cenowe oraz płatności oparte na wielkości nakładów i produkcji. Wykres pokazuje, że w tym zakresie osiągnięto pewien – aczkolwiek niewielki – postęp w procesie reformy polityki rolnej, który był jednym z celów URAA. Rozmiar, w jakim polityka generuje zniekształcenia produkcji i handlu na poszczególnych rynkach zależy także od „zmienności” wsparcia poszczególnych grup towarowych produktów. W tym zakresie nie stwierdzono żadnego postępu od początku RU, chociaż występują znaczące różnice między poszczególnymi trzydziestoma krajami członkowskimi.

mi OECD. Dzieje się tak dlatego, że typową sytuacją dla analizowanego okresu było redukowanie wsparcia pewnych kierunków produkcji i kierowanie go na produkty będące bliskimi substytutami.

Największy spadek współczynnika wsparcia PSE mierzonego dla całego obszaru OECD zaobserwowano w okresie pierwszej połowy negocjacji Rundy Urugwajskiej, tzn. w latach 1986–1989 (wykres 2). Po tym okresie poziom wsparcia nie wykazywał jednoznacznego trendu spadkowego i w 2002 r. pozostawał na niemal identycznym poziomie jak w 1989 r. Widoczne są wyraźne różnice między poszczególnymi krajami: w niektórych wsparcie zmniejszyło się znacznie, jednak w innych wcześniejszemu spadkowi towarzyszył później wzrost tego wsparcia. W okresie od wejścia w życie zapisów porozumienia rolnego, tzn. od 1995 r., nie można mówić o widocznym zmniejszeniu się poziomu wsparcia producentów rolnych w krajach OECD.



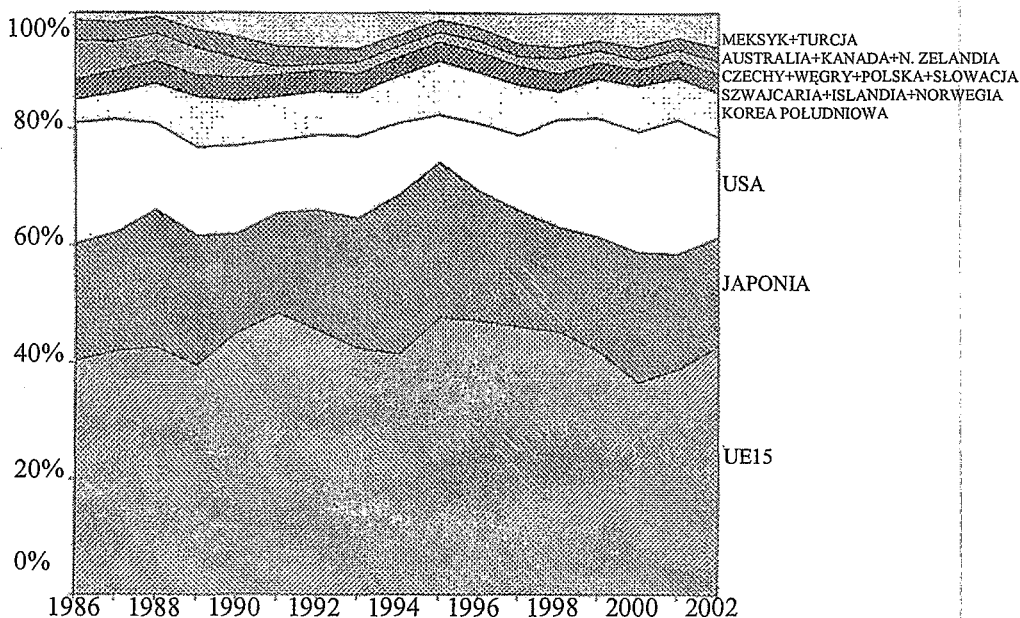
Wykres 2

Poziomy wsparcia średnio na całym obszarze OECD oraz w poszczególnych krajach członkowskich, % PSE

Źródło: OECD, PSE/CSE database, Paryż, 2003.

Ważnym aspektem w negocjacjach rolnych Rundy Urugwajskiej było zobowiązanie się wszystkich krajów bogatych do jednakowego partycypowania w procesie reformowania systemu polityki rolnej i ograniczania protekcjonizmu. Ocenę realizacji tych zobowiązań umożliwia analiza udziału poszczególnych krajów w zagregowanym współczynniku wsparcia producentów rolnych w krajach OECD (wykres 3). W całym analizowanym okresie zagregowany

udział trzech największych krajów/ugrupowań pod względem skali wsparcia producentów rolnych (UE15, USA i Japonia) pozostał na niemal niezmiennym poziomie około 80%. Podobnie niezmieniony pozostał udział Szwajcarii, Islandii i Norwegii. Zwiększył się udział Korei Południowej, Meksyku i Turcji, natomiast udział czterech nowych krajów członkowskich z regionu Europy środkowej (Czechy, Polska, Słowacja i Węgry) oraz Australii, Kanady i Nowej Zelandii uległ zmniejszeniu. Stwierdzenie tego faktu jest istotne m.in. przy poszukiwaniu odpowiedzi na pytanie o przyczyny niepowodzeń obecnej rundy negocjacji i wskazanie krajów w największym stopniu za to odpowiedzialnych.



Wykres 3

Udział poszczególnych krajów/ugrupowań w całkowitym PSE na obszarze OECD

Źródło: Gulati A., Narayanan S., *The subsidy syndrome in Indian agriculture*. New Delhi; Oxford University Press, 2003.

Wpływ polityki gospodarczej i handlowej krajów rozwiniętych na sytuację w krajach rozwijających się

Globalne negocjacje rolne dotyczą problemów ludzi na całym świecie, ale przede wszystkim setek milionów małych gospodarstw rolnych oraz ubogich konsumentów w krajach rozwijających się, usiłujących przeżyć za 1–2 dolary dziennego dochodu.

Subsydiowanie rolnictwa w krajach bogatych pozwala tym krajom na sprzedaż produktów rolnych na rynkach międzynarodowych po cenach dumpingowych, często znacznie poniżej kosztów produkcji. Kombinacja instrumentów wsparcia wewnętrznego oraz ochrony cen poprzez cła i subsydia eksportowe stosowane przez kraje uprzemysłowione prowadzi do stałego obniżania poziomu cen na rynkach międzynarodowych i pozbawia kraje rozwijające się możliwości rozwijania eksportu. Co więcej, utrudnia lokowanie produkcji własnego rolnictwa na lokalnych rynkach.

Podczas gdy dumping określany jest w dokumentach WTO mianem „nieuczciwej polityki handlowej”, liczne źródła wskazują, że w przypadku wybranych produktów rolnych i żywnościowych marża dumpingu w eksporcie z obszaru OECD wynosi nawet do kilkudziesięciu procent (IATP, 2002). W ostatnich latach Stany Zjednoczone sprzedawały w krajach rozwijających się ogromne ilości bawełny po cenach wynoszących 20–55% kosztów produkcji, a Unia Europejska sprzedaje tam pszenicę za 30–35% kosztów (Agriculture negotiations in the WTO..., 2003).

Ocenia się, że ogólna skala wsparcia dochodowego rolnictwa w krajach OECD w 2001 r. osiągnęła kwotę ok. 311 mld USD. Oznacza to, że kraje bogate przeznaczają dziennie ok. 850 mln USD na wsparcie swoich sektorów rolno-spożywczych, wielokrotnie więcej niż wynosi łączna pomoc tych krajów przeznaczana na realizację programów rozwojowych realizowanych w krajach słabo rozwiniętych.

Od wielu lat trwają debaty na temat skali szkód, jakie taka polityka wyrządza rolnictwu w krajach biednych. Wykonywane są szacunki bezpośrednich szkód, m.in. poprzez symulacje oceniające efekty eliminacji obecnej polityki realizowanej w tym zakresie przez kraje uprzemysłowione. Wyniki badań przeprowadzonych w amerykańskim Międzynarodowym Instytucie Badawczym Polityki Rolnej (IFPRI) wskazują, że polityka protekcjonizmu oraz subsydiowanie rolnictwa i eksportu rolno-żywnościowego przez kraje uprzemysłowione kosztują kraje rozwijające się ok. 24 mld USD rocznie w postaci utraconego dochodu z rolnictwa i przemysłu rolno-przetwórczego (tab. 1).

Są to zaniżone szacunki, ponieważ nie uwzględniają wszystkich dynamicznych efektów utraty dochodu rolnego. Według cytowanego źródła, stosowanie wymienionych środków zniekształcających handel powoduje także przemieszczanie ponad 40 mld USD dochodu z eksportu rolnego netto rocznie z krajów rozwijających się do gospodarek krajów rozwiniętych. Eliminacja protekcjonizmu i subsydiów rolnych w krajach rozwiniętych mogłaby trzykrotnie zwiększyć wolumen netto handlu rolno-spożywczego krajów rozwijających się.

Tabela 1

Potencjalny wpływ pełnej liberalizacji polityki handlu rolnego na wzrost dochodów z rolnictwa i przemysłu rolno-spożywczego w krajach rozwijających się (wzrost w mln USD/rok)

Region	Potencjalne zmiany wskutek liberalizacji polityki handlu rolnego* realizowanej przez:			
	USA	UE	Japonię i Koreę Płd.	Wszystkie kraje uprzemysłowione**
Afryka subsaharyjska	455	1,290	150	1,945
Azja	2,186	2,099	2,346	6,631
Ameryka Płd. i Karaiby	2,896	4,480	607	8,258
Pozostałe kraje rozwijające się	1,148	5,069	339	6,659
Razem kraje rozwijające się	6,685	12,938	3,442	23,493

*Symulacje uwzględniają pełną eliminację protekcji, subsydiów krajowych zniekształcających rynek oraz subsydiów eksportowych.

** Wymienione trzy kraje/regiony plus inne uprzemysłowione, takie jak Kanada, Australia i Nowa Zelandia. Z powodu kompleksowości handlu rolnego oraz różnic w zakresie krajowych praktyk handlowych efekty liberalizacji zmieniałyby się w zależności od tego, na którym rynku zmiany byłyby realizowane. W efekcie indywidualne scenariusze zmian polityki handlowej niekoniecznie muszą się sumować, gdyby wszystkie kraje uprzemysłowione zliberalizowały swoją politykę handlową.

Źródło: The impact of agricultural trade policies on developing countries. How much does it hurt? IFPRI, Waszyngton, 2003.

Oceniono także wpływ na dochody z rolnictwa i przemysłu spożywczego regionalnie. Według tych ocen, Ameryka Płd. i region wysp karaibskich tracą rocznie ok. 8,3 mld USD ich rocznego dochodu z rolnictwa, kraje rozwijające się Azji tracą ok. 6,6 mld USD, a Afryka subsaharyjska blisko 2 mld. Dla tych biednych regionów są to bardzo poważne sumy. W regionie Ameryki Łacińskiej i Karaibów absolutne kwoty dolarowe utraconego dochodu są wyższe, jednak rola sektora rolnego w tworzeniu PKB jest tam mniej istotna i mniejszy odsetek ich ludności żyje na terenach rolniczych w porównaniu z innymi regionami rozwijającymi się. Afryka subsaharyjska i południowa Azja znajdują się na drugim krańcu spektrum, z dużą populacją rolniczą i większą zależnością gospodarki od dochodu wytwarzanego przez rolnictwo (tab. 2).

Szacuje się, że eliminacja wszystkich środków polityki handlowej stosowanych przez kraje uprzemysłowione, wywierających negatywny wpływ na obecną strukturę geograficzną i towarową międzynarodowego handlu rolno-żywnościowego (trade distorting measures/policies) mogłaby wielokrotnie zwiększyć dostęp produktów rolnych pochodzących z krajów biednych do rynków krajów bogatych. Możliwe efekty w tym zakresie ocenia się na wzrost

eksportu rzędu 300–400% w przypadku Chin i Meksyku oraz 100–200% w przypadku RPA, Maroka i Zambii. Jednak w wymiarze procentowym najbardziej dotknięte tą polityką są mniejsze kraje w Ameryce Południowej i Środkowej oraz Karaiby, a także wiele krajów Afryki subsaharyjskiej, które ponoszą straty rzędu 10–15% dochodu ogółem z rolnictwa i przemysłu rolno-spożywczego.

Tabela 2

Znaczenie rolnictwa w gospodarkach krajów rozwijających się

Wyszczególnienie	Ameryka Łacińska i Karaiby	Afryka subsaharyjska	Azja Południowa	Azja Wschodnia i Pacyfik	Razem kraje rozwijające się	LDC*
PKB wytworzony w rolnictwie (%)	7,9	17,9	28,3	15,4	13,2	36,7
Ludność wiejska (w % ludności ogółem)	26,5	68,4	73,2	67,7	60,0	74,6
Wartość eksportu rolnego (w % eksportu towarów ogółem)	28,3	23,9	17,9	11,7	15,3	35,3

* Najslabiej rozwinięte kraje świata (Least Developed Countries).

Źródło: Jak w tabeli 1.

Powyższe dane odzwierciedlają jedynie możliwy bezpośredni wpływ eliminacji trade distorting measures. W dłuższym okresie wpływ tych zmian na gospodarki krajów rozwijających się jest trudniejszy do zmierzenia. Szkody wyrządzane rolnictwu przenoszą się bowiem „falą” poprzez całą gospodarkę, w procesie znanym ekonomistom jako tzw. efekty zwielokrotnienia (multiplier effects), odzwierciedlającym wpływ utraconego dochodu i miejsc pracy w rolnictwie na inne sektory gospodarki. Ponieważ gospodarki większości krajów rozwijających się w dużej mierze są zależne od wyników uzyskiwanych w rolnictwie, te dynamiczne efekty są przez nie szczególnie boleśnie odczuwane.

Podsumowanie i wnioski

Negocjacje w Cancun zakończyły się brakiem porozumienia. Nie udało się przystąpić do rokowań na temat tzw. Singapore issues (obszarów problemowych zaproponowanych do negocjacji przez kraje OECD na konferencji ministerialnej WTO w Singapurze, obejmujących zasady konkurencji, ułatwienia

w handlu, przejrzystość procedur przetargowych realizowanych przez poszczególne rządy, inwestycje zagraniczne i ochronę własności intelektualnej). Fundamentalne różnice między uczestnikami rokowań w zakresie funkcjonowania międzynarodowego rynku rolnego spowodowały, że nie podjęto nawet rozmów na tematy inne niż rolnictwo. Nie będzie więc na razie decyzji o znaczącej redukcji subsydiów do eksportu rolnego przez kraje bogate i otwarciu rynków przez kraje biedne. Zerwanie negocjacji odkłada w czasie wprowadzenie planu rozwoju przyjętego w Doha w listopadzie 2001 r. Ustalony tam termin zakończenia Rundy Katarskiej (1 stycznia 2005 r.) nie jest realny.

Przyczyn niepowodzenia obecnej rundy należy upatrywać w usztywnieniu stanowisk negocjacyjnych poszczególnych uczestników rokowań. Komisja Europejska (która w WTO negocjuje w imieniu wszystkich krajów członkowskich UE) wskazuje na gotowość do pewnego ograniczenia zakresu i skali stosowania subsydiów eksportowych. Pozostają one jednak nadal na wysokim poziomie, zwłaszcza w odniesieniu do produktów mleczarskich, cukru i wołowy. Komisja uzależnia jakiegokolwiek dalszy postęp w tym obszarze od podjęcia podobnych zobowiązań przez Stany Zjednoczone. Z kolei stanowisko zajmowane przez USA na kolejnych konferencjach ministerialnych obecnej rundy nie wskazuje na skłonność do ograniczania skali wsparcia rodzimego rolnictwa bez wyraźnych ustępstw w tym zakresie ze strony Unii Europejskiej. Stany Zjednoczone popierają selektywne podejście do liberalizacji handlu rolnego. Ich propozycja negocjacyjna opiera się na koncepcji pełnej liberalizacji dostępu do rynku (eliminacja ceł) oraz selektywnego podejścia do kwestii wsparcia wewnętrznego. USA skorzystały z braku wielostronnej dyscypliny w takich obszarach, jak kredyty eksportowe i gwarancje, stosując te środki w celu promowania swego eksportu rolnego na całym świecie.

Oczekiwano, że w Cancun Stany Zjednoczone i Unia Europejska znacznie zbliżą swoje stanowiska w obszarze wsparcia wewnętrznego i subsydiowania eksportu rolnego. Tymczasem wszystko wskazuje na to, że USA i UE „okopały się na swoich pozycjach” i ich poglądy na kierunki dalszej liberalizacji wymiany międzynarodowej oddalają się od siebie. Unia Europejska wprawdzie zrealizowała kolejno kilka zasadniczych reform w zakresie swojej wspólnej polityki rolnej, jednak wpływ dokonanych zmian na porządkowanie międzynarodowego rynku rolnego był jak dotychczas minimalny. Gdyby kolejna runda skutkowała wprowadzeniem dalszych redukcji ceł, a zatem ograniczeniami dotyczącymi instrumentów kontroli importu, spowodowałoby to, że realizowana w UE polityka wspomagania cen połączona z kontrolowaniem podaży byłaby nie do utrzymania na płaszczyźnie zarówno finansowej, jak i politycznej. Limity budżetowe UE mogą prowadzić do dalszych cięć w cenach dotowanych, bez rekompensaty w postaci wzrostu płatności bezpośrednich. To z kolei nie tylko

wywołuje sprzeciw rolniczego lobby w obecnej UE, ale wzmacnia także obawy dziesięciu przystępujących krajów o korzyści z integracji dla ich sektorów rolnych.

Tzw. grupa Cairns jest nieformalnym ugrupowaniem członków WTO powstałym podczas Rundy Urugwajskiej, sprzyjającym dalszej liberalizacji międzynarodowego handlu rolnego. Skład grupy zmienił się zasadniczo w ostatnim czasie, gdyż część dawnych członków ugrupowania utworzyła nową koalicję o nazwie G22. Obok Australii, Nowej Zelandii i Kanady do grupy Cairns należą m.in. Boliwia, Chile, Kolumbia, Kostaryka, Fidżi, Gwatemala, Indonezja, Malezja, Paragwaj, Filipiny, Tajlandia i Urugwaj. Grupa przygotowała ambitne propozycje we wszystkich obszarach negocjacyjnych, ale brakuje jej determinacji w forsowaniu swojego stanowiska. Utworzyła więc alians z USA dla wzmocnienia swojej pozycji przetargowej w zakresie tych priorytetów, które są wspólne ze stanowiskiem amerykańskim – dotyczy to przede wszystkim nacisku na dalszą redukcję ochrony celnej.

Kraje rozwijające się nie reprezentują jednolitego stanowiska w negocjacjach. W tej grupie istnieją również widoczne rozbieżności interesów i związane z tym różne koncepcje liberalizacji handlu reprezentowane w rozmowach WTO w ramach różnych koalicji. Część czołowych członków grupy Cairns weszła w skład nowo powstałej koalicji pod nazwą grupa G22. W skład G22 wchodzi m.in. Chiny, Indie, Argentyna, Meksyk, RPA, Ekwador i Egipt. W Cancun kraje grupy G22 domagały się całkowitej rezygnacji z subsydiowania handlu rolnego. Z punktu widzenia opozycji przeciw protekcjonizmowi rolnemu USA, UE i Japonii powstanie G22 stanowi istotny i obiecujący zwrot w pracach WTO. W grupie krajów rozwijających się są to kraje największe i mające największą liczbę ludności, liczą się na międzynarodowych rynkach eksportowych produktów rolnych, są zdolne stworzyć pewną przeciwwagę dla potęgi krajów OECD na tych rynkach. W krajach grupy mieszka połowa ludności ziemi, pracuje dwie trzecie rolników. Świeżo uformowanej G22 podczas negocjacji w Meksyku przewodziła Brazylia. Po zerwaniu rozmów o obniżaniu barier w handlu światowym w Cancun kolejne spotkanie grupy G22 zorganizują Indie. Na konferencji ma zapadnąć decyzja co do sposobów liberalizacji handlu, jakich życzyłyby sobie te kraje. Chodzi o jasne wyznaczenie celów, o jakie grupa będzie walczyć z krajami bogatymi na forum WTO w czasie kolejnego spotkania w Genewie w grudniu 2003 r.

Koalicja najbiedniejszych krajów trzeciego świata składa się z trzech ugrupowań: kraje najmniej rozwinięte (Least Developed Countries – LDC), kraje tzw. grupy ACP (Afryka, Karaiby, Pacyfik), posiadające porozumienie o preferencyjnym handlu z Unią Europejską oraz kraje członkowskie Unii Afrykańskiej (African Union – AU). Jest to łącznie 61 krajów członkowskich WTO,

reprezentujących wspólne stanowisko. Część z nich tworzy także koalicję krajów będących importerami netto żywności (Net Food Importing Developing Countries – NFIDCs).

Runda Katarska została ochrzczona mianem „rundy rozwoju”. Nazwa ma wskazywać na szczególne uwzględnienie interesów krajów biednych i rozwijających się. Według wcześniejszych symulacji, prezentowanych zwłaszcza przez kraje OECD, to biedniejsi członkowie mieli skorzystać na liberalizacji. Bezpośrednie zyski miały być dwukrotnie większe od rocznych kwot otrzymywanych przez nich obecnie ze środków pomocowych. Przedmiotem negocjacji była możliwość zwiększenia światowego PKB o 500 mld USD do 2015 r. Sądzono, że ostateczny wynik obecnej rundy negocjacji zależeć będzie od zbilansowania się ustępstw ze strony głównych potęg gospodarczych świata w odniesieniu do protekcjonizmu na rynku rolnym. Tymczasem nie zapowiada, aby kraje rozwinięte były gotowe podjąć działania zmierzające do wypełnienia zobowiązań podjętych przez nie po zakończeniu poprzedniej rundy rokowań.

Przygotowany projekt porozumienia nie satysfakcjonuje nikogo. Żadna ze stron nie zamierza zrezygnować z forsowania swoich priorytetów, żadna też nie wykazała gotowości do ustępstw mogących zadowolić oczekiwania pozostałych partnerów rokowań. Dla krajów bogatych liberalizacja handlu rolnego to problem drażliwy politycznie. Dla krajów rozwijających się to jedna z najważniejszych kwestii związanych z rozwojem gospodarki. Kraje rozwijające się zasygnalizowały, że po porażce w Cancun mogą skoncentrować się przede wszystkim na zawieraniu dwustronnych porozumień o wolnym handlu. Może być zagrożone powodzenie całej Rundy Katarskiej. Pojawiły się wątpliwości, czy taka organizacja jak WTO jest w ogóle potrzebna, jeżeli jej członkowie nie są w stanie się porozumieć. Teraz najprawdopodobniej dojdzie do bilateralnych negocjacji pomiędzy krajami członkowskimi, a rynki będą otwierane regionalnie, nie globalnie. W tej sytuacji musi dojść do zreorganizowania procesu decyzyjnego, zdefiniowania na nowo roli WTO w gospodarce światowej.

Literatura

- Agriculture negotiations in the WTO – six ways to make a new Agreement on Agriculture Work for Development. Working Draft, August 2003. [w:] <http://www.cafod.org.uk/policy>
- GULATI A., NARAYANAN S., The subsidy syndrome in Indian agriculture. New Delhi; Oxford University Press, 2003.
- IATP, United States dumping on world agricultural markets, WTO Cancun Series Paper No 1, 2002. [w:] <http://www.tradeobservatory>

- JAWORSKA M., Zmiany w handlu międzynarodowym artykułami rolnymi w warunkach globalizacji gospodarki światowej. Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, tom IV, zeszyt 1. Warszawa-Bydgoszcz 2002.
- JEZNACH M., ROKICKA G., Liberalizacja handlu w świetle układu w sprawie rolnictwa. Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, tom IV, zeszyt 1. Warszawa-Bydgoszcz 2002.
- OECD, PSE/CSE database, Paryż, 2003.
- TANGERMANN S., Agricultural policies in OECD countries 10 years after the Uruguay Round: how much progress? – Międzynarodowa konferencja nt. Agricultural Policy Reform and the WTO: where are we heading? Capri, 23–26 czerwca 2003.
- The impact of agricultural trade policies on developing countries. How much does it hurt? International Food Policy Research Institute; Waszyngton, sierpień 2003. [w:] www.ifpri.org

Reasons for Collapse of Present Round of WTO Negotiations on the International Agricultural Trade

Abstract

Nearly ten years have now passed since the conclusion of the Uruguay Round negotiations. This paper makes an attempt to provide some partial answers to the question how agricultural policies have responded to the international framework of rules and commitments during this period. Main conclusion is that levels of support provided to agricultural producers in OECD countries have not declined significantly until the present round. While the UR Agreement on Agriculture forces developing countries to cut tariffs, which are in many cases their only means of protecting agriculture, there are numerous possibilities that allow rich countries to continue subsidizing their own farmers, enabling them to dump products on the world market at less than the cost of production.

The fifth Ministerial Conference held in Cancun in the frame of the present round of WTO negotiations ended abruptly without consensus on any of the items on its agenda. The collapse of Cancun is another big signal that it is time for introspection of the world order on the role that international institutions must play to guard against the abuse of power of a few and make the benefits of world trade fully accessible to all, notably those in the developing countries.

Wykluczenie społeczne i sfera ubóstwa w krajach Unii Europejskiej

Wstęp

W Unii Europejskiej zagadnienie ubóstwa jest ściśle powiązane z pojęciem wykluczenia społecznego. Pojęcie to zostało zdefiniowane jako dynamiczny i wielowymiarowy proces pełnego odcięcia lub częściowego ograniczania dostępu do różnych społecznych, gospodarczych, kulturowych i politycznych systemów, które pomagają jednostce w integracji ze społeczeństwem.

Społeczne wykluczenie można rozumieć jako wielowymiarowy fenomen, który obejmuje różne aspekty życia społecznego. W ramach tego zagadnienia bada się ubóstwo mierzone poziomem dochodów, bezrobocie, ochronę zdrowia i wykształcenie społeczeństwa.

Zwalczanie ubóstwa i marginalizacji staje się ważnym celem polityki społecznej w krajach Unii Europejskiej. Rada Europejska w Lizbonie w 2000 r. założyła wspólne cele polityki społecznej w walce z ubóstwem. Określono je następująco:

- 1) ułatwienie dostępu do zatrudnienia oraz do środków, praw, dóbr i usług;
- 2) zapobieganie ryzyku wykluczenia społecznego;
- 3) pomoc dla najbardziej potrzebujących grup;
- 4) mobilizacja odpowiednich instytucji.

Jednocześnie zaproponowano metodę otwartej koordynacji, która polega m.in. na opracowaniu przez poszczególne państwa członkowskie narodowych planów działań przeciw ubóstwu i wykluczeniu społecznemu. W Laeken w 2001 r. ustalono 18 wskaźników, które mają służyć jako podstawa oceny postępów osiąganych przez państwa członkowskie w realizowaniu unijnych celów. Dziesięć z nich uznano jako podstawowe. Obejmują one grupę głównych wskaźników odnoszących się do najistotniejszych czynników prowadzących do wykluczenia społecznego. Kolejnych osiem określono jako pomocnicze, które uzupełniają wskaźniki podstawowe. Jednocześnie zaleca się umieszczanie w planach narodowych trzeciej grupy wskaźników w celu uwzględnienia specyfiki krajowej. Wskaźniki te ułatwiają także właściwą interpretację wskaźników dwóch pierwszych grup.

W pracy zostały przeanalizowane podstawowe wskaźniki ubóstwa dochodowego, takie jak:

- stopa ubóstwa dochodowego po transferach socjalnych;
 - rozkład dochodów (według zróżnicowania kwintylowego);
 - długotrwałe ubóstwo wskutek niskich dochodów;
 - głębokość ubóstwa (obliczona na podstawie luki dochodowej).
- Wielkość ubóstwa charakteryzują również wskaźniki pomocnicze:
- rozkład dochodów wokół granicy ubóstwa;
 - stopa ubóstwa dochodowego w odniesieniu do określonego roku;
 - stopa ubóstwa dochodowego przed transferami socjalnymi;
 - rozkład dochodu (według współczynnika Giniego).

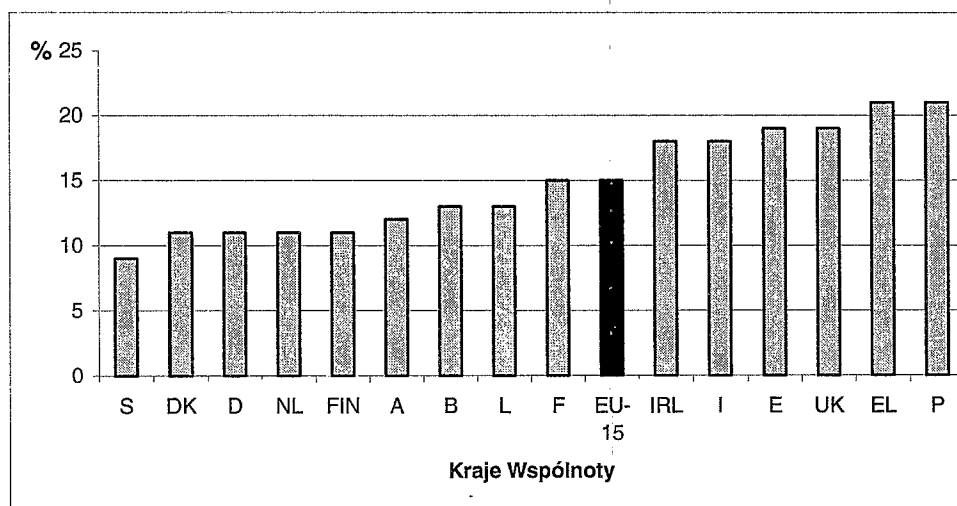
Wskaźniki powyższe zostały przyjęte ze względu na pełniejszą informację zawartą w statystyce masowej.

Zasięg ubóstwa relatywnego

W Unii Europejskiej analizuje się zasięg **ubóstwa relatywnego**. Standard życia pojedynczej osoby lub gospodarstwa domowego porównuje się z przeciętnym jego poziomem w danym kraju. Aby określić zasięg ubóstwa, należy przyjąć wartość graniczną środków potrzebnych do życia w społeczeństwie. Przez długie lata w badaniach Eurostatu taką wartością graniczną było 50% przeciętnych dochodów w danym kraju. Jednakże wartość przeciętna nie zawsze jest miarą właściwą. Bardzo wysokie dochody w niewielkiej liczbie gospodarstw domowych mogą powodować zawyżenie średniej, wskutek czego relatywne ubóstwo dochodowe zwiększy swój zasięg. Od 2001 r. Eurostat w badaniach zasięgu ubóstwa przyjął granicę 60% mediany dochodu ekwiwalentnego w danym kraju. Do oceny zasięgu stosuje się miernik zwany stopą ubóstwa. Mówi on o odsetku frakcji ubogich w danej populacji. Wartość ta została określona jako wskaźnik (miernik) ryzyka wystąpienia ubóstwa. Zastosowanie mediany ma tę zaletę, że nie mają na nią wpływu wartości ekstremalne, tzn. skrajnie niskie lub skrajnie wysokie dochody. Dochód ekwiwalentny pozwala porównać dochody gospodarstw domowych o różnej liczbie oraz różnym wieku jej członków¹.

¹Dochód ekwiwalentny oblicza się stosując tzw. skalę ekwiwalentności OECD, według której głowie gospodarstwa domowego przypisuje się współczynnik 1; kolejnym osobom powyżej 14 lat – 0,5; dzieciom do 14 lat – 0,3. Dochód rodzinny podzielony przez sumę współczynników wyznacza dochód ekwiwalentny.

Ubóstwo dochodowe w krajach Unii Europejskiej wyniosło w 1999 r. 15%. Wartość przeciętna wskaźnika liczona jest jako średnia ważona z poszczególnych krajów (każdy kraj uzyskuje wagę, która odpowiada liczbie jego ludności). Wystąpiły znaczące różnice w poziomie tego wskaźnika. Wahwały się one od 9% w Szwecji do 21% w Grecji i Portugalii. Niska wartość wskaźnika pauperyzacji wystąpiła również w Danii, Niemczech, Holandii i Finlandii (11%). W tych krajach zasięg ubóstwa był najniższy, ale i dochód narodowy był wyższy niż przeciętna Unii. W Portugalii i w Grecji sytuacja w omawianym roku była poważna, zwłaszcza że dochody narodowe tych państw były niższe niż przeciętna Wspólnoty. Dosyć duży zasięg ubóstwa wystąpił również w Wielkiej Brytanii i Hiszpanii (19%) oraz w Irlandii i we Włoszech (18%) (wykres 1).



Wykres 1

Zasięg relatywnego ubóstwa dochodowego w krajach Unii Europejskiej w 1999 r. (w %)

Źródło: Eurostat, Statistik kurz gefasst, Nr 8/2003.

Rozkład dochodów według zróżnicowania kwintylowego

Większość wskaźników opisujących ubóstwo odnosi się do najsłabszej dochodowo części społeczeństwa. Jednak porównanie relacji dwóch grup: osiągających najniższe i najwyższe dochody, może być przydatne do wnioskowania. Takie porównanie można przeprowadzić na podstawie **współczynnika**

S80/S20². Im wyższa wartość współczynnika, tym większe dysproporcje między rozkładem dochodów najwyższego i najniższego kwintyla.

Przeciętna w Unii Europejskiej wyniosła w 1999 r. 4,6, co oznacza, że najbardziej zamożni dysponowali 4,6 razy większym dochodem niż najubożsi. Największa relacja między społeczeństwem bogatym a biednym wystąpiła w Portugalii i Grecji. W tych państwach również zasięg ubóstwa był większy. Oznacza to, że wystąpiła tam wysoka polaryzacja dochodów, a poziom życia ludzi najuboższych różnił się w znaczny sposób od poziomu życia części najbogatszej. Najmniejsza różnica między dochodami bogatych i ubogich wystąpiła w Danii i Szwecji (tab. 1).

Tabela 1

Relacja dochodów między najwyższym a najniższym kwintylem dochodowym w Unii Europejskiej w 1999 r.

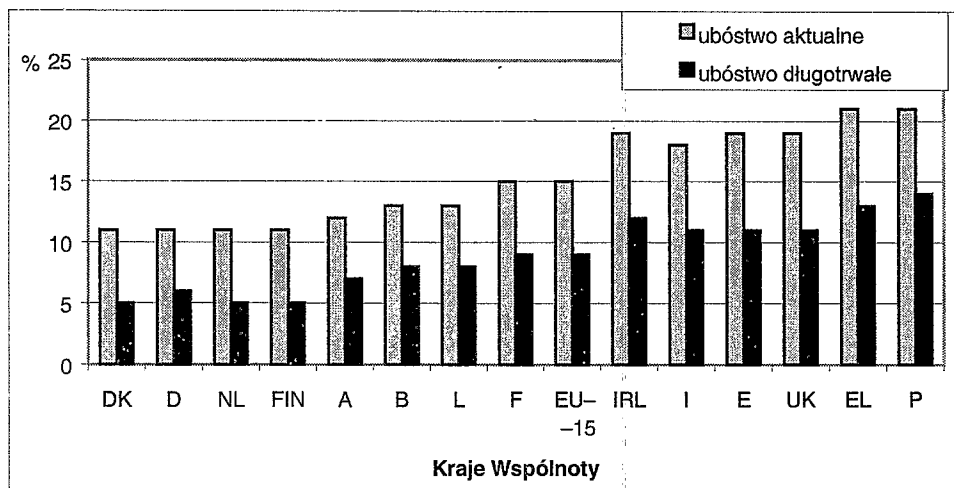
Kraje	EU-15	B	DK	D	EL	E	F	IRL	I	L	NL	A	P	FIN	S	UK
Relacja dochodów	4,6	4,2	3,2	3,6	6,2	5,7	4,4	4,9	4,9	3,9	3,7	3,7	6,4	3,4	3,2	5,2

Źródło: Eurostat, Statistik kurz gefasst, Nr 8/2003

Długotrwałe ubóstwo relatywne

Bardzo ważnym wskaźnikiem, istotnym dla polityki przeciwdziałania ubóstwu i wykluczeniu społecznemu jest odsetek osób żyjących w ubóstwie długotrwałym. W 1999 r. przeciętna wartość tego wskaźnika w Unii Europejskiej wyniosła 9%. Oznaczało to, że dochód ekwiwalentny tej części społeczeństwa znajdował się poniżej granicy 60% mediany podczas trzech kolejnych lat. Odsetek osób zagrożonych długotrwałym ubóstwem dochodowym był bardzo zróżnicowany w poszczególnych krajach członkowskich. Najniższa wartość (5%) wystąpiła w Danii, Finlandii i Holandii, najwyższa (14%) w Portugalii. Porównując zasięg ubóstwa długotrwałego z jednorocznym poziomem wskaźnika, można zauważyć, że w 1999 r. ponad połowa osób znajdujących się poniżej granicy ubóstwa była nim dotknięta długotrwałe. Najwyższy udział wystąpił w Portugalii (66%) i Irlandii (63%), najniższy w Danii, Holandii i Finlandii (45%) (wykres 2).

²Współczynnik S20/S80 pozwala porównać w każdym kraju całkowity dochód ekwiwalentny najwyższego kwintyla dochodowego (20% społeczeństwa osiągnącego najwyższy dochód ekwiwalentny) z najniższym kwintylem dochodowym (20% społeczeństwa z najniższym dochodem ekwiwalentnym).



Wykres 2

Długotrwałe ubóstwo relatywne w krajach Unii Europejskiej w 1999 r. (w %)

Źródło: Eurostat; Statistik kurz gefasst, Nr 8/2003 (brak danych dla Szwecji).

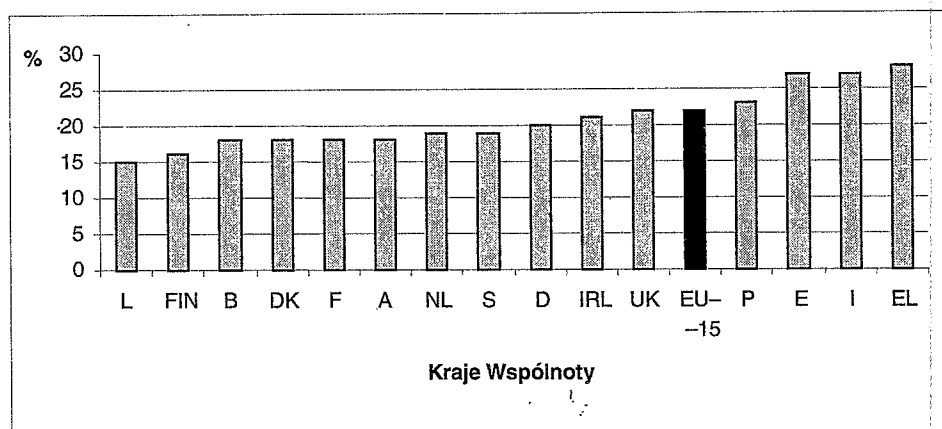
Głębokość ubóstwa

Do dokładnego określenia natężenia ubóstwa służy miernik zwany **głębokością ubóstwa**. Na ogół jest on przedstawiany za pomocą luki dochodowej. Wskaźnik ten informuje, o ile procent wartość mediany dochodów ekwiwalentnych osób znajdujących się poniżej granicy ubóstwa jest niższa od wartości mediany przyjętej jako ta granica.

Wartość mediany obliczona z dochodów osób zaliczonych do ubogich była w 1999 r. o 22% niższa od wartości mediany stanowiącej granicę ubóstwa. Innymi słowy, połowa osób w sferze ubóstwa miała dochód mniejszy niż 78% wartości granicy ubóstwa. Wartość wskaźnika różniła się znacznie w poszczególnych krajach. Największą (powyżej 25%) luką dochodową charakteryzowały się gospodarstwa domowe Grecji, Włoch i Hiszpanii, najmniejszą (odpowiednio 15 i 16%) w Luksemburgu i Finlandii (wykres 3).

Rozkład dochodów wokół granicy ubóstwa

Zasięg ubóstwa jest zależny od przyjęcia określonej **wartości granicznej**, poniżej której to zjawisko występuje. Dlatego oprócz przyjętej oficjalnie granicy 60% mediany ekwiwalentnych dochodów w danym kraju prowadzi się statystyki przyjmując inne wartości graniczne, a mianowicie 40, 50 i 70% mediany.

**Wykres 3**

Luka dochodowa w krajach Unii Europejskiej w 1999 r. (w %)

Źródło: Eurostat Statistik kurz gefasst, Nr 8/2003.

W krajach Unii Europejskiej zasięg ubóstwa wahał się w 1999 r. od 9 do 23%, w zależności od tego, czy granica ubóstwa określona była na poziomie 40 czy 70% mediany. Przy granicy 50% mediany zasięg wynosił 9%. Kiedy wiele osób znajduje się niedużo poniżej bądź powyżej granicy 60% mediany, zasięg ubóstwa przy wartości 50% (70%) będzie zdecydowanie niższy lub wyższy niż przy 60%. Im większa różnica w tych średnich, tym więcej osób koncentruje się w pobliżu przyjętej granicy. W Luksemburgu i Finlandii przeszło połowa ubogich dysponowała dochodem w granicach 50–60% mediany dochodów ekwiwalentnych (tab. 2). W Hiszpanii, Grecji i we Włoszech jedynie około 30% ludności w sferze ubóstwa dysponowało dochodem w wyżej wymienionych granicach.

Tabela 2

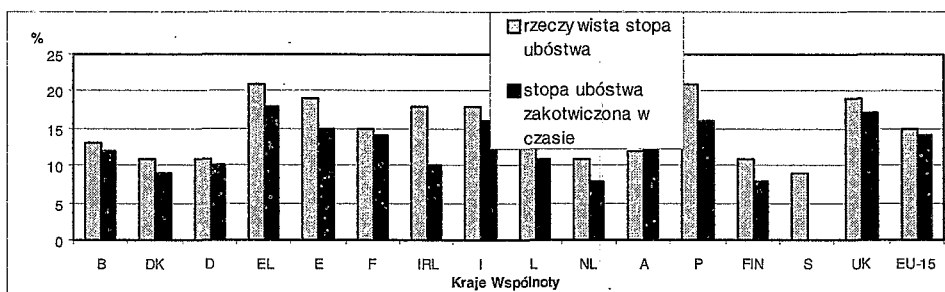
Zasięg relatywnego ubóstwa dochodowego przy granicy ubóstwa ustalonej na poziomie 40, 50 i 70% mediany dochodów ekwiwalentnych w krajach Unii Europejskiej w 1999 r. (w %)

Kraje	EU-15	B	DK	D	EL	E	F	IRL	I	L	NL	A	P	FIN	S	UK
Granica 40% mediany	5	3	2	3	9	7	4	4	7	2	3	4	7	2	3	7
Granica 50% mediany	9	7	6	6	14	13	8	11	12	6	6	6	13	5	5	11
Granica 70% mediany	23	22	18	17	28	26	24	28	26	22	18	20	28	19	17	27

Źródło: Eurostat, Statistik kurz gefasst, Nr 8/2003.

Stopa ubóstwa relatywnego w odniesieniu do określonego roku

Z upływem czasu zmienia się wartość dochodów ekwiwalentnych. Zmiany wartości mediany kształtują się inaczej niż stopa inflacji. Powstaje pytanie, czy poziom mediany ulegał zmianom w takim samym stopniu jak stopa inflacji, czy różnym od niej. Porównanie klasycznego zasięgu ubóstwa z zasięgiem na podstawie granicy z 1996 r. pokazuje wykres 3. Przeciętna stopa ubóstwa dla Unii Europejskiej nie różniła się znacząco pomiędzy latami. Jednak w kilku krajach członkowskich widać było znaczne różnice występujące w czasie. W Irlandii stopa ubóstwa obliczona według granicy z 1996 r. z uwzględnieniem inflacji wyniosła 10% zamiast liczonej w 1999 r. rzeczywistej – 18%. Podobnie dla Portugalii – różnica ta wyniosła odpowiednio 16% zamiast 21%.



Wykres 4

Stopa ubóstwa dochodowego w 1999 r. na podstawie granicy ubóstwa obliczonej w danym roku i na podstawie granicy ubóstwa obliczonej w 1996 r. w krajach Unii Europejskiej (w %).

Źródło: Eurostat, Statistik kurz gefasst, Nr 8/2003.

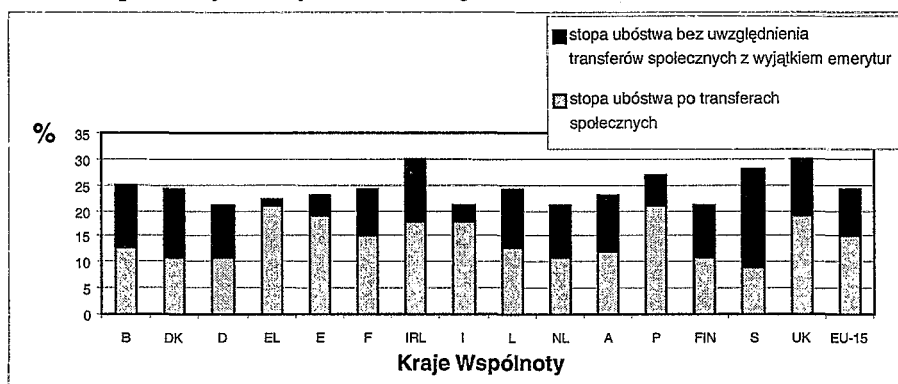
Wyniki te sugerują, że w badanym, czteroletnim okresie poziom mediany dochodów w tych krajach rósł szybciej niż stopa inflacji.

Stopa ubóstwa dochodowego obliczana bez uwzględnienia transferów

Dane z badania zasięgu ubóstwa na podstawie wyłącznie dochodów gospodarstw domowych bez uwzględnienia transferów społecznych pozwalają na ocenę polityki społecznej państwa w zmniejszaniu sfery ubóstwa. Emerytury, jako jeden z rodzaju transferów, są najczęściej traktowane nie jako jeden ze składników dochodu, ale jako dochód podstawowy. Dlatego analizując efekt wpływu transferów socjalnych na zasięg ubóstwa oblicza się wskaźnik zagrożenia ubóstwem na podstawie:

- dochodów bez uwzględnienia ogółu transferów socjalnych, w tym emerytur,
- dochodów łącznie z emeryturami, ale bez uwzględnienia innych transferów socjalnych.

Gdyby w Unii Europejskiej nie istniały żadne dodatki socjalne, stopa ubóstwa dochodowego zwiększyłaby się ponad 2,5-krotnie (do 40% zamiast 15%). W drugim przypadku, traktującym emerytury jako dochód podstawowy, wskaźnik zasięgu ubóstwa wyniósł w 1999 r. 24%. Najmniejsza różnica w poziomie tego wskaźnika wystąpiła w Grecji (1 p.p.) i we Włoszech (3 p.p.), w Hiszpanii (4 p.p.) i Portugalii (6 p.p.). Największy wpływ transferów społecznych na zasięg ubóstwa był w Szwecji. Poziom wskaźnika po uwzględnieniu transferów zmniejszył się w tym kraju ponadtrzykrotnie. Równie dużą różnicą charakteryzowały się Dania (różnica ponaddwukrotna) i Belgia (prawie dwukrotna) (wykres 5). Świadczy to o dużych wydatkach społecznych w tych trzech krajach.



Wykres 5

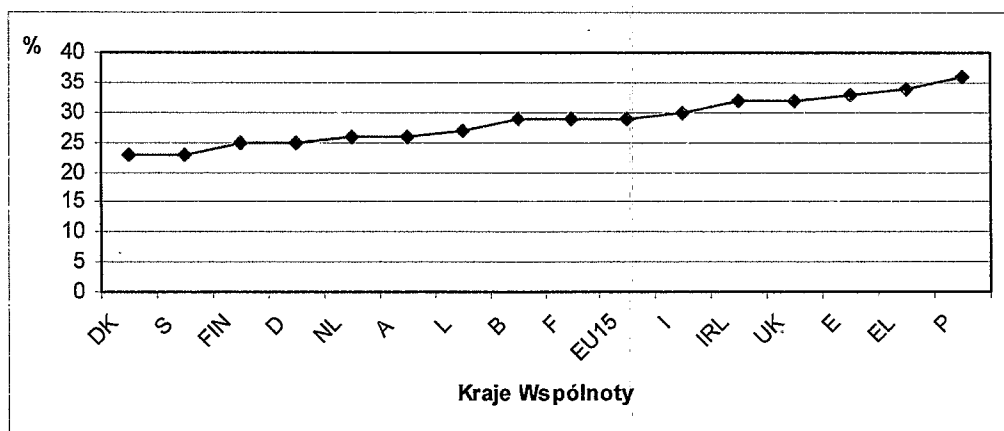
Stopa ubóstwa bez uwzględnienia transferów społecznych (z wyjątkiem emerytur) i po transferach społecznych w krajach Unii Europejskiej w 1999 r. (w %)

Źródło: Eurostat, Statistik kurz gefasst, Nr 8/2003.

Nierówność podziału dochodów

Do badań rozkładu dochodów przyjmuje się w Unii Europejskiej współczynnik Giniego³ który w 1999 r. wyniósł w krajach Unii 29%. Najbardziej wyrównany podział dochodów był w Danii i Szwecji. Wartość współczynnika wyniosła tam 23% (wykres 6%).

³Współczynnik Giniego bazuje na krzywej Lorenza. Pozwala ona zobaczyć, jaki procentowy udział w ogólnym dochodzie ma dochód x-procentowej części społeczeństwa. Współczynnik Giniego pokazuje odchylenie od linii równego podziału (linia 45°). Przy całkowicie równym podziale dochodów w społeczeństwie współczynnik Giniego wynosiłby 0%, przy całkowitej nierówności (jedna osoba uzyskuje cały dochód) – 100%. Im mniejszy jest poziom współczynnika, tym podział dochodów w społeczeństwie jest bardziej wyrównany.



Wykres 6

Współczynnik Giniego w krajach Unii Europejskiej w 1999 r. (w %)

Źródło: Eurostat, Statistik kurz gefasst, Nr 8/2003.

Największe dysproporcje w poziomie dochodów wystąpiły w Grecji i Portugalii, gdzie współczynnik Giniego wyniósł odpowiednio 34 i 36% (wykres 6).

Uwagi końcowe

W Unii Europejskiej widoczne są znaczne różnice w poziomie ubóstwa pomiędzy krajami. Największy jego zasięg wystąpił w Grecji i Portugalii. W tych dwóch krajach mediana dochodów ekwiwalentnych była najniższa w porównaniu z danymi dla innych państw, a w ubóstwie długotrwałym znajdowała się ponad połowa ubogich.

Poziom ubóstwa był najmniejszy w krajach skandynawskich, w Niemczech i Holandii. W tych też krajach stopa ubóstwa długotrwałego była najniższa w całej Unii. Poziom wydatków społecznych jest wysoki, co w znacznej mierze ogranicza sferę ubóstwa.

Kraje Unii Europejskiej znacznie różnią się między sobą wielkością sfery ubóstwa. Mają natomiast podobne czynniki zwiększające ryzyko ubóstwa w gospodarstwach domowych. Do czynników tych zalicza się:

- utrzymujące się przez długi czas niskie dochody,
- długotrwałe bezrobocie,
- pracę nisko kwalifikowaną lub brak aktywności zawodowej,
- niepełnosprawność i przyczyny zdrowotne,

- zamieszkiwanie na obszarach podlegających wielokrotnym czynnikom deprywacji,
- złe warunki mieszkaniowe lub bezdomność,
- przyczyny związane z migracją,
- rasizm i dyskryminację ze względów etnicznych,
- niski poziom wykształcenia i analfabetyzm,
- dojrzewanie w rodzinach dotkniętych kryzysami i patologiami.

Na rozmiary ubóstwa wpływ wywierają wahania związane z koniunkturą gospodarczą. Można także wyróżnić przyczyny ubóstwa o innym charakterze, m.in. szybką transformację ze społeczeństwa rolniczego do nowoczesnego (Portugalia, Grecja) oraz współczesne wyzwania związane z dynamicznymi zmianami ekonomicznymi i globalizacją. To pociąga za sobą zmiany:

- demograficzne,
- na rynku pracy,
- w strukturze gospodarstw domowych,
- wzrost etnicznej i religijnej różnorodności społeczeństw.

Narodowe plany działania na ogół promują lepsze zatrudnienie, podnoszenie kwalifikacji, m.in. niepełnosprawnych, imigrantów i młodzieży, oraz wspierają działania towarzyszące. Priorytetem staje się tworzenie równego dostępu grup marginalizowanych do dóbr i usług w zakresie: równego egzekwowania prawa, edukacji, zatrudnienia, zabezpieczenia społecznego, wypoczynku i rekreacji.

Literatura

- Polskie Forum Strategii Lizbońskiej. Biała Księga 2003. Część IV. Nowy Model Społeczny, I. Białecki, Z. Czepulis-Rutkowska, U. Sztanderska, I. Wójcicka, Gdańsk – Warszawa 2003.
- Broszura informacyjna Przedstawicielstwa Komisji Europejskiej w Polsce „Polityka społeczna Unii Europejskiej”, kwiecień 2003.
- The social situation in the European Union 2002, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg 2002.
- „Statistik kurz gefasst. Bevölkerung und soziale Bedingungen. Armut und soziale Ausgrenzung in der EU nach Laeken Teil 1“, THEMA 3 – 8/2003, Eurostat 2003.
- „Statistik kurz gefasst. Bevölkerung und soziale Bedingungen. Dauernde Einkommensarmut und soziale Ausgrenzung in der Europäischen Union“, THEMA 3 – 13/2000, Eurostat 2000.

The Social Exclusion and Sphere of Poverty in Member Countries of the European Union

Abstract

The paper presents the indicators, which measure the income poverty in the member countries of the European Union. From the year 2000 the European Union achieved the open coordination of policy against poverty and social exclusion.

The analysis of changes in poverty level with the aid of described indicators helps to select better measures against poverty.

In the 1999 the biggest scale of poverty was in Greece and Portugal (21%). In these countries over 60% of poor people stay in sphere of poverty at least for three consecutive years.

The distribution of income shows the big inequality in these countries. The gap of poverty was also the biggest in these countries.

The smallest domain of poverty occurred in the Scandinavian countries, Germany and Holland.

Zmiany w sferze ubóstwa w Polsce w latach 1980–2001

Wstęp

Zróżnicowanie warunków materialnych ludności występuje we wszystkich krajach świata, bez względu na poziom rozwoju gospodarczego czy panujący ustroj społeczno-polityczny. Niemniej jednak szybki wzrost tego zróżnicowania obserwuje się przede wszystkim w społeczeństwach przechodzących z systemu gospodarki nakazowo-rozdziałowej do gospodarki rynkowej. Złe warunki bytu w Polsce nie są zjawiskiem zupełnie nowym, które ujawniło się po raz pierwszy po urynkowaniu gospodarki. Często obecnie ubóstwo z okresów ubiegłych, zwłaszcza w opinii publicznej, kojarzy się co najwyżej z lekturami szkolnymi, ukazującymi dziewiętnastowieczną biedę i nędzę ludu polskiego bądź emigrację „za chlebem”, przeludnienie wsi i bezrobocie okresu międzywojennego.

Transformacja ustrojowa przyniosła wolność, ale obnażyła ubóstwo części polskich rodzin. Powrót do gospodarki rynkowej, upadek totalitaryzmu i reformy przeprowadzane w pionierski sposób spowodowały, że kraj znalazł się w bardzo trudnej sytuacji. Wszystkie te procesy odcisnęły piętno na warunkach życia rodzin polskich w znaczny sposób.

Celem niniejszego opracowania jest analiza przemian i tendencji zachodzących w rozmiarach ubóstwa w Polsce w latach osiemdziesiątych i w pierwszych jedenastu latach transformacji społeczno-ekonomicznej. Przy tego typu analizie należy jednak zaznaczyć, iż dokładne szacunki stopnia ubóstwa są zróżnicowane w zależności od zastosowanych w badaniu miar. W poniższym opracowaniu w celu identyfikacji rozmiarów ubóstwa przeprowadzono analizę tego zjawiska bazującą na agregatowych indeksach¹.

¹ Przez indeksy ubóstwa należy rozumieć formuły statystyczne agregujące indywidualne mierniki ubóstwa w celu oceny tego zjawiska w skali kraju bądź grup społeczno-demograficznych.

Dysponując indywidualnymi, porównywalnymi miernikami zamożności wszystkich gospodarstw w próbie² i granicą ubóstwa (dokładniej dwoma alternatywnymi granicami: minimum socjalnym i relatywną granicą ubóstwa), obliczono indeksy ubóstwa w kraju, co pozwoliło ocenić jego dynamikę w kolejnych latach. Oprócz oceny zasięgu ubóstwa obliczono także indeksy oceniające jego głębokość oraz możliwość likwidacji przez transfery dobrobytu. Zastosowano cztery formuły indeksowe³:

- Procent ubogich gospodarstw domowych lub osób znajdujących się poniżej granicy ubóstwa. Indeks H przyjmuje wartości 0 przy braku ubogich gospodarstw domowych i 1, gdy wszystkie znajdują się poniżej granicy ubóstwa. Indeks ten nic nie mówi o głębokości ubóstwa w populacji ubogich, w związku z czym konieczne było zastosowanie kolejnego wskaźnika⁴.
- Indeks Daltona (D) oceniający głębokość ubóstwa, czyli średnią stosunkową odległość „zamożności” ubogich od granicy ubóstwa. Indeks ten przyjmuje wartość 0, jeżeli w badanej populacji nie ma ubogich gospodarstw, oraz wartość 1, gdy dochód wszystkich ubogich gospodarstw jest równy zeru. Indeks rozpatruje łącznie liczbę ubogich oraz głębokość ubóstwa w kontekście możliwości jego likwidacji⁵.
- Indeks Jorgensona-Slesnicka (JS) oceniający, jaki procent ogólnej zamożności powinny stanowić transfery dochodów pozwalające wszystkim ubogim osiągnąć granicę ubóstwa. Indeks ten przyjmuje wartość 0 przy braku ubogich, w skrajnych przypadkach jego wartość może przekroczyć 1⁶.

² W omawianym badaniu jako indywidualny miernik dobrobytu przyjęto sumę wydatków ekwiwalentnych gospodarstwa.

³ Szulc A. 1995: Ubóstwo w okresie transformacji ekonomicznej, INE PAN, Warszawa.

⁴ Indeks oceniający procent ubogich gospodarstw i osób znajdujących się poniżej granicy ubóstwa obliczono według wzoru:

$$H = \frac{q}{N}$$

gdzie: q – liczba gospodarstw lub osób żyjących w ubóstwie materialnym, N – łączna liczba gospodarstw w badanej zbiorowości.

⁵ Indeks oceniający głębokość ubóstwa obliczono według wzoru:

$$D = \frac{z - \xi(X_p)}{z}$$

gdzie: z – granica ubóstwa, X_p – wektor sum dochodów ubogich, ξ – funkcja dobrobytu społecznego (social welfare function). Funkcje te można zinterpretować jako średnią zamożność badanej grupy.

⁶ Indeks oceniający, jaki procent ogólnej zamożności powinny stanowić transfery dochodów obliczono według wzoru:

- Procent ubogich gospodarstw i osób znajdujących się poniżej granicy relatywnej granicy ubóstwa (indeks I)⁷.

Rozmiary ubóstwa w Polsce w latach osiemdziesiątych

Rozmiary ubóstwa w okresie PRL były dość znaczne (bez względu na przyjęty wskaźnik określający jego wielkość). Szacuje się, w końcu lat sześćdziesiątych 20% ludności żyło poniżej minimum socjalnego, w 1975 r. było to już 28% populacji, a w końcu lat osiemdziesiątych – około 30%. W okresie 1978–1987 nastąpił znaczny wzrost liczby żyjących w ubóstwie – z 3,3 mln do 8,6 mln⁸. W okres transformacji Polska weszła z jedną piątą częścią populacji żyjącej w sferze zagrożenia ubóstwem.

Również wartości agregatowych indeksów oceniających przeciętne ubóstwo w Polsce w latach osiemdziesiątych kształtowały się na wysokim poziomie, co ilustruje tabela 1.

Analizując poniższe dane można wywnioskować, iż stosunek ubogich gospodarstw domowych do ogółu gospodarstw w Polsce zmienił się z 14% w 1980 r. do 30% w 1984 r. W kolejnych latach (1985–1986) wartość indeksu H obniżyła się o około 35 punktów procentowych, aby wzrosnąć w 1987 r. do poziomu 24%. U schyłku lat osiemdziesiątych, tj. w 1988 i 1989 r. liczba ubogich gospodarstw domowych znajdujących się poniżej minimum socjalnego ponownie się zmniejszyła. W latach tych 17% gospodarstw domowych żyło w ubóstwie materialnym.

W badanych latach indeks Daltona przyjmował wartości oscylujące wokół poziomu 0,2, co oznacza, że przeciętna zamożność grupy ubogich była o 20%

$$JS = \frac{\xi([z \cdot 1_q, X_r]) - \xi(X)}{\sum_{i=1}^N x_i / \sum_{i=1}^N m_i}$$

gdzie: $r (= N - q)$ – liczba gospodarstw powyżej granicy ubóstwa, z – granica ubóstwa, X_p – wektor sum dochodów ubogich, ξ – funkcja dobrobytu społecznego.

⁷Indeks oceniający procent ubogich gospodarstw znajdujących się poniżej granicy ubóstwa relatywnego obliczono według wzoru:

$$I = \frac{r}{N}$$

gdzie: r – liczba gospodarstw lub osób żyjących w ubóstwie relatywnym, N – łączna liczba gospodarstw w badanej zbiorowości.

⁸Panek T., 2001: Sfera niedostatku i jej determinanty w Polsce, Wiadomości Statystyczne, Warszawa.

Tabela 1

Ubóstwo w Polsce w latach 1980–1989 wg indeksów

Rok	H	Indeks Daltona	Indeks Jorgensona-Slesnicka
1980	0,144	0,203	0,017
1981	0,093	0,190	0,009
1982	0,139	0,169	0,014
1984	0,299	0,281	0,059
1985	0,195	0,208	0,023
1986	0,188	0,206	0,023
1987	0,237	0,212	0,033
1988	0,153	0,203	0,016
1989	0,167	0,242	0,022

Źródło: Obliczenia własne na podstawie *Roczników Statystycznych GUS*.

niższa od granicy ubóstwa. Z kolei indeks Jorgensona-Slesnicka osiągał wartości poniżej 0,1, tzn., że minimalna wartość dodatkowych środków, jakie powinny być dostarczone ubogim gospodarstwom w celu likwidacji ubóstwa wynosiła mniej niż 10% ogólnej zamożności społeczeństwa.

Reasumując, szacunki ubóstwa obliczone dla lat osiemdziesiątych są zróżnicowane i często trudne dziś do weryfikacji, widać, że zjawisko to było w czasach PRL poważnym problemem, którego zasięg i skutki nie były wówczas nagłaśniane. W latach dziewięćdziesiątych, gdy to było już możliwe, zostało przesłonięte pełnym ujawnieniem się ubóstwa. Skutki szybkiej zmiany ustroju, w tym upadku wielu nierentownych przedsiębiorstw, prywatyzacji, bezrobocia, niemożności dostosowania się do wymogów rynku wielu gospodarstw domowych, spotęgowały dramatyzm tego zjawiska.

Rozmiary ubóstwa w Polsce w latach dziewięćdziesiątych

W analizowanym okresie rozmiary ubóstwa ocenianego na podstawie minimum socjalnego (indeks H) należy uznać za bardzo duże (tab. 2). Na początku transformacji gospodarczej, tj. w latach 1990–1991, w sferze ubóstwa materialnego znajdowała się bowiem ok. 1/3 gospodarstw, w 1992 r. już ponad 40%. W roku następnym prawie 48% gospodarstw żyło w ubóstwie materialnym, a od 1995 r. ponad połowa społeczeństwa osiągała dochody poniżej minimum socjalnego (z wyjątkiem lat 1996 i 1998, kiedy liczba ubogich nieznacznie zmniejszyła się).

Tabela 2

Ubóstwo w Polsce w latach 1990–2001 wg zastosowanych indeksów

Rok	H	Indeks Daltona	Indeks Jorgensona-Slesnicka	I
1990	0,346	0,251	0,064	0,120
1991	0,326	0,217	0,054	0,080
1992	0,416	0,244	0,089	0,107
1993	0,479	0,282	0,126	0,166
1994	0,490	0,261	0,136	0,185
1995	0,568	0,248	0,145	0,168
1996	0,479	0,255	0,147	0,180
1997	0,526	0,290	0,148	0,193
1998	0,496	0,268	0,152	0,195
1999	0,535	0,271	0,153	0,201
2000	0,581	0,281	0,156	0,211
2001	0,587	0,282	0,158	0,210

Źródło: Obliczenia własne na podstawie *Budżetów gospodarstw domowych GUS*.

Indeks Daltona oceniający głębokość ubóstwa przyjmował w badanych latach stosunkowo niską wartość – 0,25 w 1990 r., co oznacza, że ubodzy osiągnęli poziom konsumpcji średnio o 25% niższy od granicy ubóstwa. Wzrost tego indeksu w 1992 r. w porównaniu z 1990 r. był nieznaczny. Oznacza to, że stopień ubóstwa tej populacji praktycznie nie zwiększył się mimo znacznego wzrostu liczby ubogich. Wyższe wartości zostały osiągnięte od 1993 r., choć zmiany te nie były tak radykalne, jak w przypadku procentu ubogich. W latach 1994–1996 nastąpiło niewielkie zmniejszenie głębokości ubóstwa. W 1997 r. ubóstwo znacznie się pogłębiło (do 29%), ale od 1998 r. pozostaje na prawie niezmiennym poziomie, chociaż można zauważyć lekką tendencję do pogłębiania się ubóstwa. Związane może to być z polaryzacją dochodów gospodarstw domowych, co powoduje coraz większą różnicę pomiędzy grupą społeczeństwa osiągającą wysokie dochody a grupą zaliczaną do ubogich.

W 1990 r. wartość indeksu Jorgensona-Slesnicka wzrosła o 35% w stosunku do 1989 r. Z kolei w 1991 r. nastąpił jego spadek, który był relatywnie większy od spadku wartości procentu ubogich, co można interpretować jako wyższy od przeciętnego wzrost zamożności wśród gospodarstw o wysokich dochodach, lecz także jako efekt spadku głębokości ubóstwa. W 1992 r. wystąpiło zjawisko odwrotne: wartość indeksu Jorgensona-Slesnicka znacznie przekroczyła poziom z 1990 r., w stopniu wyższym niż wynikałoby to ze wzrostu liczby ubogich. Zjawisko to występowało również w latach następnych.

W latach 1990–1992 pozornie niska była wartość indeksu opartego na relatywnej granicy ubóstwa (indeks I). W 1993 r. nastąpił wyraźny wzrost ubóstwa relatywnego w Polsce, co wiąże się nie tylko ze wzrostem nierówności w wyniku zwiększenia się przeciętnych dochodów (o ponad 5% w porównaniu z 1992 r.), ale również ze zwiększeniem się liczby bezrobotnych wśród członków gospodarstw domowych objętych badaniem⁹. Tendencja wzrostu ubóstwa relatywnego utrzymywała się przez kolejne lata objęte badaniem, tj. 1993–2001.

W analizie rozmiarów ubóstwa opartej na agregatowych indeksach należy zwrócić uwagę na dwie ważne zależności.

Po pierwsze, w 1993 r. nastąpił znaczny wzrost wartości wszystkich indeksów w porównaniu z latami poprzednimi. Jest to związane z tym, że w 1993 r. do badanej próby gospodarstw dołączono dwie nowe grupy społeczne: sektor prywatny i gospodarstwa utrzymujące się ze świadczeń. Procent ubogich gospodarstw wśród tych ostatnich jest zdecydowanie najwyższy, co zawyża wskaźniki ubóstwa w porównaniu z latami poprzednimi. Zjawisko to jest jednak częściowo rekompensowane dołączeniem gospodarstw pracujących na własny rachunek. W efekcie odsetek gospodarstw poniżej granicy absolutnej obliczony z wyłączeniem dwóch nowych grup praktycznie się nie różni od wskaźnika obliczonego bez udziału wszystkich grup. Nieco większy wpływ na procent ubogich gospodarstw miało dołączenie wyżej wymienionych grup w przypadku zastosowania granicy relatywnej. Odsetek obliczony jedynie dla czterech starych grup wynosił 0,107 (wobec 0,118 dla całej populacji).

Po drugie, trend charakteryzujący nierówność rozkładu zamożności gospodarstw jest w zasadzie zgodny z trendem charakteryzującym ubóstwo relatywne. Zjawisko to można częściowo wyjaśnić wzrostem liczby bezrobotnych w próbie, spowodowanym zarówno dołączeniem grupy gospodarstw utrzymujących się głównie ze świadczeń społecznych, jak również wzrostem liczby bezrobotnych wśród członków gospodarstw pozostałych typów. Odsetek bezrobotnych w próbach z lat 1990–1992 był znacznie niższy od krajowej stopy bezrobocia, co sugeruje niereprezentatywność próby objętej badaniem.

Zwiększenie sfery ubóstwa, co wynika z powyższych danych, wydaje się niepokojąco duże; np. jako uboga zastała sklasyfikowana w 1995 r. ponad połowa gospodarstw domowych. W latach osiemdziesiątych wielkość populacji ubogich jedynie w niektórych latach (1983 i 1984) zbliżyła się do 30%. Wydaje się jednak, że istnieją pewne przesłanki pozwalające dokonać korekty (w kierunku zmniejszenia) zaprezentowanych powyżej wskaźników. Istnieją też podstawy, aby sądzić, iż zjawisko ubóstwa materialnego rozumianego jako niskie

⁹Liczba zarejestrowanych bezrobotnych 31.12.1993 r. wynosiła 2 889 600 osób, rok wcześniej 2 509 300 (Rocznik Statystyczny 1994, str. 129).

bieżące wydatki gospodarstw domowych było mniej dotkliwe w latach dziewięćdziesiątych niż w poprzedniej dekadzie (lat osiemdziesiątych) przy takich samych wartościach indeksów. Wśród przyczyn zawyżania rozmiarów ubóstwa w badanym okresie na pierwszym miejscu należałoby wymienić przyjęcie wyższej wielkości minimum socjalnego. Najważniejsze przyczyny, które powodowały zmianę w ocenie sytuacji materialnej ludności to:

- **niedoszacowanie dochodów i wydatków gospodarstw domowych**

Informacje o wydatkach gospodarstw domowych są uzyskiwane na podstawie ich deklaracji. Nie ulega wątpliwości, że gospodarstwa nie ujawniają wszystkich swoich wydatków i dochodów (jest to zjawisko spotykane we wszystkich krajach, w których prowadzone są badania budżetów domowych). Dodatkowym czynnikiem zniechęcającym respondentów do podawania prawdziwych informacji jest uzyskiwanie dochodów z pracy w szarej strefie. Jak ocenia Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, niemal 30% osób w Polsce podejmuje tego typu działalność. Można przypuszczać, że uwzględnienie rzeczywistych, a więc najprawdopodobniej wyższych wydatków obniżyłoby wartości indeksów ubóstwa co najmniej o kilka punktów. Skala tego zjawiska jest jednak trudna do precyzyjnej oceny, jako że przybliżony stopień niedoszacowania dochodów oblicza się jedynie w postaci średniej ze wszystkich gospodarstw (nie tylko ubogich).

- **uwzględnienie innych czynników kształtujących sytuację materialną**

Bieżące wydatki konsumpcyjne, choć należą do najważniejszych, nie są jedynym czynnikiem kształtującym byt materialny gospodarstw. Do ważnych czynników zalicza się również ich wyposażenie w konsumpcyjne środki trwałe oraz mieszkanie i jego standard. Z badań budżetów gospodarstw domowych prowadzonych przez GUS wynika, że w latach 1990–2001 następowała systematyczna poprawa w obu tych dziedzinach. Zjawisko to wystąpiło również w gospodarstwach o niskim poziomie zagospodarowania i standardzie mieszkaniowym. Analiza wyłącznie dochodów w tych samych gospodarstwach wykazała, że zwiększyła się liczba ubogich w tym okresie. Można zatem stwierdzić, że uwzględnienie dodatkowego kryterium, jakim jest stopień zagospodarowania oraz standard mieszkaniowy, zmniejsza liczbę ubogich w Polsce.

- **poprawa jakości towarów**

W latach dziewięćdziesiątych nastąpiła w Polsce znaczna poprawa jakości towarów konsumpcyjnych. Zjawisko to objęło również dobra pierwszej potrzeby, takie jak żywność, odzież, obuwie, środki higieny itp. Oznacza to, że ceny płacone za podobne towary w latach osiemdziesiątych i obecnie nie odzwierciedlają zmian jakościowych. Aby uwzględnić zmiany jakościowe, należałoby

te dobra wycenić za pomocą tzw. regresji hedonistycznej¹⁰ i odpowiednio zmniejszyć indeksy cen lub zwiększyć wydatki na te dobra. Obliczenia takie wskazywałyby na spadek indeksów ubóstwa.

Przykładowo, poprawa jakości mleka jest tak wielka, że nie sposób traktować je jako ten sam produkt. Jego cena w krótkim okresie 1989–1993 wzrosła z 3,5 zł do ok. 5 zł. Należałoby wycenić w jednostkach pieniężnych jego cechy użytkowe, m.in. zawartość bakterii i środków chemicznych (często szkodliwych dla zdrowia), trwałość, smak, wartość odżywczą, i odjąć otrzymaną wartość od ceny bieżącej. Niestety, zastosowanie regresji hedonistycznej w praktyce jest bardzo trudne (wymaga m.in. oceny towaroznawców) i możliwe do przeprowadzenia jedynie dla niektórych dóbr.

• likwidacja niedoborów na rynku

Zniknięcie niedoborów rynkowych w sposób oczywisty wpłynęło na poprawę zarówno jakości życia, jak i poziomu konsumpcji. To pierwsze zjawisko można powiązać ze zmniejszeniem uciążliwości zakupów. Czas poświęcany dziennie na zakupy zmniejszył się w przypadku kobiet średnio z 2,4 godziny w lipcu 1989 r. do 0,7 godziny w lipcu 1990 r. (analogiczne liczby odnośnie mężczyzn wykazały spadek z 1,9 godz. do 0,66 godz.)¹¹. Włączenie czasu wolnego do analizy konsumpcji, choć możliwe, jest problemem kontrowersyjnym z uwagi na niejednoznaczność jego wyceny (inaczej ceną go emeryci czy bezrobotni, inaczej zaś pracujący). Nie ulega natomiast wątpliwości, że zwiększenie czasu wolnego do dyspozycji spowodowane likwidacją kolejek wpłynęło pozytywnie na wzrost jakości życia w gospodarstwach w latach dziewięćdziesiątych.

Likwidacja niedoborów rynkowych pozwoliła też na bardziej racjonalne gospodarowanie budżetem gospodarstwa. W przypadku reglamentacji ilości nabywanych dóbr konsument nie był w stanie zrealizować optymalnej struktury konsumpcji zapewniającej mu maksimum użyteczności (satysfakcji z konsumpcji). Używając języka neoklasycznych modeli konsumpcji, gospodarstwo osiąga na skutek ograniczeń ilościowych niższą krzywą obojętności. Wydaje się, że siła tego zjawiska była w latach osiemdziesiątych bardzo duża. Należy przypuszczać, że straty polskich konsumentów w latach osiemdziesiątych były znacznie wyższe.

Likwidacja niedoborów rynkowych ma jeszcze jeden aspekt z punktu widzenia konsumpcji. Można przyjąć, że ceny uzyskiwane z punktów sprzedaży (i publikowane w statystyce cen GUS) są cenami faktycznie płaconymi przez nabywców (o ile nie maksymalnymi, z uwagi na praktycznie niespotykane

¹⁰ Pozwalającej wycenić zmiany jakościowe w jednostkach pieniężnych.

¹¹ Szulc A. 1995: Ubóstwo w okresie transformacji ekonomicznej, INE PAN, Warszawa.

wcześniej zjawiska wyprzedaży czy sprzedaży promocyjnej). Przyjęcie podobnego założenia w „gospodarce niedoboru” nie miało uzasadnienia. Odwrotnie, część towarów była osiągalna dla części konsumentów po cenach znacznie wyższych: czarnorynkowych lub w sprzedaży za dewizy.

Wnioski końcowe

Zachodzące w Polsce w początkach lat dziewięćdziesiątych zmiany społeczne i ekonomiczne wpłynęły na pogorszenie sytuacji materialnej części gospodarstw domowych. Wzrost liczby bezrobotnych, spadek dochodów realnych, wysoka inflacja, a także nieumiejętność przystosowania się do nowych warunków gospodarki rynkowej spowodowały zwiększenie się sfery ubóstwa.

Opisane w opracowaniu zjawiska pozwalają jednakże sądzić, że ubóstwo w Polsce nie jest tak dotkliwe, jak sugerowałyby wyniki uzyskane z obliczeń opartych jedynie na wykorzystanych danych o wydatkach gospodarstw domowych i zmianach cen dóbr konsumpcyjnych. Można zatem uznać, że ubóstwo w 1984 r. było znacznie bardziej dotkliwe niż w 1991 r., mimo że odsetek gospodarstw poniżej minimum socjalnego był w obu latach podobny. O niskiej wiarygodności danych o skali ubóstwa uzyskanych dla lat osiemdziesiątych świadczy wzrost odsetka ubogich gospodarstw w latach 1980–1989 (z 10% do 30%), czemu nie towarzyszyły zmiany ich sytuacji dochodowej o zbliżonej skali.

Literatura

- Budżety gospodarstw domowych. GUS, Warszawa.
- PANEK T. 2001: Sfera niedostatku i jej determinanty w Polsce. Wiadomości Statystyczne, Warszawa.
- PANEK J. 1994: Zmiany w sferze ubóstwa w Polsce w okresie transformacji gospodarczej. [w:] Z Prac Zakładu Badań Statystyczno-Ekonomicznych. GUS, Warszawa.
- PANEK J. 1996: Wielowymiarowa analiza sfery ubóstwa. [w:] Polska bieda. Kryteria. Ocena. Przeciwdziałanie, red. S. Golinowska, IPiSS, Warszawa.
- Roczniki Statystyczne, Warszawa, GUS
- SZULC A. 1993: Sfera ubóstwa w Polsce w latach 1990 i 1991. Zakład Badań Statystyczno-Ekonomicznych, GUS, Warszawa.
- SZULC A. 1995: Ubóstwo w okresie transformacji ekonomicznej. INE PAN, Warszawa.

Changes in the Sphere of Poverty in the years 1980–2001 in Poland

Abstract

The process of system transformation in Poland begot a number of new social phenomena. Beside undoubtedly positive effects, some negative phenomena occurred, which are for example: enlargement of the group of people living in poverty and increase in financial standing differentiation, as well as establishment of poverty in Poland. Poverty became visible and begot many questions. The presented study attempts to answer some of these questions, which are: how many people in fact live in poverty. Answering all these questions, the author characterizes poverty as a socio-economic phenomenon, indicates the methods of measuring poverty, and presents an evaluation of the area in which the problem occurs in Poland.

Zmiany sytuacji kobiet na wiejskim rynku pracy w Polsce w latach 1996–2003

Wstęp

Transformacja społeczno-gospodarcza w latach 90. ubiegłego wieku zapoczątkowała liczne zmiany w polskim rolnictwie. Tradycyjne pojmowanie rolnictwa jako jedynego miejsca pracy ludności na wsi przechodzi do przeszłości. Z uwagi na zmieniające się warunki ekonomiczne mieszkańcy wsi poszukują dodatkowych form zarobkowania. W ostatnim dziesięcioleciu wzrasta także odsetek kobiet prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą, związaną zwykle z wykorzystaniem zasobów gospodarstwa rolnego (handel, usługi, rzemiosło). Sytuacja kobiet mieszkających na wsi, podejmujących działalność gospodarczą, jest bardziej skomplikowana niż kobiet w mieście. Kobiety na obszarach wiejskich są na ogół słabiej wykształcone, mają poczucie mniejszej wartości i mniej odwagi w podejmowaniu i prowadzeniu działalności na własny rachunek. Znaczną rolę odgrywa tu również opinia ze strony innych członków wiejskiej społeczności.

Przedmiotem opracowania jest ocena sytuacji kobiet na wiejskim rynku pracy. Aby odpowiedzieć na pytanie, jak w rzeczywistości kobiety radzą sobie na wiejskim rynku pracy, posłużymy się zarówno wynikami badań własnych, prowadzonych w Katedrze Polityki Agrarnej i Marketingu SGGW w latach 1997–2003, oraz innych badań empirycznych, danymi statystyki masowej, jak i rozważaniami teoretycznymi. Do pełniejszego przedstawienia sytuacji ekonomicznej w rolnictwie oraz oceny warunków życia społeczeństwa wiejskiego, a zwłaszcza kobiet, posłużą nam dane Spisu Rolnego z 1996 r., a także wyniki Powszechnego Spisu Rolnego oraz Narodowego Spisu Powszechnego Ludności i Mieszkań, przeprowadzonych w 2002 r. Ponadto, posłużymy się również wynikami badań Fundacji Naukowej Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych¹.

¹Gawrońska-Nowak B., Jura J., Zarzycka A., 2003: Bariery napotkane przez kobiety wiejskie i z małych miejscowości w korzystaniu z przysługujących im praw. Raport – wyniki badań przeprowadzonych przez Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Fundacja Naukowa, na zlecenie Sekretariatu Pełnomocnika Rządu ds. Równego Statusu Kobiet i Mężczyzn.

Aktywność zawodowa kobiet wiejskich

W przeszłości kobiety odgrywały większą rolę ze względu na odchodzenie mężczyzn do zawodów pozarolniczych (tzw. ludność dwuzawodowa lub zarobkująca poza rolnictwem w rodzinach wielopokoleniowych), związanych głównie z przemysłem ciężkim, transportem, budownictwem. Zmuszało to kobiety do przejmowania wielu zadań wykonywanych tradycyjnie przez mężczyzn. Z czasem nasilił się odpływ młodych kobiet ze wsi, znajdujących zatrudnienie w przemyśle i różnego typu usługach. Pociągnęło to za sobą zmiany w strukturze demograficznej ludności rolniczej i pogłębiło procesy starzenia się siły roboczej. Wystąpiła nierównowaga między kobietami i mężczyznami w wieku produkcyjnym – na wsi zaczęli przeważać mężczyźni nie mogący znaleźć partnerki życiowej.

Wyniki Spisu Rolnego z 1996 r. wskazują, że populacja ludności związanej z rolnictwem wynosiła około 11,6 mln (prawie 30% ogółu ludności Polski). W latach 1991–1997 w grupach wiekowych do 44 lat na 100 mężczyzn przypadało mniej niż 90 kobiet, natomiast w grupach powyżej 45 roku liczba kobiet znacznie przewyższała liczbę mężczyzn.

Jak wynika z ostatnich danych Narodowego Spisu Powszechnego Ludności i Mieszkań oraz Powszechnego Spisu Rolnego, w 2002 r. na wsi zamieszkiwało około 7,3 mln kobiet. Odsetek mieszkanek wsi w populacji kobiet w Polsce wynosi 37,2%. Na wsi występuje równowaga według płci (z lekką przewagą kobiet: na 100 mężczyzn przypada 101 kobiet), podczas gdy w miastach na 100 mężczyzn przypada 110 kobiet.

Pracujący wyłącznie lub głównie w swoim gospodarstwie rolnym (1967 tys.) stanowili w 2002 r. blisko 90% ogólnej liczby pracujących w rolnictwie. Zdecydowaną większość (96,6%) stanowiły tu osoby, dla których praca w swoim gospodarstwie rolnym była wyłącznym zajęciem. Odsetek pracujących tylko w gospodarstwie rolnym był nieco większy wśród kobiet (98,3%) niż wśród mężczyzn (95,1%). Wśród osób pracujących wyższy był udział mężczyzn, stanowili oni 54,8% pracujących.

Wraz ze wzrostem powierzchni użytków rolnych systematycznie zmniejszał się udział kobiet wśród pracujących w gospodarstwie; o ile w małych gospodarstwach (o powierzchni użytków rolnych 1–2 ha) kobiety stanowiły połowę pracujących (50,2%), to w największych – niewiele ponad jedną trzecią (36,5%). Praca w gospodarstwie rolnym zajmowała średnio 7,5 godziny dziennie. Mężczyźni pracowali średnio o godzinę dłużej (8 godzin dziennie) od kobiet (niecałe 7 godzin)².

²Dane Powszechnego Spisu Rolnego 2002. [w:] Kaczkowska R., Cypel E., Krawiecka L., Kursa L., Nowicka G., Maj A., Szeffler S., Burak G., Rychlik E., Raport z wyników Powszechnego

Jak wynika z badań GUS, wskaźnik aktywności zawodowej ludności wiejskiej w IV kwartale 1997 r. osiągnął wyższy poziom niż jego odpowiednik dla mieszkańców miast (tab. 1). Spowodowane to było większą aktywnością zarówno mężczyzn, jak i kobiet mieszkających na terenach wiejskich. To samo odnosi się do wskaźnika zatrudnienia.

Tabela 1

Sytuacja kobiet na wiejskim rynku pracy (stan w IV kwartale 1997 i III kwartale 2003)

Wyszczególnienie		Wskaźnik aktywności zawodowej (w %)		Wskaźnik zatrudnienia (w %)		Stopa bezrobocia (w %)	
		1997	2003	1997	2003	1997	2003
Ludność Polski	Ogółem	57,4	55,6	51,5	44,6	10,2	19,8
	Mężczyźni	65,5	63,0	59,8	51,3	8,7	18,6
	Kobiety	50,0	48,9	44,0	38,5	12,0	21,3
Ludność wiejska	Razem	59,5	57,3	53,9	47,4	9,3	17,2
	Mężczyźni	68,3	65,1	63,0	55,0	.	15,5
	Kobiety	50,9	49,6	45,2	40,0	.	19,2
Ludność wiejska związana z gospodarstwem rolnym	Razem	.	65,9	.	59,1	.	10,4
	Mężczyźni	.	72,1	.	65,6	.	9,1
	Kobiety	.	59,4	.	52,3	.	12,0
Ludność wiejska bezrolna	Razem	.	46,5	.	33,0	.	29,1
	Mężczyźni	.	55,8	.	40,9	.	26,6
	Kobiety	.	38,3	.	25,9	.	32,3

Źródło: Opracowanie własne. Rocznik Statystyczny GUS 1998; „Aktywność Ekonomiczna Ludności Polski – Informacje i Opracowania Statystyczne III kwartał 2002”, GUS Warszawa.

Komentując kształtowanie się takich wskaźników, jak zatrudnienie i stopa bezrobocia, zauważa się wysoki udział ludności aktywnej zawodowo w grupie rolników, tam też najniższa jest stopa bezrobocia. Z kolei najwyższe bezrobocie notuje się na wsi w grupie ludności nie posiadającej gospodarstw i są to zwykle pracownicy dawnych państwowych gospodarstw rolnych. Problem jest szczególnie nasilony w regionach Polski zachodniej i północnej, gdzie przed zmianą ustroju skoncentrowana była własność państwowa w rolnictwie.

W III kwartale 2002 r. aktywność zawodowa kobiet na wsi była wyższa niż w miastach. Współczynnik aktywności zawodowej kobiet na obszarach wiej-

skich wynosił przeciętnie ok. 50% i był niższy w porównaniu z 1997 r. o ok. 1,3%. Również wskaźnik zatrudnienia uległ zmniejszeniu w badanym okresie o ok. 5 punktów procentowych i osiągnął w 2002 r. poziom 40%. Stopa bezrobocia ludności wiejskiej w latach 1997–2003 wzrosła prawie dwukrotnie, osiągając wielkość 17,2%, przy czym była ona wyższa w przypadku kobiet (19,2%) niż mężczyzn (15,5%). Na szczególną uwagę zasługuje fakt, iż wśród kobiet związanych z gospodarstwem rolnym co ósma nie miała pracy, natomiast wśród kobiet bezrolnych bezrobotna była już co trzecia.

Wykonując zawód rolniczkę, kobieta przeważnie jest partnerem mężczyzny w pracy w gospodarstwie rolnym lub w prowadzeniu pozarolniczej działalności gospodarczej (rodzinnej firmy). Mimo to respektowany jest nadal tradycyjny podział pracy i obowiązków wykonywanych przez członków rodziny (w rolnictwie wciąż utrzymuje się podział na prace męskie i kobiece). Praca w gospodarstwie domowym pozostaje domeną kobiet. W gospodarstwie rolnym kobiety nie wykonują takich prac polowych, jak orka, opryski itp. Częściej niż mężczyźni kontaktują się z urzędami. W pewnych, na ogół niekorzystnych, sytuacjach rodzinnych (wdowieństwo, choroba męża, samotność) kobieta bywa kierownikiem gospodarstwa rolnego.

Wprowadzenie nowego systemu ekonomicznego zahamowało odpływ siły roboczej z rolnictwa do innych działów gospodarki. Niejednokrotnie powracają na wieś ci, którzy utracili pracę w mieście. W związku ze zmianami na rynku pracy, dużą skalą bezrobocia, zarówno kobiety, jak i mężczyźni, a często są to osoby młode, pozostają na utrzymaniu rodziców, gdyż jako nieposiadający doświadczenia zawodowego nie mogą znaleźć pierwszej pracy.

Część kobiet na wsi podejmuje działalność gospodarczą na własny rachunek. Są różne rodzaje przedsiębiorczości: działalność rzemieślnicza, agroturystyka, przetwarzanie i sprzedaż produktów rolnych. Taki charakter pracy jest atrakcyjny, pozwala bowiem godzić obowiązki zawodowe z pracą w domu i wychowaniem dzieci. Łączenie pracy w rolnictwie z pracą pozarolniczą umożliwia prowadzenie mniej dochodowych gospodarstw i zapobiega wyludnianiu się rolniczych regionów, a tym samym ekonomicznej i społecznej ich degradacji.

Bezrobocie oraz ograniczenia wydatków na cele socjalne mają wpływ na poziom dochodów rodzin i na sytuację kobiet. Coraz większa liczba kobiet odczuwa pogorszenie się warunków pracy i życia. Ogólne pogorszenie sytuacji w zatrudnieniu, przy jednoczesnym zmniejszeniu liczby świadczeń w dziedzinie usług socjalnych, przyczynia się do feminizacji ubóstwa i ma negatywny wpływ na fizyczną i psychiczną kondycję kobiet. Zjawiska te dotyczą w szczególności kobiety chore, niepełnosprawne, samotne matki, osoby w starszym wieku. Do najsłabszych grup zalicza się także kobiety zamieszkałe na peryferyjnych obszarach wiejskich.

Na wsi większość pracujących kobiet wykonuje prace fizyczne. Kobiety na wsi i z małych miejscowości mają większe kłopoty ze znalezieniem pracy od kobiet w miastach. Barierą często uniemożliwiającą im podjęcie pracy jest brak wykształcenia lub jego niedostateczny poziom.

Do najważniejszych, deklarowanych powodów przerwania pracy najmniej przez kobiety wiejskie należały bankructwo zakładu pracy lub macierzyństwo. Macierzyństwo jako powód przerwania pracy ma również związek z większą dzietnością kobiet na wsi.

Bardziej elastyczne postawy na rynku pracy, dotyczące skłonności do zmiany zawodu i przekwalifikowania się lub zmiany miejsca zamieszkania, prezentują kobiety z miast. Brak elastyczności w postawach kobiet ze wsi może wynikać również z niższego poziomu wykształcenia. W przypadku wsi większy stopień niechęci do zmiany miejsca zamieszkania wiązać się może z faktem, iż nawet niskodochodowe gospodarstwo rolne może zaspokoić najbardziej podstawowe potrzeby, takie jak skromne wyżywienie i utrzymanie.

Przedsiębiorczość kobiet na wsi³

Małe i średnie przedsiębiorstwa odgrywają ważną rolę w rozwoju obszarów wiejskich oraz aktywizacji kobiet. Jak wynika z badań prowadzonych w 1997 r., w całej zbiorowości małych przedsiębiorstw kobiety prowadziły co piątą firmę. Ponad połowa ankietowanych kobiet – przedsiębiorczyń prowadziła działalność handlową (51%), natomiast usługi stanowiły przedmiot działalności dla 39% przedsiębiorstw, w pozostałych 10% były to firmy produkcyjne. Zajmując się handlem, kobiety najczęściej prowadziły sklepy spożywcze i przemysłowe, a w sektorze usług zakłady fryzjerskie i krawieckie. Kobiety rzadziej podejmowały się świadczenia usług nowoczesnych typu doradztwo finansowo-podatkowe, prowadzenie rachunkowości, a więc usług wymagają-

³W Katedrze Polityki Agrarnej i Marketingu SGGW, w ramach projektu badawczego KBN pt. Rola kobiet w aktywizacji i wielofunkcyjnym rozwoju obszarów wiejskich, prowadzone są badania populacji kobiet, właścielek małych przedsiębiorstw na obszarach wiejskich. Badania podzielono na dwa etapy: pierwszy w 1997 r., drugi zaś w 2003 r. Celem badań w 2003 r. było przedstawienie przyczyn i uwarunkowań zmian, jakie zaszły w przedsiębiorstwach prowadzonych przez kobiety, na przestrzeni pięciu lat ich funkcjonowania. Dane empiryczne zostały zgromadzone metodą kwestionariuszy ankiet i wywiadu bezpośredniego. W 1997 r. badaniami objęto 720 kobiet, natomiast w 2003 r. ankiety zostały wysłane do ponad 600 kobiet-przedsiębiorczyń. Były to te same osoby, które prowadziły przedsiębiorstwa w 1997 r. Badane przedsiębiorstwa zlokalizowane były w 60 gminach z terenu całej Polski, w regionach kontrastujących pod względem warunków społeczno-ekonomicznych, o różnym charakterze rozwoju. Gminy zostały podzielone na dwa typy: gminy miejsko-wiejskie i podmiejskie oraz gminy wiejskie.

cych wysokich kwalifikacji. Rozpoczynając działalność gospodarczą, przedsiębiorczynie najczęściej korzystały z oszczędności własnych, niejednokrotnie wspomaganych pożyczką od rodziny. Jedynie 34% ankietowanych kobiet korzystało z kredytu. Dochody otrzymywane z małego biznesu były relatywnie niskie, niejednokrotnie wspierane dochodem rolniczym, co druga bowiem ankietowana firma związana była z gospodarstwem rolnym. Dochody wyższe niż przeciętnie, uzyskiwano na ogół w gminach podmiejskich, będących często zapleczem dużych aglomeracji⁴.

Odpowiedzi na pytanie dotyczące zamierzeń na przyszłość były optymistyczne. Większość, bo prawie 85% badanych kobiet, zamierzała dalej prowadzić daną działalność gospodarczą, a tylko 4% kobiet deklaroowało zamiar rezygnacji z prowadzenia firmy. Tak więc kobiety prowadzące w 1997 r. drobne przedsiębiorstwa na obszarach wiejskich widziały korzystne perspektywy dla rozwoju swoich firm, a planując inwestycje zakładały większe zaangażowanie własnych oszczędności przy mniejszym wykorzystaniu drogiego kredytu.

Wielkość przeciętnej rodziny ankietowanych w 1997 r., była bardziej zbliżona do wielkości przeciętnej rodziny rolniczej niż rodzin przedsiębiorców, być może z tego względu, iż połowa przedsiębiorczyń, z racji miejsca zamieszkania, prowadziła, obok firmy, gospodarstwo rolne. Właścicielki małych firm były statystycznie młodsze w porównaniu z kobietami-rolniczkami oraz z kobietami prowadzącymi samodzielnie gospodarstwa rolne. Przeciętny wiek przedsiębiorczyń wynosił 40 lat.

W drugim etapie badań (2003 r.) ankiety wysłano do 600 przedsiębiorczyń (w pozostałych 120 przypadkach brakowało dokładnych adresów). W rezultacie otrzymano zwrot 205 wysłanych ankiet, z czego wynika, iż w badaniach z 2003 r. wzięła udział tylko mniej niż jedna trzecia z grupy kobiet ankietowanych w 1997 r. Wśród odpowiedzi było 56 zwrotów z urzędów pocztowych, jako powody zwrotów podawano najczęściej zmianę adresu, w kilku zaś przypadkach adresatki już nie żyły. Wypełnione ankiety nadesłały 143 kobiety.

W 2003 r. 40% badanych firm zlokalizowanych było w gminach podmiejskich i miejsko-wiejskich, a 60% firm w gminach wiejskich.

Spśród 143 kobiet, które odpowiedziały na pytania zawarte w ankiecie, tylko 110 (77%) prowadziło działalność gospodarczą, z tego w gminach podmiejskich i miejsko-wiejskich było 59 firm (41% firm aktywnych), a w gminach wiejskich – 84 firmy (59% firm aktywnych). Stanowiły one około 18% ankietowanych w latach 1997–2003 kobiet (720). Losów prawie 80% po-

⁴Por. Sawicka J., 1998 (red.): Aktywizacja zawodowa kobiet wiejskich poprzez rozwój drobnej przedsiębiorczości. Tom I i II: Społeczno-kulturowe i ekonomiczne uwarunkowania przedsiębiorczości kobiet. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.

przednio badanych przedsiębiorstw nie udało się ustalić. Można przypuszczać, że w większości przedsiębiorstw z różnych powodów zaprzestano działalności przed 2003 r. Taka interpretacja jest zgodna ze statystykami innych krajów o gospodarce rynkowej, gdzie na sto nowo założonych przedsiębiorstw jedynie około dwadzieścia (jedna piąta) będzie funkcjonować po upływie 5 lat. Pozostałe zbankrutują, zaprzestaną działalności lub przekształcą się w inne firmy. Tak więc przeprowadzone badania potwierdzałyby tę ogólnościową prawidłowość.

W badanej populacji kobiet, które po pięciu latach nadal prowadzą działalność gospodarczą, większość prowadzi przedsiębiorstwa z branży handlowej – około 60%. Jest to najbardziej trwała i żywotna dziedzina działalności kobiet, gdyż w populacji badanej pięć lat temu działalność handlową prowadziło także ponad 50% badanych. Połowa kobiet zajmujących się handlem prowadzi sklepy spożywczo-przemysłowe, a co szosta sklep przemysłowy. Należy podkreślić, iż prawie 10% więcej przedsiębiorstw na obszarach wiejskich niż w gminach miejsko-wiejskich i podmiejskich koncentruje się na działalności handlowej (tab. 2).

Niecałe 30% przedsiębiorczyń zajmuje się działalnością usługową (w 1997 r. – 39%), w której dominują: gastronomia (8%), fryzjerstwo (6%) oraz agroturystryka (5%). Podobne wskaźniki udziału były w 1997 r. Produkcją (w tym rolniczą) i przetwórstwem rolno-spożywczym zajmuje się co dziesiąta kobieta (o prawie 3 punkty procentowe więcej w gminach wiejskich niż w pozostałych rejonach).

Wśród ankietowanych przedsiębiorczyń prowadzących w 2003 r. nadal działalność gospodarczą 40% zwiększyło zatrudnienie w firmie, a w 37% liczba zatrudnionych pracowników nie uległa zmianie. W pozostałych przedsiębiorstwach zredukowano liczbę pracowników. W przypadku przedsiębiorstw prowadzonych przez kobiety na terenie gmin wiejskich tylko w 29% zwiększono liczbę pracowników, a w około 35% rozmiary zatrudnienia nie zmieniły się.

W grupie wszystkich aktywnych firm w 23% zmniejszono zatrudnienie w badanym okresie, z czego w prawie 16% przypadków zostali zwolnieni wszyscy pracownicy najemni i są to obecnie firmy jednoosobowe. Problem ten w większym stopniu dotyczy firm działających na obszarach wiejskich (22%).

Kobiety, które w latach 1997–2003 zrezygnowały z prowadzenia przedsiębiorstwa, jako przyczynę takiej decyzji wskazywały najczęściej na brak opłacalności działalności (22%), wysokie podatki i brak popytu (po około 20%) oraz wysokie składki ZUS (15%). Wysokie podatki i składki ZUS oraz wysokie koszty produkcji były bardziej odczuwalne w przedsiębiorstwach zlokalizowanych bliżej miast. Na terenie gmin wiejskich największe znaczenie miały

Tabela 2

Profile działalności firm według typów gmin w 2003 r.

Rodzaj działalności	Firmy		Typy gmin			
			miejsko-wiejskie i podmiejskie		wiejskie	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%
Handel	64	58,2	22	52,4	42	61,8
Usługi	30	27,3	13	31,0	17	25,0
Produkcja i przetwórstwo	12	10,9	4	9,5	8	11,8
Pozostałe	4	3,6	3	7,1	1	1,5
Firmy aktywne ogółem	110	100,0	42	100,0	68	100,0

Źródło: Badania własne w 2003 r.

nieopłacalność działalności oraz brak popytu na dobra i usługi oferowane przez firmy (po ok. 38%). Inne powody rezygnacji z prowadzenia własnej firmy, wymieniane przez ankietowane kobiety, to: zły stan zdrowia, podeszły wiek, przejście na emeryturę lub podjęcie pracy najemnej. Wreszcie dla kilku kobiet powodem rezygnacji była wysoka konkurencja, a także trudności z dostępem do kredytów oraz brak własnych środków finansowych (tab. 3).

Spośród badanych firm, które w 2003 r. kontynuują działalność gospodarczą (110), około 51% określiło swoje dochody jako niższe lub porównywalne ze średnim poziomem wynagrodzenia miesięcznego brutto, które w gospodarce w 1996 r. wynosiło 873 zł. Ponad 46% przedsiębiorczyń podało wówczas, że ich dochody przewyższają średnią płacę krajową. Sytuacja ta uległa pogorszeniu w ciągu kolejnych 5 lat. W 2002 r. aż 73% populacji tych samych ankietowanych kobiet uzyskało dochód porównywalny lub niższy od średniej płacy krajowej, w tym aż 49% niższy od średniego poziomu wynagrodzenia miesięcznego brutto (2002 r. = 2133,21 zł). Jedynie 18% przedsiębiorczyń deklaroowało dochody wyższe niż przeciętna płaca.

W 1996 r. dochody w badanych przedsiębiorstwach w 46% przypadków przewyższały poziom średniej płacy krajowej, w tym w gminach wiejskich jedynie w co trzeciej firmie dochody przekraczały średnią, natomiast w gminach podmiejskich takich firm było 64%. Po 1996 r. nastąpiło pogorszenie się sytuacji dochodowej firm w relacji do średniej płacy krajowej. W 2002 r. zaledwie 18% firm osiągnęło dochody przekraczające poziom płacy krajowej, i to bez względu na to, w jakich gminach firmy były zlokalizowane. Oznacza to, iż w relacji do średniej krajowej nastąpił znaczny spadek dochodów.

Tabela 3

Przyczyny rezygnacji kobiet z prowadzenia działalności gospodarczej w okresie 1997–2003 (wg 33 kobiet-respondentek)

Wyszczególnienie	Firmy ogółem		Typ gminy			
			miejsko-wiejskie i podmiejskie		wiejskie	
	liczba odpowiedzi	%	liczba odpowiedzi	%	liczba odpowiedzi	%
Brak opłacalności	10	30,3	4	23,5	6	37,5
Wysokie podatki	9	27,3	5	29,4	4	25,0
Brak popytu	9	27,3	3	17,6	6	37,5
Wysokie składki ZUS	7	21,2	4	23,5	3	18,8
Wiek – emerytura	4	12,1	2	11,8	2	12,5
Wysokie koszty czynników produkcji	4	12,1	3	17,6	1	6,3
Zły stan zdrowia	3	9,1	2	11,8	1	6,3
Wysoka konkurencja na rynku	3	9,1	2	11,8	1	6,3
Brak własnych środków finansowych	3	9,1	2	11,8	1	6,3
Brak dostępu do kredytów	1	3,0	0	0,0	1	6,3
Inne	3	9,1	0	0,0	3	18,8
Liczba firm ogółem	33	100,0	17	100,0	16	100,0

Źródło: Badania własne w 2003 r.

Jak wynika z badań w KPAiM w 2003 r., w opinii właścielek małych firm najważniejszą barierą prowadzenia działalności i rozwoju firmy są wysokie obciążenia fiskalne, a więc składki ZUS (80%) i stawki podatkowe (73%). Na drugim miejscu wymieniano rosnące trudności ze zbytem towarów i usług (69%), które wynikały z malejącego popytu; a w przypadku działalności handlowej była to rosnąca konkurencja ze strony supermarketów. Ponad dwie trzecie przedsiębiorczyń stwierdziło, iż bariery z obszaru etyki biznesu, jak np. zazdrość środowiska oraz niesolidność kontrahentów, mogą również poważnie utrudnić prowadzenie działalności. Panie wskazywały na małą dostępność doradztwa i edukacji gospodarczej, niski poziom infrastruktury oraz przestarzały sprzęt i uzbrojenie techniczne firmy. Jednocześnie właścielek nie stać na dokonywanie większych inwestycji. Na wymienione bariery działalności częściej wskazywały kobiety, które prowadziły działalność gospodarczą w gminach wiejskich (tab. 4).

Tabela 4

Bariery w działalności firm prowadzonych przez kobiety (w % odpowiedzi)

Bariery	Odsetek wskazań		
	ogółem	w gminach	
		miejsko-wiejskich i podmiejskich	wiejskich
Wysokie ubezpieczenia społeczne	79,7	74,6	83,3
Wysokie podatki	72,7	66,1	77,4
Trudności ze zbytem produktów	68,5	67,8	69,0
Zazdrość środowiska, niesolidarność kontrahentów	66,4	62,7	69,0
Mała dostępność informacji, edukacji doradztwa	54,5	52,5	56,0
Niski stopień nowoczesności wyposażenia firm	52,4	49,2	54,8
Infrastruktura	50,3	47,5	52,4

Źródło: Badania własne w 2003 r.

Porównując bariery rozwoju przedsiębiorczości występujące w roku 1997⁵ należy zaznaczyć, że do chwili obecnej warunki prowadzenia działalności gospodarczej nie uległy poprawie, a w niektórych dziedzinach nawet nastąpiło ich pogorszenie, zwłaszcza na obszarach wiejskich. Trudności w działalności gospodarczej, które wynikały ze zbyt wysokich podatków i składek na ubezpieczenia społeczne (wysokie koszty pracy), a także trudności z uzyskaniem kredytów bankowych były wymieniane przez ankietowane kobiety zarówno w 1997 r., jak i w 2003 r.

W opinii właścielek badanych firm, w pierwszej kolejności powinny zostać podjęte działania mające na celu ujednolicenie przepisów i obniżenie stawek podatkowych oraz stworzenie odpowiednich ulg dla małych firm. Na taką odpowiedź wskazała prawie połowa kobiet z obu typów gmin. Ważne jest również obniżenie stawek ZUS (37% w gminach miejsko-wiejskich i 27% w gminach wiejskich) i zwiększenie dostępności kredytów preferencyjnych dla sektora MSP, które mogłyby być przyznawane przy niższym wymaganym zabezpieczeniu oraz korzystniejszej stopie procentowej (31% w gminach miejsko-wiejskich i 19% w gminach wiejskich).

Wskazywano również na potrzebę walki z biurokracją (16%). Nadmierna biurokracja blokuje rozwój, zwłaszcza drobnych firm. Skomplikowana ewidencja zakupów, sprzedaży, wyposażenia itp. dokonywana jest zazwyczaj przy użyciu długopisu i kartki, gdyż wiele małych firm nie posiada komputera, przez

⁵Por. Sawicka J., 1998. op. cit., s. 210.

co zadania te stają się bardzo pracochłonne. W opinii badanych z gmin wiejskich, także obniżenie kosztów pracy (9,5%) i innych opłat (11%), mogłoby umożliwić zatrudnianie większej liczby pracowników. Dwa razy więcej przedsiębiorczyń z gmin wiejskich niż z miejsko-wiejskich stwierdziło, iż niezbędna jest poprawa czytelności, spójności i przejrzystości przepisów prawnych (20%). Wskazywano także na konieczność walki z bezrobociem i nieuczciwą konkurencją, potrzebę poprawy jakości usług doradczych i edukacyjnych oraz zwiększenie dostępu do informacji gospodarczych.

Aktywizacja kobiet na obszarach wiejskich poprzez ich organizacje i działalność obywatelską

Kobiety na wsi uczestniczą w wielu przedsięwzięciach społecznych. Jedną z lepiej zorganizowanych organizacji kobiecych są Koła Gospodyń Wiejskich. Zaczęły one powstawać prawie równolegle z zawiązywaniem się kółek rolniczych, tj. w latach 60. XIX wieku. Po II wojnie światowej zostały formalnie reaktywowane w 1957 r. i działają nieprzerwanie do dziś. Są one najbardziej masową organizacją kobiecą na polskiej wsi. Zgodnie z regulaminem, członkiniami koła mogą być, na zasadach dobrowolności, wszystkie kobiety, którym odpowiada program działania KGW i których charakter pracy zawodowej lub działalności społecznej związany jest ze środowiskiem wiejskim. Zdecydowana większość członkiń Kół Gospodyń Wiejskich to rolniczki. Dużą grupę stanowią także nauczycielki, pracownice różnych zakładów pracy i instytucji obsługujących wieś i rolnictwo, jak np. lekarki i pielęgniarki⁶.

Najważniejsze osiągnięcia Kół Gospodyń Wiejskich to: doradztwo na rzecz wsi, wspieranie kobiet w dążeniu do równego udziału we władzach, zdobywanie kwalifikacji zawodowych, organizacja letniego wypoczynku dzieci, przeciwdziałanie alkoholizmowi, profilaktyka domowa, poprawa wiejskiej infrastruktury, pomoc ubogim itp.

Koła gospodyń mają również tradycje w organizowaniu i upowszechnianiu amatorskiego ruchu artystycznego, kultywowaniu tradycji i miejscowego folkloru. Przy wielu z nich istnieją regionalne zespoły pieśni i tańca oraz grupy teatralne. Z myślą o turystach organizuje się wiejskie imprezy okolicznościowe, np. dożynki, czy różnego rodzaju jarmarki oraz wystawy ludowego rękodzieła artystycznego.

⁶Grzebisz-Nowicka Z., 1995: Działalność organizacji Kół Gospodyń Wiejskich na rzecz kobiet i ich rodzin. [w:] Sawicka J. (red.), 1995: Kobieta wiejska w Polsce – rodzina, praca, gospodarstwo. FAPA, Warszawa, s. 148.

Rola obywatelska kobiet polega między innymi na ich udziale we władzach lokalnych i regionalnych. Dane statystyczne określające udział kobiet w organach samorządowych wskazują na wciąż niewielką ich rolę w samorządach gmin, powiatów, w sejmikach wojewódzkich (tab. 5). W gminach wiejskich zaangażowanie kobiet jest jeszcze mniejsze.

Tabela 5

Kobiety radne organów jednostek samorządu terytorialnego w latach 1998–2001 (odsetek kobiet w każdej grupie)

Wyszczególnienie	Radni			
	radny gmin	radny miast w miastach na prawach powiatu	radny powia- tów	sejmiki woje- wództw
Stan w dniu wyborów 11.10.1998	15,7	19,9	14,9	10,9
Stan w dniu 31.12.2001	15,9	20,1	15,0	11,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Mały Rocznik Statystyczny, GUS 2002.

Jak wynika z badań Gawrońskiej-Nowak⁷, kobiety często postrzegają działalność publiczną jako niedostępną dla siebie: albo z powodu braku wiedzy i wykształcenia w przypadku mieszkanek wsi, albo też z powodu kłopotów z przebicciem się przez „stałe”, skorumpowane układy, co akcentowały mieszkanki miast. Co więcej, znaczna część kobiet ze wsi jako przyczynę tego, iż nie należy w chwili obecnej do żadnej organizacji, podaje rozwiązanie miejscowego Koła Gospodyń Wiejskich. Większość kobiet należących do jakiejkolwiek organizacji społecznej jest w wieku powyżej 45 lat. Młodsze kobiety, zarówno na wsiach, jak i w miastach, wydają się być niezainteresowane jakąkolwiek formą aktywności społecznej.

Działalność zespołowa kobiet i ich organizowanie się nie dotyczyą jedynie aktywności polityczno-społecznej, związane są również z gospodarką. W Polsce zaczęły powstawać zespoły rolników mające na celu poprawę pozycji konkurencyjnej producentów rolnych. Dotychczas najwięcej takich zespołów powstało w branży sadowniczej, mleczarskiej i mięsnej. Wśród ich uczestników zaledwie co dziesiąta osoba to kobieta.

⁷Gawrońska-Nowak B., Jura J., Zarzycka A., 2003, op.cit. s. 15–16.

Podsumowanie

Z przeprowadzonych badań wynikają następujące wnioski:

- Najwyższe bezrobocie notuje się na wsi w grupie ludności nie posiadającej gospodarstw. Są to byli pracownicy zlikwidowanego sektora państwowych gospodarstw rolnych. Problem jest szczególnie nasilony w regionach Polski zachodniej i północnej, gdzie przed zmianą ustroju skoncentrowana była własność państwowa w rolnictwie. W latach 1997–2003 stopa bezrobocia ludności wiejskiej wzrosła prawie dwukrotnie, osiągając wielkość 17,2%, przy czym była ona wyższa w przypadku kobiet. Na szczególną uwagę zasługuje fakt, iż wśród kobiet związanych z gospodarstwem rolnym co ósma nie miała pracy, natomiast wśród kobiet bezrolnych bezrobotna była już co trzecia.
- Wykonując zawód rolniczki, kobieta przeważnie jest partnerem mężczyzny w pracy w gospodarstwie rolnym lub w prowadzeniu rodzinnego przedsiębiorstwa. Praca w gospodarstwie domowym natomiast pozostaje domeną kobiet. W pewnych sytuacjach rodzinnych (wdowieństwo, choroba męża, samotność) kobieta staje się kierownikiem gospodarstwa rolnego.
- Bezrobocie oraz ograniczenia wydatków na cele socjalne mają wpływ na poziom dochodów rodzin i na sytuację kobiet. Coraz większa liczba kobiet odczuwa pogorszenie się warunków pracy i życia. Zjawiska te dotyczą w szczególności kobiety chore, niepełnosprawne, samotne matki, osoby w starszym wieku. Do najsłabszych grup zalicza się także kobiety zamieszkałe w regionach peryferyjnych.
- Część kobiet wiejskich podejmuje działalność gospodarczą na własny rachunek. Taki charakter pracy jest atrakcyjny, pozwala bowiem godzić obowiązki zawodowe z pracą w domu i wychowaniem dzieci. Łączenie pracy w gospodarstwie rolnym z pracą pozarolniczą umożliwia prowadzenie mniej dochodowych gospodarstw i zapobiega wyludnianiu się rolniczych regionów, a tym samym ekonomicznej i społecznej ich degradacji. Najbardziej trwałą i żywotną dziedziną działalności kobiet jest handel. Połowa kobiet zajmujących się handlem prowadzi sklepy spożywczo-przemysłowe.
- W 2003 r., w przypadku przedsiębiorstw prowadzonych przez kobiety na terenie gmin wiejskich, tylko w co trzecim zwiększono liczbę pracowników, a w 3 na 10 firm rozmiary zatrudnienia nie zmieniły się. W znacznej liczbie przypadków zostali zwolnieni wszyscy pracownicy najemni i są to obecnie firmy jednoosobowe.

- Na terenie gmin wiejskich głównymi przyczynami zaniechania prowadzenia firmy są nieopłacalność działalności oraz brak popytu na dobra i usługi oferowane przez firmy.
- W latach 1996–2002 w relacji do średniej krajowej płacy w gospodarce narodowej nastąpił znaczny spadek dochodów w badanych firmach. W 1996 r. prawie połowa badanych przedsiębiorczyń deklarowała dochody wyższe od średniego wynagrodzenia w gospodarce narodowej, natomiast w 2002 r. była to już tylko co piąta kobieta.
- W opinii właścicielek małych firm najważniejszą barierą prowadzenia działalności i rozwoju firmy są wysokie obciążenia fiskalne, a więc składki ZUS i stawki podatkowe. Na kolejnych miejscach wymieniano rosnące trudności ze zbytem towarów i usług, zazdrość środowiska oraz niesolidność kontrahentów, małą dostępność doradztwa i edukacji gospodarczej, niski poziom infrastruktury oraz przestarzały sprzęt. Na wymienione bariery działalności częściej wskazywały kobiety, które prowadziły działalność gospodarczą w gminach wiejskich. Porównując bariery rozwoju przedsiębiorczości występujące pięć lat temu należy zaznaczyć, że szczególnie pogorszyły się warunki dla rozwoju przedsiębiorczości w gminach wiejskich.
- W opinii właścicielek badanych firm, w pierwszej kolejności powinny zostać podjęte działania mające na celu ujednolicenie przepisów i obniżenie stawek podatkowych oraz stworzenie odpowiednich ulg dla małych firm. Ważne jest również obniżenie stawek ZUS i zwiększenie dostępności kredytów preferencyjnych dla małych przedsiębiorstw.
- Kobiety na wsi uczestniczą również w przedsięwzięciach społecznych. Jedną z lepiej zorganizowanych organizacji kobiecych są Koła Gospodyń Wiejskich. Zdecydowaną większość członkiń KGW stanowią rolniczki. Rola obywatelska kobiet polega między innymi na ich udziale we władzach lokalnych i regionalnych, jednak wciąż pełnią one niewielką rolę w samorządach gmin, powiatów i w sejmikach wojewódzkich. W gminach wiejskich zaangażowanie kobiet jest mniejsze niż w gminach wiejsko-miejskich. Kobiety na wsi często postrzegają działalność publiczną jako niedostępną dla siebie, głównie z powodu braku wiedzy i wykształcenia.

Literatura

Aktywność Ekonomiczna Ludności Polski – Informacje i Opracowania Statystyczne III kwartał 2002, GUS Warszawa.

GAWRÓŃSKA-NOWAK B., JURA J., ZARZYCKA A., 2003: Bariery napotkane przez kobiety wiejskie i z małych miejscowości w korzystaniu z przysługujących im praw. Raport – wyniki badań przeprowadzonych przez Centrum Analiz Społeczno-

-Ekonomicznych, Fundacja Naukowa, na zlecenie Sekretariatu Pełnomocnika Rządu ds. Równego Statusu Kobiet i Mężczyzn.

GRZEBISZ-NOWICKA Z., 1995: Działalność organizacji Kół Gospodyń Wiejskich na rzecz kobiet i ich rodzin. [w:] SAWICKA J. (red.), 1995: Kobieta wiejska w Polsce – rodzina, praca, gospodarstwo. FAPA, Warszawa, s. 148.

KACZKOWSKA R., CYPEL E., KRAWIECKA L., KURSA L., NOWICKA G., MAJ A., SZEFLER S., BURAK G., RYCHLIK E., 2002: Raport z wyników Powszechnego Spisu Rolnego 2002. Departament Statystyki Rolnictwa i Środowiska, Departament Statystyki Społecznej GUS, Warszawa 2003. [w:] Internet: www.stat.gov.pl

Roczniki Statystyczne GUS 1998, 2002

SAWICKA J., 1998 (red.): Aktywizacja zawodowa kobiet wiejskich poprzez rozwój drobnej przedsiębiorczości. Tom I i II: Społeczno-kulturowe i ekonomiczne uwarunkowania przedsiębiorczości kobiet. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.

The Assessment of Changes of the Situation of Women on rural labor market in Poland in the years 1996–2003

Abstract

The aim of the paper is the assessment of the situation of women on rural labor market in Poland. The highest rate of unemployment is noticed in the rural areas within the group of not possessing farms and it is higher especially in women's case. More and more women complain that the conditions of work and life are getting worse. Some of them undertake their own business. Such a work allows them to cope with housework and growing up children. The trade is the most constant field of the women's activity. However, there are still numerous barriers of running the enterprises. The rural women also participate in social life, i.e. Village Housewives Organizations, but they still are a small part of employed in public administration.

Nakłady inwestycyjne w przemyśle spożywczym

Celem opracowania jest przedstawienie czynników wpływających na poziom inwestycji przedsiębiorstw oraz analiza zmian, jakie zachodziły w bezwzględnym i względnym poziomie nakładów w całym przemyśle spożywczym, a także jego poszczególnych elementach składowych – branżach.

Okres badawczy obejmuje lata 1992–2000. Jest on określony na podstawie stosowanej metodologii obliczania wykorzystywanych wielkości oraz możliwości uzyskania szczegółowych danych dotyczących badanego problemu.

Wszystkie wielkości przedstawione są w cenach stałych. Okresem bazowym jest rok 2000. Przy przeliczeniach wartości inwestycji stosowano wskaźniki cen nakładów inwestycyjnych dla poszczególnych lat.

Definicje i determinanty inwestycji

Każda kategoria ekonomiczna jest definiowana na wiele sposobów. Kładziony jest nacisk na różne elementy, lecz istota problemu jest taka sama. Nie inaczej jest z inwestycjami.

„Inwestycja jest to zamiana środków finansowych na dobra rzeczowe, usługi, prawo użytkowania i patenty – a więc jest to majątek trwały zorganizowany w celu osiągnięcia w następnych okresach dodatkowych dochodów lub oszczędności kosztów” [Encyklopedia 1995, s. 387]. Inna definicja mówi: „nakłady inwestycyjne są to nakłady finansowe lub rzeczowe, których celem jest stworzenie nowych środków trwałych lub ulepszenie (przebudowa, rozbudowa, rekonstrukcja, adaptacja lub modernizacja) istniejących obiektów majątku trwałego, a także nakłady na tzw. pierwsze wyposażenie inwestycji” [Rocznik 2001, s. 511]. Najważniejszą ich cechą jest więc to, że mają na celu zwiększenie mocy produkcyjnych przedsiębiorstwa lub stworzenie nowego.

Do najważniejszych determinantów inwestycji realizowanych przez przedsiębiorstwa, także spożywcze, można zaliczyć [Brzoza-Brzezina 2002]:

- przewidywania dotyczące poziomu przyszłego popytu,
- poziom realnej stopy procentowej (liczonej *ex ante*),
- cenę produkowanego wyrobu,
- politykę podatkową państwa i samorządu,
- dostępność kredytu i innych form finansowania.

Przepływy kapitałów między krajami są dokonywane poprzez inwestycje (portfelowe i bezpośrednie) oraz długoterminowe kredyty i pożyczki udzielane przez rządy bądź instytucje międzynarodowe. Inwestycje portfelowe można określić jako nakłady, których celem nie jest aktywne zarządzanie podmiotem, do którego są one kierowane. Na potrzeby tego opracowania najważniejszy jest drugi rodzaj inwestycji, tzn. bezpośrednie.

Bezpośrednią inwestycją zagraniczną jest inwestycja dokonywana przez firmę macierzystą w filii zagranicznej. Pojęcie filii zagranicznej służy do określania zagranicznego przedsięwzięcia w kraju przyjmującym, w którym firma inwestująca – mająca siedzibę w kraju macierzystym, skąd pochodzą inwestycje – przejmuje kontrolę bieżącą i sprawuje w nim zarząd. Zgodnie z definicją Międzynarodowego Funduszu Walutowego i OECD, zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi są te, których dokonuje się w celu zdobycia trwałego udziału w przedsiębiorstwie działającym na terenie innego kraju niż kraj inwestora, a ich celem jest zdobycie efektywnego wpływu na zarządzanie tym przedsiębiorstwem [Kubiela i inni 1996].

D. Henderson wyróżnia trzy procesy dokonujące się w dziedzinie inwestycji zagranicznych. Treścią pierwszego jest to, że coraz częściej inwestycje zagraniczne przybierają charakter bezpośredni, sens drugiego wyraża się tym, że inwestycje przemysłowe mają coraz większy zakres międzynarodowy, a proces trzeci wskazuje na to, że w sektorze międzynarodowych stosunków gospodarczych inwestycje zagraniczne zaczynają zdobywać przewagę nad handlem zagranicznym [Adamowicz 1999].

Według W.B. Traila, eksport bezpośrednich inwestycji może mieć charakter komplementarny, substytucyjny lub niezależny w stosunku do eksportu towarów. Bariery nakładane na handel (taryfowe i pozataryfowe środki regulacji handlu zagranicznego) są na ogół czynnikiem hamującym obroty handlowe i pobudzającym do działalności inwestycyjnej za granicą [Adamowicz 1999].

Podmioty zagraniczne nie zawsze jednak działają zgodnie z planami rządowymi dotyczącymi struktury rozwoju kraju, dlatego przepływy kapitału i warunki jego inwestowania są na ogół przedmiotem regulacji prawnych poszczególnych państw. Najważniejsze są przepisy dotyczące [Wysokińska 1996]:

- ulg inwestycyjnych i podatkowych,
- sposobów zagospodarowania nadwyżki ekonomicznej,
- transferu zysków za granicę,
- wykorzystania krajowych zasobów surowcowych i zatrudnienia pracowników,
- przestrzegania zasad konkurencji i przeciwdziałania praktykom monopolistycznym.

Niektóre dziedziny gospodarki są całkowicie zastrzeżone dla firm krajowych, w innych zaś stosuje się ograniczenia biurokratyczne, np. licencje.

Bezwzględny poziom inwestycji

Inwestycje w przetwórstwie spożywczym w Polsce w pierwszej dekadzie przemian charakteryzowały się znacznym, choć malejącym, udziałem w inwestycjach ogółem. W 1992 r. stanowiły one 18,1% nakładów w całym przemyśle oraz 20,8% w przemyśle przetwórczym. Trzy lata później wielkości te wynosiły odpowiednio 13,4 oraz 23%. W 2000 r. ich udział w inwestycjach przemysłu zmniejszył się do 11,5%, a w przemyśle przetwórczym do 16,5%. Te dane można porównać do analogicznych udziałów w tworzeniu wartości dodanej brutto (WDB). W 1992 r. firmy spożywcze wytworzyły 16,8% WDB przemysłu i 22,3% tej kategorii w przetwórstwie, w 1995 r. 13% WDB przemysłu ogółem i 17,5% WDB przemysłu przetwórczego, a w 2000 r. odpowiednio 13,7 i 17,7% [obliczenia własne na podstawie Rocznik Przemysłu 1993, 1996, 2001 oraz Urban 2002]. Dane te mogą świadczyć o tym, że po okresie intensywnej rozbudowy mocy wytwórczych przedsiębiorstwa zaczęły je efektywnie wykorzystywać.

Wartość bezwzględna inwestycji w przemyśle spożywczym w latach 1992–2000 wyniosła 35 380,3 mln zł (3931,1 mln zł średniorocznie), natomiast łącznie z tytoniowymi 38 712,3 mln zł. Aż ponad 70% środków skierowano na zakup maszyn i wyposażenie techniczne oraz szybką modernizację działów produkcji żywności. Dzięki temu zmniejszyła się luka technologiczna między polskimi i zagranicznymi przedsiębiorstwami. Najmniej procentowo na cele budowlane wydano w okresie 1993–1997 – średnio ok. 25%, od 1998 r. ich udział zaczął rosnąć (w 2000 r. 32,9%). Należy uświadomić sobie, że pod koniec lat 80. i w pierwszych latach transformacji wynosił on przeciętnie ponad 40%. Wiązało się to z budową małych przetwórni, dokończeniem dużych inwestycji centralnych oraz powiększeniem zdolności produkcji niektórych wyrobów [Drożdż 2002].

Wielkość nakładów w branżach i ogółem w ujęciu rocznym przedstawia tabela 1. Z analizy danych wynika, że do 1995 r. inwestycje przemysłu spożywczego rosły. W tym czasie nakłady kierowano przede wszystkim na wyposażenie nowo wybudowanych wytwórni, głównie małych i średnich, oraz budowę i rozbudowę zakładów przez firmy obce. Następne (największe) ożywienie nastąpiło w latach 1997–1999. Wówczas modernizowano ciągi technologiczne, szczególnie komponowania i konfekcjonowania żywności, rozbudowano potencjał działów o wysokiej dynamice produkcji oraz rozpoczęto modernizacje procesów wstępnego przerobu [Urban i inni 2001]. Był to okres wysokiego wzrostu gospodarczego, spadku stóp procentowych, dosyć łatwego dostępu do źródeł finansowania i mimo wysokiego opodatkowania wielu korzystnych ulg inwestycyjnych.

Tabela 1

Nakłady inwestycyjne w przemyśle spożywczym

Branże	Poziom inwestycji w latach [mln zł]									
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	
Mięsna	377,3	413,2	260,6	322,9	428,0	658,9	574,2	633,0	487,5	
Drobiarska	51,0	42,4	62,2	61,7	66,0	83,2	111,5	128,4	77,9	
Rybna	58,0	100,6	63,8	52,7	64,1	67,6	67,9	69,6	85,0	
Ziemniaczana	58,0	34,2	43,9	42,1	29,4	73,4	74,6	67,4	45,3	
Owocowo-warzywna	278,6	165,1	114,2	134,0	243,0	441,9	365,3	344,9	275,0	
Olejarska	155,3	169,8	177,4	359,2	206,4	100,0	116,8	102,9	34,6	
Mleczarska	494,0	243,7	338,2	610,4	563,1	559,1	694,0	537,1	553,7	
Zbożowa	267,7	174,2	65,6	105,5	147,4	213,5	188,0	157,6	130,1	
Paszowa	25,1	39,5	28,5	52,2	81,2	140,1	237,8	161,0	161,2	
Piekarska	53,0	73,4	55,3	57,4	57,1	115,9	134,6	146,0	216,6	
Cukiernicza	217,4	273,7	676,5	587,8	382,1	575,2	424,0	267,2	191,3	
Cukrownicza	252,9	177,8	220,6	264,4	344,4	452,6	237,3	133,1	94,0	
Koncentratów	20,9	85,4	74,7	108,0	97,3	98,6	146,6	169,9	208,2	
Spirytusowa	204,3	181,3	162,4	165,6	80,2	90,3	122,1	148,8	48,5	
Winiarska	12,9	17,3	16,1	32,1	21,8	44,7	59,5	44,8	21,0	
Piwowarska	316,8	446,0	554,6	1012,2	516,0	712,2	893,8	962,8	721,9	
Napojów bezalkoholowych	148,8	309,7	118,0	236,3	499,6	387,9	415,3	514,5	383,2	
Spożywczy ogółem	2991,9	2947,5	3032,7	4239,8	3894,9	4868,4	4933,6	4654,2	3817,3	
Spożywczy i tytoniowy	3141,3	3269,0	3231,2	4447,7	4423,5	5460,9	5336,3	5179,7	4222,7	

Źródło: obliczenia własne oraz [Rocznik 1993–2001].

Kryzys nastąpił w 2000 r. W produkcji żywności nakłady w porównaniu z rokiem poprzednim spadły o 18%, a łącznie z tytoniem o 18,5%. Wiązać to należy to głównie z pogarszającą się koniunkturą w całej gospodarce oraz kończeniem wielu dużych inwestycji.

Poziom inwestowania w poszczególne branże był bardzo nierównomierny. Łącznie najwięcej środków zainwestowano w branżach: piwowarskiej (6136,3 mln zł), mleczarskiej (4593,3 mln zł), mięsnej (4155,6 mln zł) oraz napojów bezalkoholowych (3013,3 mln zł). Najmniej zainwestowano w branże: winiarską (270,2 mln zł), ziemniaczaną (468,3 mln zł), rybną (629,3 mln zł) i drobiarską (648,3 mln zł). Jak małe są to wielkości widać, gdy porównamy je z średnią roczną inwestowania w produkcję piwa. Wynosi ona 681,8 mln zł, a więc jest 2,5-krotnie większa niż całość nakładów w branży winiarskiej.

Wielkość ogólnych inwestycji w 2000 r. w porównaniu z 1992 r. wzrosła o 28%. W znacznej części branż także wzrosła, najwięcej w sektorach: koncentratów (700%), paszowym (542%) oraz piekarskim (309%). W niektórych branżach nakłady poważnie spadły, najwięcej w: olejarskiej (78%), spirytusowej (76%), cukrowniczej (63%) i zbożowej (51%).

Na tak duże zróżnicowanie inwestycji w gałęziach przemysłu spożywczego wpływało wiele przyczyn:

- brak dostatecznej liczby wielu artykułów spożywczych na początku lat 90. Było to dziedzictwo okresu, kiedy na polskim rynku dominowały nieefektywne państwowe przedsiębiorstwa. Branże spożywcze, które tę sytuację dobrze wykorzystały to przede wszystkim: mięsna, cukiernicza, piekarska, olejarska, koncentratów i napojów bezalkoholowych;

- bardzo uboga oferta produktów żywnościowych podstawowych branż, także wynikająca z przeszłości (monopolizacja) przyczyna. Pojawiający się w szybkim tempie import żywności zmusił polskie podmioty do dostarczania bardziej urozmaiconej gamy produktów. Dotyczyło to w największym stopniu mleczarstwa, gdzie pojawiło się wiele segmentów (jogurty, desery itp.) oraz gałęzi piekarskiej i cukierniczej, najmniej zaś branż ziemniaczanej i winiarskiej;

- zmiana struktury konsumpcji Polaków – tradycyjny model żywienia dość szybko był zastępowany przez inny. Wzorce czerpane były z Europy Zachodniej. Dzięki temu największy sukces w całym przemyśle spożywczym odniosło piwowarstwo, kosztem gorzelnictwa. Branże owocowo-warzywna, napojów bezalkoholowych, zbożowa i mleczarska też z tego korzystają, w przeciwieństwie do branż rybnej i drobiarskiej, które, mimo że uznawane za zdrowe, nie mogą uzyskać zadowalających nakładów na rozwój swojej produkcji;

- tempo przekształceń własnościowych – brak sprawnej prywatyzacji często prowadził do trudnej sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstw. Głównie przyczyniały się do tego duży majątek nieprodukcyjny, brak własnych środków

i trudności w ich zdobyciu. Potrzebny był inwestor strategiczny. Przykładem pozytywnych zmian są branże piwowarska i cukiernicza, negatywnych – spirytusowa i cukrownicza;

- liberalna oraz protekcyjna polityka handlowa – poprawa konkurencyjności polskich przedsiębiorstw sprawiła, że zdobyły one nowe rynki zbytu. Branże, które dobrze radzą sobie na rynkach zagranicznych to: cukiernicza, owocowo-warzywna, mleczarska. Zmniejszenie ceł lub ich likwidacja doprowadziły wiele firm do trudnej sytuacji (winiarstwo), a ich wzrost pozwalał podmiotom na umocnienie pozycji na rynku wewnętrznym (mleczarstwo) [Taryfa 1993–1999];

- zmiana metod żywienia zwierząt – branża paszowa nie zajmuje się produkcją dla człowieka, więc przyczyny są specyficzne. Następowало przechodzenie na bardziej efektywne i pracooszczędne metody tuczu oraz rosło zainteresowanie nowymi produktami dla zwierząt domowych. Dlatego gałąź ta rozwija się bardzo dynamicznie i ma przed sobą dobre perspektywy.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne

Przemysł spożywczy był od początku transformacji przedmiotem szczególnego zainteresowania kapitału zagranicznego. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) były i są realizowane przez: udział w prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, zakup całości lub części firmy od innego właściciela oraz tworzenie nowych zakładów i ich rozbudowę. Zdecydowanie na początku lat 90. przeważała pierwsza forma BIZ. Gdy prywatyzacja zbliży się do końca, zacznie dominować inna ich postać.

Rola przedsiębiorstw zagranicznych w uczącej się zasad rynkowych polskiej gospodarce była ogromna. Wzmogły konkurencję, która wymusiła zmiany efektywnościowe. Nastąpił proces restrukturyzacji. Wprowadzono nowe technologie, uczono kadrę zarządzającą i pracowników produkcyjnych nowych zasad organizacji i zarządzania, a także rozwijano nowe formy handlu, szczególnie sieci dystrybucji.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne o jednostkowej wartości ponad 1 mln USD zaangażowane w przemyśle spożywczym wyniosły na koniec 2000 r. 3807,5 mln USD i stanowiły 8,3% wszystkich zagranicznych inwestycji (45,8 mld USD). Kwota ta nie wyczerpuje całego kapitału zagranicznego. Polska Agencja Inwestycji Zagranicznych (PAIZ) prezentuje jedynie przybliżone wielkości inwestycji najmniejszych, o jednostkowej wartości poniżej 1 mln USD. Do końca 2000 r. inwestycje te wyniosły ok. 3,6 mld USD. Zważywszy,

że inwestycje zagraniczne przemysłu spożywczego stanowią w całości tych inwestycji 8,3%, oznaczać to może, że zainwestowano w niego ok. 300 mln USD więcej, czyli łącznie 4107 mln USD. Ponadto, firmy obce zobowiązały się zainwestować ok. 571 mln USD [Zięba 2002 oraz obliczenia własne].

Inwestycje zagraniczne lokowały się głównie w najbardziej rentowne i skoncentrowane branże i sektory. Z mniej atrakcyjnych gałęzi wybierano przedsiębiorstwa, które miały uprawnienia eksportowe do USA i UE oraz nowoczesny park maszynowy.

Największe nakłady zgromadziły branże: cukiernicza i koncentratów (klasyfikacja PAIZ) – 1000 mln USD, co stanowi 26,3% całości nakładów w produkcji żywności, piwowarska – 897,8 mln USD (23,6%) oraz napojów bezalkoholowych – 735,2 mln USD (19,3%). Te trzy gałęzie zdecydowanie przeważały nad innymi. Najmniejsze wartości były w branżach: dań gotowych i spirytusowej – po 1 mln USD (po 0,026%), rybnej – 2 mln USD (0,052%) i winiarskiej – 8,7 mln USD (0,23%). Pod względem zamierzeń inwestycyjnych dominowały firmy mięsne – 200 mln USD.

Bardzo ciekawie przedstawia się stopień zaangażowania inwestycji i planów inwestycyjnych pochodzących z różnych krajów w polskich gałęziach żywnościowych. Najwięcej kapitału przybyło z Holandii – ok. 730 mln USD (19,2%). Drugie miejsce przypadło USA – ok. 700 mln USD (18,9%), trzecie Grecji – 500 mln USD (13,3%), a czwarte Niemcom – ok. 480 mln USD (12,6%). Najmniej zainwestowały Rosja, Lichtenstein i Cypr. Biorąc pod uwagę zamierzenia przodują Włochy – ok. 215 mln USD (37,7%), następne państwa to USA – ok. 110 mln USD (19,3%) i Niemcy – ok. 70 mln USD (12,4%) [obliczenia własne na podstawie The List... 2001].

Inwestorami są przede wszystkim firmy europejskie, w tym zwłaszcza z państw Unii Europejskiej. Nie potwierdziły się obawy, że inwestorzy z UE będą niechętnie inwestować w Polsce, gdyż tańszym i mniej ryzykownym, a zatem korzystniejszym dla nich rozwiązaniem mogła być ekspansja na polski rynek dopiero po uzyskaniu przez nasz kraj członkostwa w UE i wynikających z tego praw i obowiązków [Urban i inni 2001].

Względny poziom inwestycji

W okresie transformacji zmieniło się znaczenie poszczególnych gałęzi w całym przetwórstwie spożywczym. Można to dokładnie prześledzić, analizując jak różni się struktura angażowania środków pieniężnych w rozwój branż w badanych latach.

W tabeli 2 obserwujemy, że udział inwestycji w dziale paszowym, piekarskim i koncentratów w inwestycjach całego przemysłu przetwarzającego żywność wykazuje wyraźną tendencję rosnącą, w działach cukrowniczym, spirytusowym i olejarskim (od 1996) jest ona wyraźnie malejąca. Stagnację można zaobserwować w produkcji mięsa, wyrobów z ziemniaków i mleka oraz wina.

Tabela 2

Udział branż w inwestycjach przemysłu spożywczego

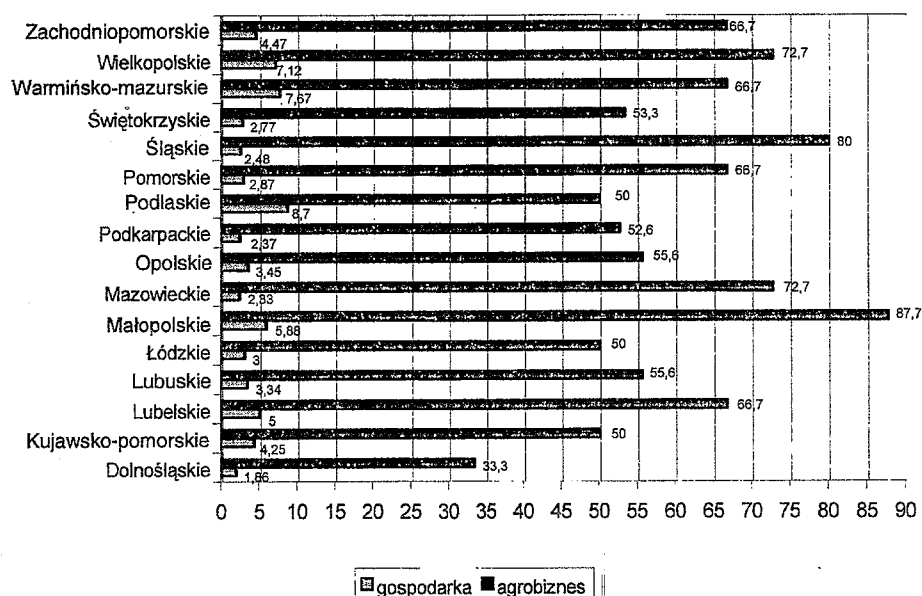
Branże	Udział w latach [%]								
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Mięsna	12,61	14,02	8,59	7,62	10,99	13,53	11,64	13,60	12,77
Drobiarska	1,70	1,44	2,05	1,46	1,69	1,71	2,26	2,76	2,04
Rybna	1,94	3,41	2,10	1,24	1,65	1,39	1,38	1,50	2,23
Ziemniaczana	1,94	1,16	1,45	0,99	0,75	1,51	1,51	1,45	1,19
Owocowo-warzywna	9,31	5,60	3,77	3,16	6,24	9,08	7,40	7,41	7,20
Olejarska	5,19	5,76	5,85	8,47	5,30	2,05	2,37	2,21	0,91
Mleczarska	16,51	8,27	11,15	14,40	14,46	11,48	14,07	11,54	14,51
Zbożowa	8,95	5,91	2,16	2,49	3,78	4,39	3,81	3,39	3,41
Paszowa	0,84	1,34	0,94	1,23	2,08	2,88	4,82	3,46	4,22
Piekarska	1,77	2,49	1,82	1,35	1,47	2,38	2,73	3,14	5,67
Cukiernicza	7,27	9,29	22,31	13,86	9,81	11,81	8,59	5,74	5,01
Cukrownicza	8,45	6,03	7,27	6,24	8,84	9,30	4,81	2,86	2,46
Koncentratów	0,70	2,90	2,46	2,55	2,50	2,03	2,97	3,65	5,45
Spirytusowa	6,83	6,15	5,35	3,91	2,06	1,85	2,47	3,20	1,27
Winiarska	0,43	0,59	0,53	0,76	0,56	0,92	1,21	0,96	0,55
Piwowarska	10,59	15,13	18,29	23,87	13,25	14,63	18,12	20,69	18,91
Napojów bezalkoholowych	4,97	10,51	3,89	5,57	12,83	7,97	8,42	11,05	10,04

Źródło: obliczenia własne na podstawie tabeli 1.

W ciągu dziewięciu lat największy procentowy przyrost udziału w nakładach przemysłu spożywczego wystąpił w gałęzi koncentratów – 680% (4,75 punktów procentowych), następnie paszowej – 402,4% (3,38 p.p.) i piekarskiej – 220,3% (3,38 p.p.). Największy procentowy spadek odnotowała gałąź olejarska – 82,5% (4,28 p.p.), spirytusowa – 81,4% (5,56 p.p.) oraz cukrownicza – 70,9% (5,99 p.p.).

Główne tego przyczyny to wcześniej wymienione: uzupełnienie braków na rynku, wzbogacenie oferty, podniesienie jakości, zmiana gustów konsumentów i tym samym chęć zaspokojenia ich potrzeb, zakończenie dużych modernizacji podjętych na początku lat 90. oraz różne tempo przekształceń własnościowych.

Oprócz branżowego ważny jest także regionalny udział inwestycji przemysłu spożywczego w całości nakładów. Aby to obliczyć, wykorzystano dwie miary. Pierwszą jest iloraz inwestycji przemysłu spożywczego w danym województwie i nakładów w agrobiznesie tego województwa. Druga przedstawia stosunek inwestycji przemysłu spożywczego regionu do inwestycji całej gospodarki tego regionu. Można wówczas dostrzec, w którym województwie istnieje baza dla przetwarzania produktów rolnych. Widać także, jaką część gospodarki regionu zajmuje przemysł związany z rolnictwem. Może świadczyć to o strukturze jego gospodarki.



Rysunek 1

Udział inwestycji przetwórstwa żywności w inwestycjach ogółem [%]

Źródło: [Mrówczyńska 2002] oraz obliczenia własne.

Procentowy udział inwestycji przemysłu wytwarzającego żywność w nakładach agrobiznesu i gospodarki województw w 2000 r. był zróżnicowany (rys. 1). W większości regionów Polski przeważająca część środków na rozbudowę całego kompleksu gospodarki żywnościowej trafiła do przemysłu spożywczego. Największy udział występował w województwie małopolskim oraz śląskim, najmniejszy natomiast w regionie dolnośląskim, gdzie zdecydowanie dominuje rolnictwo.

Wielkości z rysunku 1 potwierdzają, często występujący, podział na województwa, których gospodarka, a w tym cały przemysł, jest bardziej lub mniej związana z całym kompleksem gospodarki żywnościowej (KGŻ) i jego częścią – rolnictwem.

W regionie śląskim, mimo ogromnego udziału inwestycji spożywczych w KGŻ, gałąź ta stanowi niewielką część całej gospodarki. Oznacza to, że region ten jest bardzo uprzemysłowiony i agrobiznes nie odgrywa znaczącej roli. Na przeciwległym biegunie znajduje się województwo podlaskie. Jest ono najsłabiej uprzemysłowione. W jego gospodarce szczególnie dużą rolę odgrywa rolnictwo. Przemysł spożywczy na Podlasiu będzie miał dobre warunki dla intensywniejszego rozwoju. Świadczyć o tym mogą baza surowcowa, wiedza i umiejętności ludzi związanych z gospodarką żywnościową oraz mniej silna niż w innych regionach konkurencja ze strony innych części przemysłu.

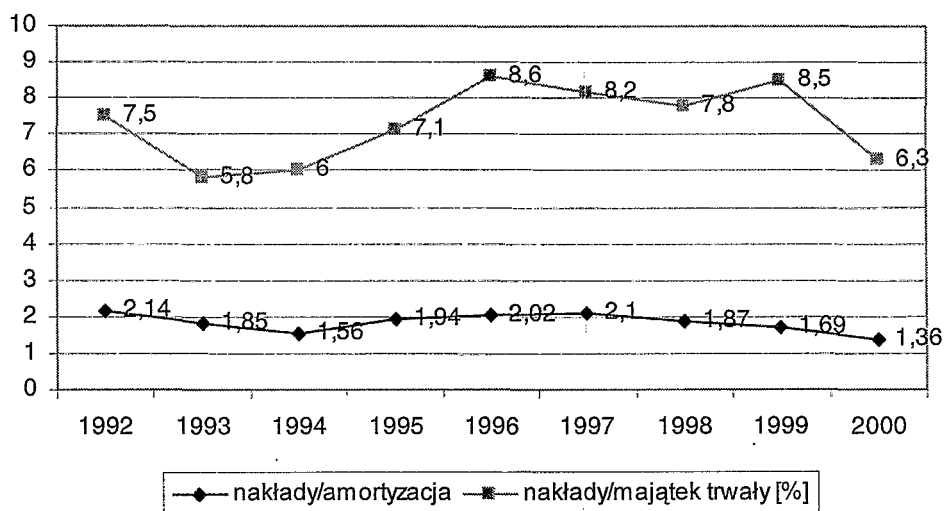
Duża część środków angażowanych przez branżę spożywczą w nakładach agrobiznesu i całej gospodarki występuje w województwie wielkopolskim, małopolskim i warmińsko-mazurskim. Gospodarka ich jest rozwinięta i silnie związana z przemysłem przetwarzającym żywność, mniej zaś z samym rolnictwem. Odwrotnie sytuacja wygląda w województwie dolnośląskim, gdzie odpowiednie udziały są na niskich poziomach.

Stopy inwestowania

Oprócz poziomu inwestycji w całym przemyśle spożywczym i udziału w nich branż, ważnym problemem jest także określenie, czy i jak przeznaczone środki wpływają na powiększenie ich siły ekonomicznej. Do tej analizy można wykorzystać dwie stopy inwestycji.

Pierwsza to stosunek wielkości nakładów do spadku wartości majątku trwałego, czyli amortyzacji. Mówi ona o rocznych zmianach występujących w mocy produkcyjnej przedsiębiorstwa. Jeżeli poziom stopy jest mniejszy od jedności, to wartość majątku trwałego, mimo inwestycji, spada. Odwrotnie, gdy stopa jest większa niż 1, wówczas zainwestowane środki przewyższają koszt zużycia środków produkcji i wartość majątku wytwórczego powiększa się. Stopa równa jeden (w rzeczywistości rzadka) informuje nas, że nie nastąpiły zmiany związane z majątkiem trwałym.

Druga stopa jest mniej doskonałym miernikiem. Określa ją procentowa relacja inwestycji do wartości majątku trwałego. Dzięki niej możemy dowiedzieć się o tempie przyrostu potencjału produkcyjnego. Należy tutaj zwrócić uwagę na często występującą ułomność tego wskaźnika. Majątek trwały nie jest wówczas na bieżąco przeszacowywany i zapis księgowy nie odzwierciedla jego realnej wartości. W opracowaniu tym wada ta została zlikwidowana poprzez korzystanie ze zaktualizowanych wartości.



Rysunek 2

Stopy inwestycji w przemyśle spożywczym

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Urban i inni 2001] oraz [Drożdż 2002].

Coroczna relacja środków inwestycyjnych do spadku wartości majątku trwałego była wyższa od jedności (rys. 2). Oznacza to, że w badanym okresie w przemyśle wytwarzającym żywność moce produkcyjne były stale powiększane. Jest to bardzo pozytywna sytuacja, gdyż może oznaczać rosnącą konkurencyjność tego sektora i jego dobre perspektywy. Najwyższy wynik osiągnięto w 1992 r., natomiast najmniejsza relacja, ale także znaczna, wystąpiła w 2000 r., niewielka była również w 1994 r. Były to lata pogarszającej się koniunktury i kończenia pierwszej fazy procesów inwestycyjnych.

Warto zwrócić uwagę, że wzrost bezwzględnych inwestycji w latach 1994 i 1998 nie ma odzwierciedlenia we wzroście analizowanej relacji. Oznacza to, że przyrost nakładów był mniejszy niż zmiana amortyzacji liczonej od coraz większej wartości majątku trwałego. Odwrotna relacja zachodziła w 1996 r.

Obserwując procentowy wskaźnik nakłady/majątek trwały widać, że kierunek jego zmian nie zawsze pokrywa się z kierunkiem zmian drugiego wskaźnika. Ta niedokładność jest dość trudna do wyjaśnienia. Przyczyn można szukać w braku precyzyjnych obliczeń oraz w zmianach stawek amortyzacyjnych.

We wszystkich gałęziach stopa inwestowania była na wysokim poziomie. W żadnym dziale średnioroczna wartość nie była mniejsza od 1. Oznacza to, że nakłady powodowały powiększenie majątku trwałego całego przemysłu spożywczego. Najniższą stopę zanotowały branże: ziemniaczana (1,05), winiarska

(1,25) i cukrownicza (1,32), a najwyższą: napojów bezalkoholowych (3,41), olejarska (3,33) oraz cukiernicza i piwowarska (po 2,56).

W wielu branżach występowały bardzo duże wahania wartości, co znacznie utrudnia określenie trendu. Pozytywne tendencje w tempie rozwoju potencjału produkcyjnego występowały w branżach: drobiarskiej, rybnej, paszowej, piekarskiej i koncentratów. Najbardziej wyraźna negatywna tendencja była w przetwórstwie ziemniaków (najmniejsze wahania) i tłuszczów, mniej zaś wyraźna w produkcji wyrobów cukierniczych, mocnego alkoholu, piwa i napojów bezalkoholowych.

Stopy inwestowania w przemyśle spożywczym określane były, z jednej strony, przez świadome decyzje przedsiębiorstw wynikające ze zrealizowanych inwestycji we wcześniejszych okresach oraz przewidywania co do kierunku i tempa zmian w popycie na swoje wyroby, z drugiej zaś strony – przez wielkość środków własnych i możliwości ich zdobycia.

Zakończenie

Rozwój przemysłu spożywczego jednoznacznie wskazuje, że wykorzystał on szansę, jaką stworzyła transformacja gospodarki. Dokonało się to w dużym stopniu przez nakłady inwestycyjne. Z danych wynika, że w dekadzie przemian wzrosły one znacząco. Zmiany ich wielkości w czasie były zróżnicowane. Okres najwyższych inwestycji to lata 1997–1999. Systematycznie powiększał się majątek trwały, gdyż relacja nakłady/amortyzacja w każdym roku była wyższa od jedności. W wielu latach przewyższała liczbę dwa.

Nie wszystkie branże radziły sobie równie dobrze jak cały przemysł. Wyraźnie widoczne są zmiany strukturalne. Przedstawione wyniki wskazują, że do najlepiej rozwijających się można zaliczyć branże: koncentratów, piekarską, paszową, piwowarską i napojów bezalkoholowych, a do najgorzej: ziemniaczaną, cukrowniczą, spirytusową i winiarską. Niektóre branże (olejarska i cukiernicza) nie utrzymały wysokiego poziomu inwestycji, które ponosiły na początku transformacji. Inne natomiast ustabilizowały je na wysokim poziomie, są to branże: mięsna, owocowo-warzywna i mleczarska.

Do głównych przyczyn zmian w poziomie i strukturze wydatkowanych środków można zaliczyć: ubogą ofertę produktów na początku okresu transformacji, podniesienie ich jakości, zmiany w strukturze konsumpcji Polaków, inne podejście do zmian w technologii żywienia zwierząt, wzrost eksportu oraz różne tempo prywatyzacji w branżach. Należy podkreślić olbrzymie znaczenie inwestycji przedsiębiorstw zagranicznych w polskim przemyśle spożywczym.

Zwiększone inwestycje mogą pomóc całemu przemysłowi osiągać coraz wyższy udział w tworzeniu PKB oraz firmom w rozwoju. Wiele przedsiębiorstw spożywczych znajduje się w regionach słabo rozwiniętych gospodarczo i na terenach wiejskich. Są tam bardzo istotnymi pracodawcami i płatnikami lokalnych podatków. Przyczyniają się do polepszenia życia ludzi na tych terenach, wprowadzają postęp techniczny i tworzą sieć dostawców różnego rodzaju produktów i usług. Dlatego tak ważne jest, aby wzrastała ich konkurencyjność względem firm zagranicznych.

Literatura

- ADAMOWICZ M. [1999]: *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w sektorze agrobiznesu. Podstawowe uwarunkowania i dynamika zjawiska*, „Ekonomista”, nr 6.
- BRZOZA-BRZEZINA M. [2002]: *Wpływ polityki pieniężnej na oszczędności i inwestycje w gospodarce*, „Gospodarka Narodowa”, nr 9.
- DROŹDŹ J. [2002]: *Kierunki i poziom inwestowania w przemyśle spożywczym*, „Przemysł Spożywczy”, nr 5.
- Encyklopedia biznesu* [1995], t. 1, Fundacja Innowacja, Warszawa.
- KOŹMIŃSKI A. [1999]: *Zarządzanie międzynarodowe*, PWE, Warszawa.
- KUBIELAS S., MARKOWSKI S., JACKSON S. [1996]: *Atrakcyjność Polski dla zagranicznych inwestorów bezpośrednich po pięciu latach transformacji [w:] Studia nad reformowaną gospodarką. Aspekty instytucjonalne*, praca zbiorowa pod red. M. Okólskiego, U. Szanderskiej, WN PWN, Warszawa.
- MRÓWCZYŃSKA A. [2002]: *Znaczenie agrobiznesu w gospodarce polskiej – analiza regionalna*, Roczniki Naukowe SERiA, t. IV, z 1, Warszawa-Bydgoszcz.
- Rocznik Statystyczny Przemysłu* [1993–2001], Warszawa.
- Rocznik Statystyczny RP* [1993–2001], Warszawa.
- Taryfa celna*, [1993–1999], Dziennik Ustaw RP, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, Warszawa.
- The List of Major Foreign Investors in Poland* [2001], Polska Agencja Inwestycji Zagranicznych, Warszawa.
- URBAN R. [2002]: *Wartość dodana i marże w przetwórstwie głównych produktów rolnych*, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa.
- URBAN R., CHUDOBA Ł., DROŹDŹ J., ROSIAK E., ROWIŃSKI J., SZCZEPANIAK I., WIGIER M. [2001]: *Polski przemysł żywnościowy. Raport 2001*, Warszawa.
- WYSOKIŃSKA Z. [1996]: *Wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na konkurencyjność eksportu. Aspekty porównawcze Polski z krajami Azji Południowo-Wschodniej*, „Ekonomista”, nr 2.
- ZIĘBA S. [2002]: *Miejsce i rola inwestycji zagranicznych w polskim przemyśle rolnospożywczym*, „Przemysł Spożywczy”, nr 1.

Investment Outlays in Food Processing Industry

Abstract

The aim of the paper is to present some factors influencing the level of investment outlays in enterprises as well as changes in absolute and relative levels of investments in entire food industry and its selected branches. The analysis covers period of 1992–2000.

The study results show that investments in enterprises are mainly determined by the following variables: anticipated demand for own products, the real interest rates, own prices, tax policy and availability of credit.

Absolute and relative level of investments as well as inputs to depreciation ratio indicate that food industry benefited from opportunities created by the economy transformation.

Empirical analysis discovers that the most prosperous branches include: food concentrates, bakeries, feeding-stuffs, brewery and non-alcoholic beverages, whereas the less successful are: potato processing, sugar industry, spirits and wines. Two industries: oil and sugar have not maintained the high level of investments recorded in the first decade of the transformation where in the case of such industries as meat, fruit and vegetables, and dairy the investments have been stable.

Observed tendency in the investments results from the changes in consumption patterns in Poland, different rate of ownership transformation process, trade policy and the changes in the methods of animal feeding.

Kondycja finansowa spółdzielni mleczarskich w Polsce

Wprowadzenie

W integracji Polski z Unią Europejską (UE) newralgiczną kwestią jest rolnictwo, a w jego ramach najbardziej złożonym problemem jest mleczarstwo. Taką rzeczywistość potwierdziły wyniki dotychczasowych kontroli przeprowadzonych przez inspektorów Unii Europejskiej. Wskazują one na duży dystans dzielący Polskę do UE zarówno w sferze produkcji mleka, jak i w towarzyszącej jej infrastrukturze. Globalny potencjał produkcyjny nominalnie jest bardzo duży, ale w swojej strukturze w dużej mierze rozdrobniony, zacofany i ekstenywny, nie przystający do reguł gospodarki rynkowej i kryteriów UE.

Mleczarstwo to branża przemysłu rolno-spożywczego, której celem jest przetworzenie mleka surowego na wysokowartościowe artykuły spożywcze, poszukiwane przez ostatecznego konsumenta [Sznajder M., 1999, s. 166]. Przetwórstwo mleka jest obok bazy surowcowej bardzo ważnym ogniwem gospodarki mleczarskiej. Przemysł łączy bowiem sferę wytwarzania surowca z rynkiem wewnętrznym i zagranicznym. Branża mleczarska zajmuje znaczącą pozycję w przemyśle spożywczym w Polsce. Wartość produkcji sprzedanej polskich przedsiębiorstw mleczarskich to 16% ogółu produkcji sprzedanej polskiego przemysłu spożywczego. Przemysł mleczarski zatrudnia około 53 tys. osób, co stanowi 16% ogółu zatrudnionych w przemyśle spożywczym [Chelchelski P., Morkis G., 2002, s. 26].

Celem opracowania jest analiza kondycji finansowej dwóch grup spółdzielni mleczarskich w Polsce. Pierwszą z nich są spółdzielnie mleczarskie uprawnione do eksportu na rynki krajów członkowskich UE, drugą zaś grupę stanowią spółdzielnie mleczarskie działające w województwie świętokrzyskim. Do analizy wykorzystano standardowy zestaw wskaźników finansowych [Czekaj J., Dresler Z., 1998, s. 214; Sierpińska M., Jachna T., 1994, s. 78 i dalsze].

W „Skorygowanym Programie Restrukturyzacji Mleczarstwa” (SPRM) w Polsce, mającym spełniać rolę koordynatora dla tworzenia modelu i realizacji

nowoczesnej gospodarki mleczarskiej, przewidziano miejsce dla wszystkich podmiotów spółdzielczych, prywatnych i z udziałem kapitału zagranicznego. Program ten został zaakceptowany w styczniu 1999 r. przez Ministra Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej (MRiGŻ). Myślą przewodnią i głównym wektorem programu było opracowanie metod i sposobów rozwiązań, które w możliwie najkrótszym czasie pozwolą na zniwelowanie dysproporcji, jakie występują między mleczarstwem Polski i krajów UE w trzech dziedzinach: produkcji mleka, przetwórstwie oraz dystrybucji i marketingu. Program ten był kontynuacją rządowego programu opracowanego przez Krajowy Związek Spółdzielni Mleczarskich (KZSM) i akceptowanego przez kierownictwo MRiGŻ w dniu 01.08.1994 r.

Badania obejmują grupy polskiego sektora przetwórstwa mleka, identyfikowanego jako grupa 15.51 według PKD, a więc bez produkcji lodów. Przetwórstwo mleka, według M. Sznajdera [1999, s. 12], to najczęściej ulokowany poza gospodarstwem rolnym zakład przetwórczy zwany zazwyczaj mleczarnią, ale także – w zależności od finalnego produktu – serownią, proszkownią itp. Zakład przetwórczy to skomplikowana struktura obejmująca: organizację firmy, jej infrastrukturę techniczną, technologię przetwarzania mleka oraz technologie utylizacji odpadów. Na podstawie listy polskich zakładów mleczarskich uprawnionych do eksportu na rynki państw członkowskich UE (kategoria A), wg stanu na 31.12.2001 r. liczącej 25 zakładów, wyodrębniono 12 zakładów działających w formie spółdzielni. Zgodę na udział w badaniach uzyskano od 8 spółdzielni mleczarskich. W dalszej części badań grupa tych spółdzielni będzie określana jako „grupa A”. Druga grupa spółdzielni (określana w badaniach jako „grupa B”) to spółdzielnie mleczarskie zlokalizowane w województwie świętokrzyskim. W tym przypadku spółdzielcza forma własności stanowi prawie całą populację zakładów przetwórstwa mleka, gdyż na 12 zakładów 11 to spółdzielnie. Jeden zakład działa w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, jednak ze względu na bardzo małą skalę prowadzonej działalności nie wpływa znacząco na całość. Spośród 11 spółdzielni mleczarskich, jakie działają na terenie województwa, zgodę na wzięcie udziału w badaniach zadeklarowało 8 zakładów. Jedenasta spółdzielnia była w fazie likwidacji i nie była przedmiotem analizy. Ostatecznie badaniem objęto zatem 16 spółdzielni mleczarskich, po 8 z każdej grupy. Badaną zbiorowość spółdzielni należy uznać za wystarczającą, zapewniającą reprezentatywność badanych grup spółdzielni i dającą podstawę do wnioskowania o całej grupie. Przedstawione zostaną jedynie wielkości średnie, charakteryzujące dwie grupy spółdzielni.

Ramy czasowe przeprowadzonych analiz stanowią lata 1998–2001. Od 1998 r. oficjalnie rozpoczęto proces negocjacji o członkostwo Polski w UE, a więc i proces przystosowywania polskiego przemysłu przetwórstwa mleka do

standardów i wymogów UE. W tym też roku przyjęto w Polsce SPRM, którego głównym zadaniem było opracowanie metod i sposobów rozwiązań, które w możliwie najkrótszym czasie pozwolą na zniwelowanie dysproporcji, jakie występują między mleczarstwem polskim i krajów UE.

Rankingi największych i najlepszych mleczarni sporządzane są przez KZSM na podstawie wielu cech, w większości ilościowych, w tym wielu o charakterze bezwzględny, co daje przewagę dużym podmiotom. W przeprowadzonych badaniach istotną rolę odegrała kategoryzacja zakładów mleczarskich, dokonana przez uprawnione do tego służby w 2000 r. Kryteria i procedury ustalające przynależność zakładów mleczarskich do poszczególnych kategorii w odniesieniu do wymagań UE opracowano na podstawie Dyrektywy Rady 92/46 EEC z 16.07.1992 r., w sprawie zasad zdrowotnych w produkcji i wprowadzaniu na rynek mleka surowego i produktów mlecznych. Dokument ten z punktu widzenia agrobiznesu mleczarskiego jest najważniejszym aktem prawnym, ponieważ precyzuje wymagania stawiane przez UE zarówno w stosunku do zakładów mleczarskich, jak i surowca mlecznego. Klasyfikacji dokonują polskie służby weterynaryjne. Przedsiębiorstwa mleczarskie w ramach przeprowadzonej klasyfikacji zaliczono do 4 następujących kategorii:

- kategoria A – zakłady spełniające wymagania UE,
- kategoria B1 – zakłady, które do momentu akcesji mają spełnić wymagania UE,
- kategoria B2 – zakłady, które aby spełnić wymagania UE, będą ubiegały się o ściśle określony okres przejściowy, w którym muszą zrealizować wiele konkretnych zadań dostosowujących wszystkie linie produkcyjne i strukturę produkcji do standardów UE,
- kategoria C – zakłady, które z uwagi na dotychczasowe zaniedbania w zakresie jakości i standardów nie są w stanie zrealizować działań dostosowawczych. W związku z tym będą mogły prowadzić swoją działalność produkcyjną tylko do momentu akcesji i ulegną likwidacji.

Z analizy klasyfikacji zakładów mleczarskich wynika duże zróżnicowanie regionalne potencjału polskiego mleczarstwa. Część mleczarni reprezentuje światowy poziom przetwórstwa, większość jednak jednostek spółdzielczych przetwórstwa mleczarskiego osiąga małą rentowność i niedostateczną płynność finansową, co zmniejsza ich zdolności samodzielnego inwestowania. Kilka województw nie zdołało, jak dotychczas, wykreować na tyle znaczącego lidera, aby znalazł się w kategorii A. Jednym z tych województw jest świętokrzyskie. Konieczność dostosowania mleczarstwa tego województwa do wymagań UE sformułowanych w Układzie Europejskim wskazuje na pilną potrzebę adaptacji spółdzielni mleczarskich do funkcjonowania na zintegrowanym rynku. Jednocześnie uwarunkowania przyrodnicze i gospodarcze oraz demograficzne regio-

nu Gór Świętokrzyskich stwarzają podstawy do przypisania temu województwu cech określających województwo jako rolnicze i mające w skali kraju dość korzystne warunki dla jego rozwoju. Ponadto produkcja mleka dla dużej grupy gospodarstw, ze względu na bardzo ograniczone możliwości uzyskania dochodu spoza gospodarstwa (stopa bezrobocia powyżej średniej w kraju), stanowi podstawę utrzymania rodzin rolniczych, gdyż comiesięczna zapłata za mleko jest źródłem środków pieniężnych na zakup niezbędnych artykułów żywnościowych i środków do produkcji. Pełni zatem funkcję wypracowanego sukcesywnie dochodu, stanowiącego zapłatę za pracę i będącego podstawą utrzymania i wyżywienia rodziny na wsi [Zalewski A., 2000, s. 17].

Kategoryzacja zakładów mleczarskich służy, z jednej strony, do wewnętrznej oceny Polski na drodze do akcesji, a z drugiej stanowi dogodny i ważny element nacisku i dopingu do przyspieszenia poczynąń modernizacyjnych i dostosowawczych [Kozłowski A., 2002, s. 12]. Mleczarstwo świętokrzyskie ma bardzo niewiele czasu na dokończenie poważnych zmian, jakich jeszcze trzeba dokonać w agrobiznesie mleczarskim, zwłaszcza w zakresie poprawy jakości surowca u producentów. Liderzy branży mleczarskiej w Polsce podjęli wcześniej duży wysiłek, który szczególnie w zakresie dochodzenia do jakości i standardów powinien być naśladowany, tym bardziej że czynnik czasu ma duże znaczenie przy podejmowanych działaniach restrukturyzacyjnych.

Wyniki badań

Spółdzielnie grupy A uzyskują korzystniejsze wielkości od spółdzielni grupy B przy porównaniu udziału mleka klasy extra w ogólnej ilości skupowanego surowca. Średni udział mleka klasy extra skupowanego przez te spółdzielnie wzrósł bowiem z 46,1% w 1998 r. do 76,2% w 2001 r., tj. o 30,1% (tab. 1). Bardzo duży postęp w poprawie jakości surowca mlecznego dokonał się również w spółdzielniach grupy B, gdyż średni udział mleka klasy extra wzrósł z poziomu 6,3% w 1998 r. do 24,7% w 2001 r., a więc około czterokrotnie. Jednak nadal udział najlepszego jakościowo mleka w skupie realizowanym przez spółdzielnie grupy B jest ponadtrzykrotnie niższy niż w grupie A i jednocześnie ponaddwukrotnie niższy od średniego udziału mleka extra w skali całego kraju (na koniec 2001 r. udział mleka extra w skupie w skali całego kraju wynosił 58%).

Spółdzielnie mleczarskie województwa świętokrzyskiego płacą dostawcom ceny za mleko niższe o około 25% od cen płaconych przez spółdzielnie grupy A. Średnie ceny płacone za mleko w województwie świętokrzyskim wzrosły

Tabela 1

Jakość mleka i ceny skupu (wartości średnie)

Wyszczególnienie	Grupa	1998	1999	2000	2001	Dynamika 2001/1998 (%)
Średni udział mleka klasy extra w skupie (%)	A	46,1	55,6	69,7	76,2	30,1
	B	6,3	10,8	20,2	24,7	18,4
Średnie ceny płacone za mleko (zł za l)	A	0,7	0,7	0,8	0,9	126,9
	B	0,5	0,5	0,6	0,6	125,5

Źródło: badania własne

z 0,51 zł za litr w 1998 r. do poziomu 0,64 zł za 1 litr w 2001 r. Dynamika wzrostu cen była bardzo podobna w obydwu grupach spółdzielni i w latach 1998–2001 wynosiła około 25%. Różnice między najwyższymi i najniższymi cenami wynoszą prawie 100%. Tak więc możliwości rozwojowe większości gospodarstw mleczarskich w województwie świętokrzyskim są dużo mniejsze niż gospodarstw dostarczających mleko do spółdzielni grupy A. Można stwierdzić, że gospodarstwa te w dużym stopniu mają ograniczone możliwości inwestowania ze względu na nieopłacalność produkcji mleka.

Duże różnice między badanymi grupami spółdzielni są widoczne przy porównaniu wielkości kapitałów własnych (tab. 2). W spółdzielczości kapitały własne (fundusze własne) są tworzone przez fundusz udziałowy, zasobowy oraz fundusze specjalne. Średnia wartość funduszy własnych zgromadzonych przez spółdzielnie grupy A wahała się od 29 174 tys. zł w 1998 r. do 47 673 tys. zł w 2001 r., średnie wartości obliczone dla spółdzielni grupy B wynosiły odpowiednio 4144 tys. zł i 4507 tys. zł. W 2001 r. średni poziom funduszy zgromadzonych przez spółdzielnie grupy A był ponad 10-krotnie większy od poziomu, w grupie B. Jednocześnie występuje duże zróżnicowanie wartości funduszy własnych pomiędzy poszczególnymi spółdzielniami w danej grupie. Rozpiętość wartości funduszy własnych w 2001 r. w spółdzielniach grupy A wynosiła od 12 500 tys. zł do około 154 000 tys. zł, w grupie B od 678 tys. zł do około 17 000 tys. zł.

W badanym okresie pogłębiła się różnica w poziomach funduszy pomiędzy grupą A i B. Przyczyną tego był dużo wolniejszy ich przyrost w spółdzielniach województwa świętokrzyskiego – o 8,8%, podczas gdy w drugiej grupie spółdzielni przyrost ten wynosił 63,4%. Jedną z przyczyn tych tendencji była konieczność pokrywania strat w grupie spółdzielni B oraz brak możliwości zasilania funduszy wypracowywanymi zyskami. Sytuacja w grupie spółdzielni B byłaby jeszcze mniej korzystna, gdyby nie fakt, że 2 spółdzielnie w badanym okresie były uczestnikami postępowania układowego, w wyniku czego

Tabela 2

Fundusze własne, majątek trwały i obrotowy spółdzielni (wartości średnie)

Wyszczególnienie	Grupa	1998	1999	2000	2001	Dynamika 2001/1998 (%)
Fundusze własne (tys. zł)	A	29 174,6	33 849,8	40 605,9	47 673,4	163,4
	B	4 143,7	4 439,3	4 578,2	4 507,0	108,8
Majątek trwały (tys. zł)	A	26 977,5	30 306,5	36 686,6	37 732,3	139,9
	B	4 095,6	3 892,9	3 981,0	3 770,0	92,1
Majątek obrotowy (tys. zł)	A	22 981,5	29 890,6	44 863,4	49 830,3	216,8
	B	2 683,0	3 148,5	3 701,8	4 099,5	152,8

Źródło: jak w tabeli 1.

w myśl obowiązujących przepisów kwoty wynikające z zawarcia układu z wierzycielami zasiliły ich fundusze zasobowe. Wysokość tych kwot była stosunkowo duża i znacząco zawyżyła średnią wartość funduszy w tej grupie spółdzielni. Podobne zależności można zaobserwować, analizując średnie wartości majątku trwałego i obrotowego w badanych grupach spółdzielni, przy czym należy zwrócić uwagę na spadek wartości majątku trwałego w analizowanym okresie w spółdzielniach świętokrzyskich (o 7,9%). Jest to zjawisko o tyle niekorzystne, że wzrost konkurencyjności tych zakładów i dążenie do spełnienia wymagań UE w sferze przetwórstwa mleka wymaga przede wszystkim ponoszenia nakładów inwestycyjnych w środki trwałe, a więc wzrostu ich wartości. W przypadku spółdzielni świętokrzyskich występuje natomiast zjawisko deprecjacji majątku trwałego. W spółdzielniach grupy A nastąpił przyrost wartości majątku trwałego o 39,9%, do 37 732,3 tys. zł w 2001 r. W tej grupie spółdzielni nastąpił także bardzo znaczący przyrost wartości majątku obrotowego – o 116,8%, podczas gdy w grupie B spółdzielni tylko o 52,8%. Większe tempo przyrostu wartości majątku obrotowego niż trwałego z punktu widzenia przedsiębiorstwa jest zjawiskiem korzystnym, bowiem majątek trwały ma wtedy większy stopień nasycenia przez majątek obrotowy, co zwiększa intensywność jego wykorzystania. W 2001 r. różnica w wartości majątku trwałego i obrotowego była 10-krotna, a zatem i potencjał wytwórczy tych spółdzielni był znacznie wyższy.

Osiągnięte przez badane grupy spółdzielni przychody i zysk netto obrazuje tabela 3. Spółdzielnie grupy A osiągnęły wyższy poziom zysku w wielkości średniej niż spółdzielnie grupy B, z wyjątkiem 1998 r., w którym średni zysk tej grupy spółdzielni był o 44,9 tys. zł wyższy niż grupy A. Jednak po wyeliminowaniu zysku osiągniętego przez jedną ze spółdzielni tej grupy na drodze zawarcia układu z wierzycielami średnia wartość zysku wyniosłaby w 1998 r. 83,15 tys. zł. Podobnie w 1999 r. osiągnięty średni wynik jest zawyżony w wy-

niku podobnej operacji w kolejnej spółdzielni. Po wyeliminowaniu tego uwiarogodniony średni zysk netto osiągnięty w 1999 r. wyniósłby tylko około 5 tys. zł. W tej grupie spółdzielni spadek osiąganego wyniku finansowego jest bardzo niepokojący, gdyż spółdzielnie nie mają z tego powodu środków na inwestycje. Brak natomiast inwestycji w sytuacji konieczności dostosowywania produkcji do wymagań sanitarnych ogranicza możliwość efektywnego konkurowania ich na rynku. Jedną z przyczyn osiągania niekorzystnych wyników finansowych jest asortyment produkcji oferowany przez większość spółdzielni świętokrzyskich, ograniczony do prostych przetworów mleczarskich (mleko spożywcze, śmietany, twarogi itp.), charakteryzujących się niewielką opłacalnością ich produkcji. Poza tym niewielka skala produkcji w tych spółdzielniach i krótkie serie produkcyjne nie pozwalają na wykorzystanie efektu skali i przez to uniemożliwiają generowanie zysków. Spółdzielnie zaliczone do grupy A na tym odcinku swej działalności dokonały dużego postępu, zwiększając blisko 50-krotnie średni poziom zysku netto w badanym okresie, zapewniając sobie tym samym środki potrzebne do sfinansowania niezbędnych inwestycji. Należy podkreślić, że zależności te były efektem wzrostu przychodów o 86,1%, podczas gdy w grupie spółdzielni B przychody zwiększyły się o 14,9%. Pomimo to spółdzielnie tej grupy zanotowały spadek zysku w 2001 r. w stosunku do 1998 r. o 194,5 tys. zł, tj. o 22,2%.

Tabela 3

Przychody i zysk netto (wartości średnie)

Wyszczególnienie	Grupa	1998	1999	2000	2001	Dynamika 2001/1998
Przychody (tys. zł)	A	136 408,9	156 206,2	216 388,6	253 838,2	186,1
	B	20 957,1	20 154,8	22 480,8	24 078,9	114,9
Zysk netto (tys. zł)	A	64,5	1 058,1	2 485,7	3 182,1	4 931,2
	B	109,4	181,6	12,4	-85,1	-77,8

Źródło: jak w tabeli 1.

W tabeli 4 przedstawiono wskaźniki rentowności sprzedaży, kapitału własnego oraz majątku w spółdzielniach, obliczane jako relacja zysku netto do odpowiednio wyżej wymienionych pozycji. Wskaźnik dźwigni finansowej obliczany był jako różnica między wskaźnikami rentowności kapitału własnego i majątku. Można stwierdzić, że z wyjątkiem spółdzielni z grupy B w 2001 r. działalność spółdzielni była rentowna. W 2001 r. ta grupa spółdzielni poniosła stratę, dlatego też ich rentowność była ujemna. Spółdzielnie z grupy A osiągały w analizowanych latach zyski, dlatego też wskaźniki rentowności były dodatnie. Zauważalny jest fakt wyższej rentowności w przypadku spółdzielni z grupy

Tabela 4

Wskaźniki rentowności w spółdzielniach (%)

Wyszczególnienie	Lata								2001– –1998	
	1998		1999		2000		2001		A	B
	A	B	A	B	A	B	A	B		
Rentowność sprzedaży	0,1	0,5	0,7	0,9	1,2	0,1	1,3	–0,4	1,2	–0,9
Rentowność kapitału własnego	0,2	2,6	3,1	4,1	6,1	0,3	6,7	–1,9	6,5	–4,5
Rentowność majątku	0,1	1,6	1,8	2,6	3,1	0,2	3,6	–1,1	3,5	–2,7
Dźwignia finansowa	0,1	1,0	1,4	1,5	3,1	0,1	3,1	–0,8	3,0	–1,8

Źródło: jak w tabeli 1.

B w latach 1998–1999 i znacznie niższej w latach 2000–2001. Spółdzielnie z grupy A prowadzące intensywny proces inwestycyjny w pierwszych latach analizowanego okresu miały mniejsze możliwości generowania zysku. Przy ocenie działalności przedsiębiorstw należy mieć to na uwadze, aby nie sformułować błędnych wniosków. W dwóch kolejnych latach bowiem zaczęły być widoczne efekty procesu inwestycyjnego, co przyczyniło się do tego, że w grupie spółdzielni A nastąpił znaczny wzrost rentowności sprzedaży (o 1,2% z 0,1% w 1998 r. Najbardziej widoczny był natomiast przyrost rentowności kapitału własnego (o 6,5%), do 6,7% w 2001 r., w którym różnica między grupami spółdzielni A i B wynosiła 8,6%. Grupa spółdzielni odnosiła także największe korzyści z zaangażowania kapitału obcego, gdyż wskaźnik dźwigni finansowej był dodatni i zwiększył się do 3,1% w 2001 r. W spółdzielniach grupy B zauważalny jest regres działalności w zakresie rentowności, gdyż wielkości wszystkich wskaźników ją oceniających zmniejszyły się (w największym stopniu rentowność kapitału własnego – o 4,5%). Również wskaźnik dźwigni finansowej w tej grupie spółdzielni w 2001 r. był ujemny, co oznacza, że mogła zostać zachwiana w tych spółdzielniach relacja między kapitałem własnym i obcym, co sprawiło, że spółdzielnie grupy B przestały odnosić korzyści z zaangażowania kapitału obcego.

W tabeli 5 przedstawiono kształtowanie się wskaźników sprawności gospodarowania w grupach spółdzielni A i B. Ocena tego obszaru działalności spółdzielni dotyczyła należności, zobowiązań oraz zapasów w zakresie ich rotacji oraz obrotu w dniach. Wskaźniki rotacji obliczono jako relację przychodów ze sprzedaży netto do średniego stanu, odpowiednio: należności, zobowiązań i zapasów. Obrót w dniach obliczono jako relację 365 dni do wielkości odpowiedniego wskaźnika rotacji. Głównym zadaniem wskaźników sprawności

gospodarowania jest ocena umiejętności kształtowania płynności pieniężnej, na którą należności (środki pieniężne nieotrzymane), zobowiązania (środki pieniężne niewydane) oraz zapasy (środki pieniężne zamrożone) mają bardzo duży wpływ. Na podstawie oceny zarządzania należnościami można stwierdzić, że obie grupy spółdzielni w sposób racjonalny kształtowały czas kredytu handlowego udzielanego odbiorcom, gdyż okres jego trwania nie przekroczył 45 dni, co należy ocenić pozytywnie. Zauważalne jest wydłużanie terminów płatności, a przez to stosowanie bardziej elastycznej polityki kształtowania należności w przypadku spółdzielni grupy A. W tej grupie spółdzielni czas regulowania należności w latach 1998–2000 był przeciętnie o 7–10 dni dłuższy niż w przypadku spółdzielni grupy B. W 2001 r. wskaźnik rotacji należności w obu grupach spółdzielni był bardzo zbliżony (na poziomie 9,4–9,9), co sprawiło, że obrót należności wynosił około 38 dni. Oceniając dynamikę wskaźnika obrotu należności w dniach, można stwierdzić, że większy jego przyrost wystąpił w grupie spółdzielni B (o 15 dni, podczas gdy w grupie spółdzielni A o 10 dni). Obie grupy spółdzielni wydłużają zatem terminy płatności odbiorcom, przy czym spółdzielnie grupy B stosowały ten instrument generowania przychodów w nieco większym stopniu. Może to także świadczyć o problemach odbiorców wyrobów spółdzielni mleczarskich z płatnościami.

W obu grupach spółdzielni obrót zobowiązaniami był znacznie dłuższy niż w przypadku należności. Jest to zjawisko korzystne, gdyż opóźnianie płatności zwiększa bieżącą płynność pieniężną, pod warunkiem nieobciążenia karami i odsetkami finansowymi (ustawowymi) z tytułu przekroczenia terminów płatności. Należy zatem na podstawie doświadczeń z dotychczasowymi dostawcami odpowiednio ukształtować relacje wartości należności i zobowiązań, aby zasada „jak najpóźniej płać, a jak najwcześniej ściągać należności” była w pełni wdrożona. W większym stopniu wydłużonymi terminami płatności charakteryzowały się spółdzielnie mleczarskie grupy A, obrót zobowiązaniami w tej grupie wahał się od 66,2 dni w 2000 r. do 54,3 dni w 2001 r., podczas gdy w spółdzielniach grupy B od 45,6 dni w 1998 r. do 50,7 dni w 2001 r. W grupie B spółdzielni zauważalna jest zatem tendencja rosnąca wskaźnika, co może sygnalizować problemy płatnicze. W spółdzielniach grupy A wskaźnik obrotu zobowiązań wykazywał tendencję rosnącą do 2000 r., natomiast w 2001 r. zaznaczył się jego spadek o 12 dni, co może być sygnałem zwiększenia się zdolności płatniczej tej grupy spółdzielni albo ograniczania skupu mleka i zakupów środków do produkcji.

Tabela 5

Wskaźniki sprawności gospodarowania w spółdzielniach (%)

Wyszczególnienie	Lata								2001– –1998	
	1998		1999		2000		2001		A	B
	A	B	A	B	A	B	A	B		
Rotacja należności	12,8	17,1	9,0	11,7	8,3	10,8	9,4	9,9	–3,4	–7,2
Obrót należnościami w dniach	28,5	21,4	40,8	31,2	44,2	33,8	38,7	37,1	10,1	15,7
Rotacja zobowiązań	6,5	8,0	6,0	7,8	5,5	7,3	6,7	7,3	0,2	–0,74
Obrót zobowiązań w dniach	55,9	45,6	61,2	46,6	66,2	49,7	54,3	50,3	–1,6	4,7
Rotacja zapasów	14,4	17,0	15,9	22,3	14,0	18,0	16,8	17,6	2,4	0,6
Rotacja zapasów w dniach	25,3	21,5	23,0	16,4	26,1	20,3	21,7	20,7	–3,6	–0,8

Źródło: jak w tabeli 1.

Polityka kształtowania zapasów jest uwarunkowana często specyfiką prowadzonej przez przedsiębiorstwo działalności. Działalność spółdzielni mleczarskich związana jest z sezonowością podaży mleka, znacznie większą w okresie letnim. Sprawia to, że spółdzielnie mają ograniczone możliwości racjonalnej gospodarki zapasami ze względu na barierę popytu. Ocena gospodarowania zapasami według danych na dzień bilansowy sprawia, że zapasy w spółdzielniach mogą być już niższe ze względu na możliwość ich zbytu w wyniku zmniejszającej się podaży mleka w okresie jesienno-zimowym. Dlatego też, oceniając wielkość zapasów w spółdzielniach mleczarskich, zależności te należy mieć na uwadze. W analizowanych grupach spółdzielni różnice w gospodarowaniu zapasami były bardzo niewielkie, największe w latach 1999–2000, gdyż w spółdzielniach grupy A okres obrotu zapasami był o około 6 dni dłuższy niż w spółdzielniach grupy B. Kształtowanie się wskaźnika obrotu zapasami na poziomie około 16–26 dni w obu grupach spółdzielni należy uznać za wielkość zadowalającą, świadczącą o odpowiedniej gospodarce zapasami. W działach pozarolniczych za zadowalającą wielkość tego wskaźnika uznaje się już około 60 dni, a im ten wskaźnik jest mniejszy, tym jest lepiej. W obu grupach spółdzielni zaznaczył się ponadto niewielki spadek wielkości wskaźnika obrotu zapasami, co należy ocenić pozytywnie.

W tabeli 6 przedstawiono kształtowanie się płynności finansowej analizowanych grup spółdzielni. Wskaźnik płynności ogólnej obliczany jako relacja sumy wartości zapasów, należności, środków pieniężnych, papierów warto-

ściowych oraz rozliczeń międzyokresowych czynnych do wartości zobowiązań krótkoterminowych (do jednego roku) w latach 1998–2000 w grupie spółdzielni B był nieznacznie wyższy niż w grupie A. Jedynie w 2001 r. w grupie A wskaźnik ten był nieznacznie wyższy. Zalecana wielkość wskaźnika wynosi 1,5–2,0, uwzględniając natomiast branżę rolno-spożywczą można stwierdzić, że poziom 1,2 jest także zadowalający. Zatem obie grupy spółdzielni pod względem płynności ogólnej charakteryzowały się jej zadowalającym poziomem. W grupie spółdzielni A wskaźnik ten był najwyższy w 2001 r. i wynosił 1,59, a najniższy wystąpił w 2000 r. i wynosił 1,37. W grupie spółdzielni B wskaźnik ten zwiększył się z 1,53 w 1998 r. do 1,67 w 2000 r., a w 2001 r. zaznaczył się jego nieznaczny spadek (do 1,54). Można zatem stwierdzić, że analizowane spółdzielnie charakteryzowały się zadowalającym poziomem płynności ogólnej.

Tabela 6.

Wskaźniki płynności w spółdzielniach

Wyszczególnienie	Lata								2001– –1998	
	1998		1999		2000		2001		A	B
	A	B	A	B	A	B	A	B		
Płynność ogólna	1,43	1,53	1,41	1,54	1,37	1,67	1,59	1,54	0,17	0,01
Płynność szybka	0,84	0,83	0,95	1,09	0,90	1,10	1,11	1,03	0,27	0,20
Płynność natychmiastowa	0,18	0,13	0,12	0,25	0,10	0,17	0,25	0,11	0,07	–0,02

Źródło: jak w tabeli 1.

Wskaźnik płynności szybkiej obliczany jest jako relacja sumy wartości należności, środków pieniężnych i papierów wartościowych do wartości zobowiązań krótkoterminowych. Nie zawiera zatem m.in. wartości zapasów, a jego zalecana wielkość wynosi około 1,0. Analizowane grupy spółdzielni mleczarskich charakteryzowały się zbliżoną i na zadowalającym poziomie płynnością szybką. W grupie spółdzielni A płynność ta zwiększyła się z 0,84 w 1998 r. do 1,11 w 2001 r., w którym była najwyższa, w grupie spółdzielni B natomiast najwyższa wielkość tego wskaźnika na poziomie 1,10 wystąpiła w 2000 r. Niewielka różnica między wielkościami wskaźników płynności ogólnej i szybkiej potwierdza prowadzenie przez obie grupy spółdzielni racjonalnej gospodarki zapasami.

W przypadku płynności natychmiastowej różnice między grupami spółdzielni A i B były bardziej widoczne. Wskaźnik płynności natychmiastowej, obliczany jako relacja wartości środków pieniężnych i papierów wartościowych

do zobowiązań bieżących, kształtował się znacznie poniżej zalecanej wielkości 0,5. Oznacza to, że spółdzielnie mogą mieć problem z regulowaniem bieżących zobowiązań ze środków najbardziej płynnych. Można przyjąć, uwzględniając specyfikę działalności w branży rolno-żywnościowej, że poziom 0,2 tego wskaźnika jest zadowalający, co coraz częściej przyjmują także banki, uwzględniając przy ocenie zdolności kredytowej specyfikę poszczególnych branż i dopasowując do tego zalecane wielkości wskaźników. Najwyższa wielkość tego wskaźnika wystąpiła w 2001 r. i wynosiła 0,25 w grupie spółdzielni A, a najniższa w tej grupie była w 2000 r. i wynosiła 0,10. Zbliżone zależności wystąpiły w grupie spółdzielni B, w której najniższa wielkość wskaźnika płynności natychmiastowej wystąpiła w 2001 r. i wynosiła 0,11, a najwyższa w 1999 r. (na poziomie 0,25). Reasumując można zatem stwierdzić, że obie grupy spółdzielni charakteryzują się zadowalającym poziomem płynności ogólnej i szybkiej, a stosunkowo niezadowalający jest stopień płynności natychmiastowej. Zauważalne jest znaczące pogorszenie wskaźników płynności w grupie spółdzielni B w stosunku do grupy spółdzielni A w 2001 r., szczególnie widoczne w przypadku płynności natychmiastowej.

W tabeli 7 przedstawiono kształtowanie się wskaźników zadłużenia w analizowanych spółdzielniach mleczarskich. Zadłużenie majątku, obliczane jako relacja wartości zobowiązań ogółem do wartości majątku (aktywów) ogółem, spółdzielni z grupy A było większe niż spółdzielni z grupy B. W grupie A wahało się od 41,8% w 1998 r. do 48,1% w 2000 r., natomiast w grupie B spółdzielni najniższe zadłużenie było w 1999 r. i wynosiło 36,5%, a najwyższe w 2001 r., (na poziomie 42,1%). Największa różnica w poziomie zadłużenia między analizowanymi grupami spółdzielni wystąpiła w 2000 r. i wynosiła 8,2%. Wyższe zadłużenie spółdzielni z grupy A wynika z ich większej kreatywności inwestycyjnej, związanej z koniecznością dostosowania się do wymagań technologicznych i jakościowych w celu eksportu na rynki UE. Zauważalny jest fakt zwiększania się poziomu zadłużenia w grupie spółdzielni B w latach 1999–2001 (z 36,5 do 42,1%), podczas gdy w spółdzielniach z grupy A nastąpiło zmniejszenie zadłużenia z 48,1% w 2000 r. do 43,1% w 2001 r.

Tabela 7

Wskaźniki zadłużenia w spółdzielniach

Wyszczególnienie	Lata								2001–1998	
	1998		1999		2000		2001		A	B
	A	B	A	B	A	B	A	B		
Zadłużenie majątku ogółem (%)	41,8	38,6	43,5	36,5	48,1	39,9	43,1	42,1	1,3	3,5
Regulacja odsetek	127,1	308,2	529,9	1034,8	784,7	139,6	731,8	-111,7	604,7	-419,9

Źródło: jak w tabeli 1.

Wskaźnik regulacji odsetek, obliczany jako relacja zysku netto powiększonego o odsetki do tych odsetek, kształtował się w analizowanych spółdzielniach na wysokim poziomie. Oznacza to, że z punktu widzenia banku obie grupy spółdzielni w latach 1998–2000 były wiarygodnymi kredytobiorcami, jedynie w 2001 r. z tytułu poniesionej straty spółdzielnie z grupy B tę wiarygodność utraciły. W spółdzielniach z grupy A wielkość tego wskaźnika zwiększyła się ze 127,1 w 1998 r. do 784,7 w 2000 r. i następnie spadła do 731,8 w 2001 r., podczas gdy zalecana, minimalna wielkość wynosi 9. W grupie spółdzielni B w 1998 r. wskaźnik ten wynosił 308,2, następnie zwiększył się do 1034,8 w 1999 r., w kolejnych natomiast latach zaznaczył się wyraźny spadek wielkości wskaźnika regulacji odsetek do –111,7 w 2001 r. W grupie spółdzielni A analizowany wskaźnik w 2001 r. w stosunku do 1998 r. zwiększył się o 604,7, podczas gdy w spółdzielniach grupy B spadł o 419,9. W latach 2000–2001 wiarygodność kredytowa spółdzielni grupy B była znacznie mniejsza niż grupy A.

Wnioski

Celem opracowania była analiza wyników finansowych spółdzielni mleczarskich uprawnionych do eksportu na rynki krajów członkowskich UE (grupa A) oraz spółdzielni działających w województwie świętokrzyskim, takich uprawnień nie mających (grupa B). Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski końcowe:

1. Spółdzielnie grupy A charakteryzowały się ponadtrzykrotnie większą wielkością średniej dostawy mleka, co daje korzyści efektu skali. Jednocześnie średni udział mleka klasy extra w spółdzielniach grupy A wynosił 76,2% i zwiększył się aż o 30,1%, podczas gdy w spółdzielniach grupy B udział ten wynosił 24,7%. Średnia cena płacona przez spółdzielnie grupy A była o 1/3 wyższa niż płacona przez spółdzielnie grupy B. W zakresie zmian kapitałowo-majątkowych w spółdzielniach grupy A kapitał własny był przeciętnie 10-krotnie wyższy niż w spółdzielniach grupy B i w analizowanych latach zwiększył się aż o 63,4%. Zbliżone zależności wystąpiły w przypadku wartości majątku trwałego i obrotowego, przy czym zauważalny jest spadek wartości majątku trwałego w spółdzielniach grupy B, co może oznaczać zmniejszenie ich potencjału wytwórczego, a przez to spadek efektywności działalności. Potwierdzeniem tego jest poniesiona w 2001 r. przez tę grupę spółdzielni strata na działalności w kwocie 85,1 tys. zł, podczas gdy przeciętny zysk w tym roku w grupie spółdzielni A wyniósł

3182,1 tys. zł i charakteryzował się bardzo znacznym tempem wzrostu w stosunku do 1998 r.

2. Spółdzielnie z grupy A, prowadzące intensywny proces inwestycyjny w pierwszych latach analizowanego okresu, miały mniejsze możliwości generowania zysku. W grupie spółdzielni A najbardziej widoczny był przyrost rentowności kapitału własnego (o 6,5%, do 6,7% w 2001 r., w którym różnica między grupami spółdzielni A i B wynosiła 8,6%. Grupa A spółdzielni odnosiła także największe korzyści z zaangażowania kapitału obcego, gdyż wskaźnik dźwigni finansowej był dodatni, i zwiększył się do 3,1% w 2001 r., podczas gdy w grupie spółdzielni B w 2001 r. był ujemny.
3. Obie grupy spółdzielni w sposób racjonalny kształtowały okres kredytu handlowego udzielanego odbiorcom (nie przekraczał 45 dni). Spółdzielnie grupy A stosowały bardziej elastyczną politykę kształtowania wielkości należności. W obu grupach spółdzielni obrót zobowiązaniami był znacznie dłuższy niż obrót należnościami. Należy to ocenić jako zjawisko korzystne, gdyż opóźnianie płatności zwiększa bieżącą płynność pieniężną, pod warunkiem nieobciążenia karami i odsetkami finansowymi z tytułu przekroczenia terminów płatności. W większym stopniu wydłużonymi terminami płatności charakteryzowały się spółdzielnie mleczarskie grupy A. W analizowanych grupach spółdzielni różnice w gospodarowaniu zapasami były bardzo niewielkie, a kształtowanie się wskaźnika obrotu zapasami na poziomie maksymalnym 26 dni należy uznać za wielkość zadowalającą, świadczącą o odpowiedniej gospodarce zapasami. Obie grupy spółdzielni pod względem płynności ogólnej i szybkiej charakteryzowały się zadowalającym poziomem.
4. W przypadku płynności natychmiastowej różnice między grupami spółdzielni A i B były bardziej widoczne, a wskaźnik kształtował się znacznie poniżej zalecanej wielkości 0,5. Oznacza to, że spółdzielnie mogą mieć problem z regulowaniem bieżących zobowiązań ze środków najbardziej płynnych. Zadłużenie majątku spółdzielni z grupy A było nieznacznie większe niż spółdzielni z grupy B. Największa różnica w poziomie zadłużenia między analizowanymi grupami spółdzielni wystąpiła w 2000 r. i wynosiła 8,2%. Większe zadłużenie spółdzielni z grupy A wynika z większej kreatywności inwestycyjnej, związanej z koniecznością dopasowania się do wymagań technologicznych i jakościowych w celu eksportu na rynki UE. Wskaźnik regulacji odsetek kształtował się w analizowanych spółdzielniach na wysokim poziomie. Oznacza to, że z punktu widzenia banku obie grupy spółdzielni w latach 1998–2000 były wiarygodnymi kredytobiorcami, jedynie w 2001 r. z tytułu poniesionej straty spółdzielnie z grupy B tę wiarygodność utraciły.

Literatura

- CHECHELSKI P., MORKIS G., 2002: Wydajność pracy w przemyśle spożywczym Polski i Unii Europejskiej. IERiGŻ, Warszawa.
- CZEKAJ J., DRESLER Z., 1998: Zarządzanie finansami przedsiębiorstw. Podstawy teorii. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- KOZŁOWSKI A., 2002: Konieczne przyśpieszenie dostosowania do wymagań UE. Przegląd Mleczarski nr 1, Warszawa.
- SIERPIŃSKA M., JACHNA T., 1994: Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- SZNAJDER M., 1999: Ekonomia mleczarstwa. Wydawnictwo Akademii Rolniczej im. Augusta Cieszkowskiego w Poznaniu, Poznań.
- ZAŁEWSKI A., 1999: Skorygowany Program Restrukturyzacji Mleczarstwa. Przegląd Mleczarski nr 1 i 2, Warszawa.
- ZAŁEWSKI A., 2000: Gospodarka mleczarska a rynek. IERiGŻ, Warszawa.

The Financial Standing of Dairy Cooperatives in Poland

Abstract

The purpose of the study was to analyze financial results of dairy cooperatives entitled to export to European Union's market (group A) and results of cooperatives not entitled to export from Świętokrzyskie Province (group B). The average price paid for milk by group A cooperatives was 30 percent higher. In cooperatives from group A the own capital, fixed assets and current assets were on average 10 times higher than in the group B cooperatives. In 2001 group B cooperatives incurred loss, while the average profit of group A cooperative was 3182,1 thousand PLN with tendency to fast grow. Group A cooperatives used more elastic management policy of regarding receivables. In the both groups liabilities turnover was longer than receivables. Milk cooperatives from group A were characterized by higher degree with lengthen paying terms. A difference in stock management was insignificant between groups, and the stock turnover ratio on the level of 16–26 days allows assuming that stock administration is right. Both groups of cooperatives were marked by satisfactory level of general and fast liquidity index, although they can had problems with settling current liabilities from the most liquid means. The debt of assets in cooperatives from group A was a little bit higher than in cooperatives from group B, but it did not exceed 50 percent.

Elżbieta Cała

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej SGGW
i Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Siedlcach

Ekonomiczne aspekty rozwoju Zakładu Mięsnego „Mościbrody” w latach 1998–2002

Wprowadzenie

Zakłady mięsne w Polsce działają na trudnym rynku: z jednej strony ograniczenie popytu krajowego zostało spowodowane zwolnieniem tempa wzrostu gospodarczego i wzrostem bezrobocia, z drugiej – ograniczony eksport, związany m.in. z małą konkurencyjnością cenową polskiego mięsa na rynkach zagranicznych¹. Firmy produkujące mięso i wędliny ponosiły zwiększone nakłady inwestycyjne na dostosowanie wymogów sanitarno-weterynaryjnych w produkcji do norm unijnych.

Jak wynika z różnych badań², w tych warunkach rynkowych najlepiej radzą sobie zakłady mięsne średniej wielkości.

Do grupy średnich przedsiębiorstw zalicza się te, które w roku poprzednim spełniały jednocześnie następujące warunki:

- 1) przeciętnie zatrudniały mniej niż 250 pracowników,
- 2) osiągały przychody ze sprzedaży towarów nie większe niż 40 mln euro lub gdy suma majątku wykazanego w bilansie na koniec roku poprzedniego nie przekroczyła 27 mln euro.

Warunki powyższe spełnia podmiot badań – Zakład Mięsny „Mościbrody” Sp. z o.o. Siedziba spółki znajduje się na terenie powiatu siedleckiego. Zasięg działalności to teren Polski oraz zagranica.

¹Od połowy 1992 r. UE zwiększyła dopłaty do eksportu swoich przetworów wieprzowych.

²Coroczne rankingi zakładów mięsnych tygodnika *BOSS-Roľnictwo*; badania Fundacji Małych i Średnich Przedsiębiorstw.

Rys historyczny Zakładu Mięsnego „Mościbrody”

Zakład działa od 1996 r., początkowo zajmował się ubojem, rozbiorem zasadniczym oraz hurtem półtusząmi. W grudniu 1997 r. oddano do użytku masarnię i sklep przyzakładowy. Do końca 2002 r. przedsiębiorstwo jest jednozakładowe, rozszerzano jedynie sieć handlową.

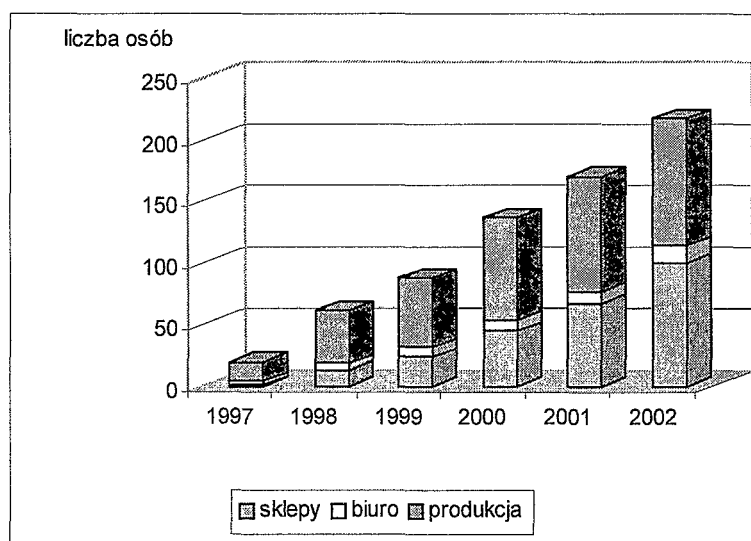
Asortyment produkcji w 1998 r. był wąski, obejmował 20 rodzajów wyrobów, a w kolejnych dwóch latach został podwojony. Od 2001 r. Zakład Mięśny „Mościbrody” wytwarza około trzystu rodzajów wyrobów.

Zakład stał się (od marca 2002 r.) ze spółki jawnej spółką z ograniczoną odpowiedzialnością.

Dynamiczny rozwój przedsiębiorstwa pokazują m.in. zmiany w zatrudnieniu, produkcji, rozwoju sieci handlowej, majątku i kapitałach.

Zmiany w zatrudnieniu

W pierwszym pełnym roku działalności Zakładu pracowało w nim 20 osób, już w 1998 r. liczba pracowników wzrosła trzykrotnie, a przez cały badany okres, tj. do końca 2002 r. pracowało 216 osób (wykres 1).

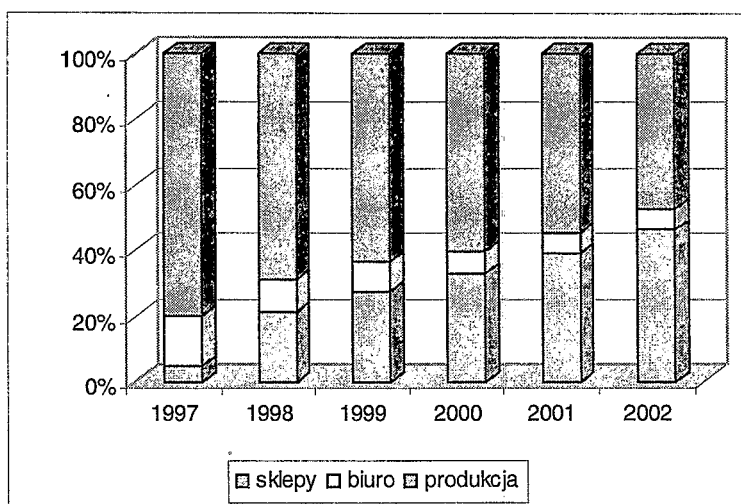


Wykres 1

Zatrudnienie w Zakładzie Mięsnym „Mościbrody”

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Zakładu.

Z analizy struktury zatrudnienia wynika, że zwiększał się udział pracowników dystrybucji w ogólnej liczbie zatrudnionych, a zmniejszał się produkcyjnych (wykres 2).



Wykres 2

Struktura zatrudnienia w Zakładzie Mięsnym „Mościbrody”

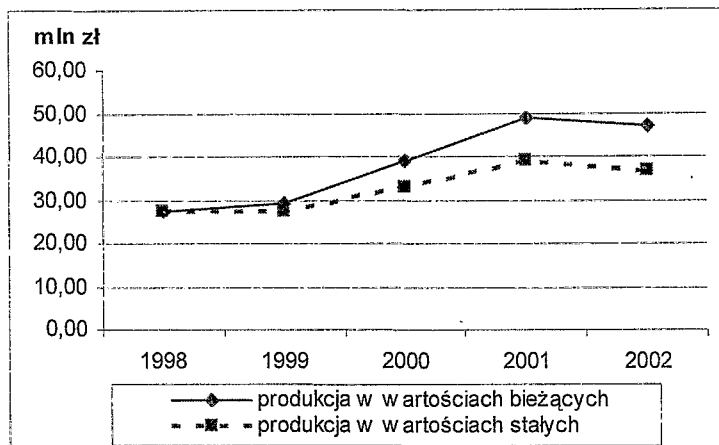
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych firmy.

W pierwszym badanym roku 80% zatrudnionych stanowili pracownicy produkcyjni, 5% to obsługa sklepu; w ostatnim badanym roku (2002) udziały tych grup są prawie równe (46 i 47%). Pracownicy administracyjno-biurowi stanowią niewielką część zatrudnionych (od 15% w 1997 r. do 6% w ostatnich latach).

Działalność produkcyjna

Zakład Mięсны „Mościbrody” przyjął strategię dywersyfikacji produkcji. Stara się, aby asortyment produkowanych wyrobów zawierał tradycyjne gatunki, do których klienci są już przyzwyczajeni, jak również nowe, pozyskujące stałych odbiorców. Ustawiczna analiza sprzedaży pozwala na ustalenie optymalnych wielkości produkcji poszczególnych gatunków wędlin i mięsa.

W ujęciu wartościowym produkcja w latach 1998–2002 wzrosła prawie o 33% w wartościach stałych. Najlepszym rokiem pod względem wysokości sprzedaży okazał się 2001 r. W 2002 r. wartość sprzedanych towarów zmalała prawie o 6% w stosunku do roku poprzedniego (wykres 3).

**Wykres 3**

Wielkość produkcji Zakładu Mięsnego „Mościbrody” w ujęciu wartościowym

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych firmy.

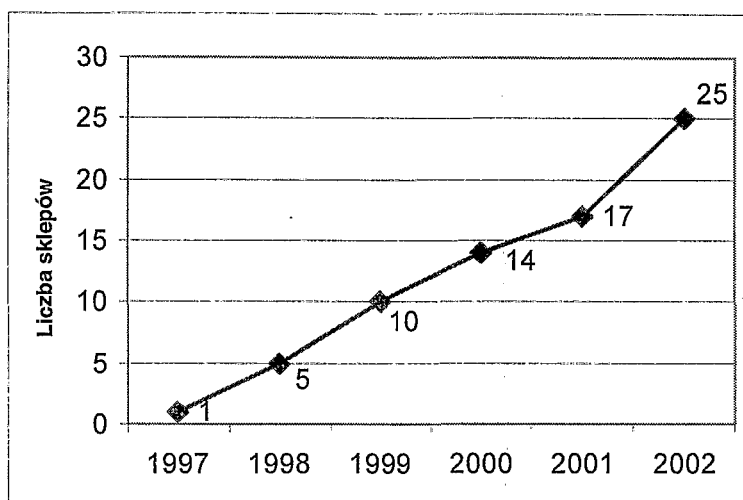
W ujęciu ilościowym produkcja miała tendencję rosnącą w całym okresie funkcjonowania Zakładu. Wahania w dochodach z tytułu sprzedaży towarów i usług wynikały z obniżki cen w branży mięsnej. Okres spadkowy pod względem wartości sprzedaży w 2002 r. w stosunku do 2001 r. charakteryzował się wzrostem produkcji w ujęciu ilościowym. Dynamika zmian ilości produkcji w 2002 r. w stosunku do 2001 r. wynosiła 128,16%.

Dystrybucja towarów

Zakłady Mięsne „Mościbrody” duży nacisk kładą na promocję swoich towarów i kształtowanie wizerunku firmy, szczególnie przy wchodzeniu do segmentu rynku z nowym wyrobem. Z odbiorcami hurtowymi bezpośrednio negocjują przedstawiciele handlowi wykorzystując różne upusty cenowe. Formy promocji firmy to głównie reklama prasowa (prasa lokalna, gazetki marketów, „wrzutki” prasowe regionalne i krajowe), radiowa (lokalne Radio Podlasie) oraz kalendarze, plakaty, pamiątkowe kubki, uczestnictwo w imprezach plenerowych często połączone z degustacjami, odpowiednią oprawą muzyczną, konkursami z nagrodami itp. Zakład znany jest dzięki szeroko stosowanemu sponsoringowi.

Zakłady mają podpisane umowy z sieciami marketów (głównie Geant). W dwóch pierwszych latach najważniejszymi odbiorcami byli hurtownicy. W 2000 r. na podstawie umów z sieciami marketów sprzedano 30% wyrobów

gotowych, odbiorcom indywidualnym i hurtownikom sprzedano 32% wyrobów, a we własnych sklepach 38% wyrobów. W roku 2002 r. w 25 sklepach firmowych sprzedano ponad połowę wyrobów, pozostali odbiorcy to w 15% sieci marketów oraz w 35% odbiorcy indywidualni i hurtownicy (wykres 4).



Wykres 4

Sklepy firmowe Zakładu Mięsnego „Mościbrody” w latach 1997–2002

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych firmy.

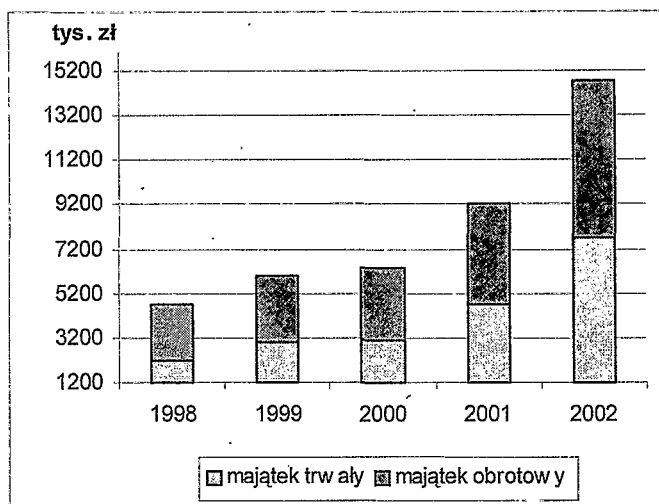
Strategia przedsiębiorstwa doprowadziła do zajęcia dużego, jak na średnie przedsiębiorstwo, segmentu rynku na terenie trzech województw: mazowieckiego, lubelskiego i podlaskiego.

Analiza struktury majątku i źródeł jego finansowania

Stan majątkowy i źródła finansowania przedsiębiorstwa umożliwia analiza pionowa i pozioma bilansu. Struktura majątkowa informuje o sposobie zaangażowania kapitału przedsiębiorstwa, struktura kapitałów informuje o wyposażeniu przedsiębiorstwa w kapitały własne i obciążenia kapitałami obcymi, natomiast powiązania poziome pozwalają na ocenę struktury kapitałowo-majątkowej spółki.

Wskaźniki wyposażenia przedsiębiorstwa w trwałe składniki majątku w istotny sposób zależą od rodzaju branży, technologii wytwarzania i asortymentu wyrobów. W przedsiębiorstwach produkcyjnych dominuje majątek trwały, natomiast w usługowych głównym składnikiem majątku są aktywa obrotowe.

W przedsiębiorstwie „Mościbrody” wartość majątku w okresie 1998–2002 rosła średnio w tempie 34,8% rocznie. Szybsze tempo wzrostu miał majątek trwały – 39,7% rocznie, obrotowy zwiększał się o 10% wolniej. Rozpatrując poszczególne lata należy stwierdzić, że największy przyrost majątku nastąpił w 2002 r.: majątek trwały wzrósł o 63,4%, a majątek obrotowy o 55,8% w stosunku do 2001 r. (wykres 5).



Wykres 5

Wielkość i struktura majątku Zakładu Mięsnego „Mościbrody” w latach 1998–2002 (stan na dzień 31.XII.)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z firmy.

Szczegółowe wskaźniki struktury aktywów – wskaźniki wyposażenia przedsiębiorstwa w środki gospodarcze zawiera tabela 1.

Tabela 1

Udział poszczególnych składników w strukturze majątku Zakładu Mięsnego „Mościbrody” w latach 1998–2002 (w %).

Wyszczególnienie	Lata				
	1998	1999	2000	2001	2002
1	2	3	4	5	6
Majątek trwały	46,20	50,85	48,11	51,03	52,21
– wartości niematerialne i prawne	0,07	0,04	0,10	0,05	0,38
– rzeczowy majątek trwały	45,96	50,81	48,01	50,98	51,83
w tym:					
– grunty własne	0,28	2,02	1,90	1,30	0,36
– budynki i budowle	18,21	17,45	17,37	15,06	23,17
– urządzenia techniczne i maszyny	20,88	24,91	23,19	14,83	21,77

cd. tabeli 1

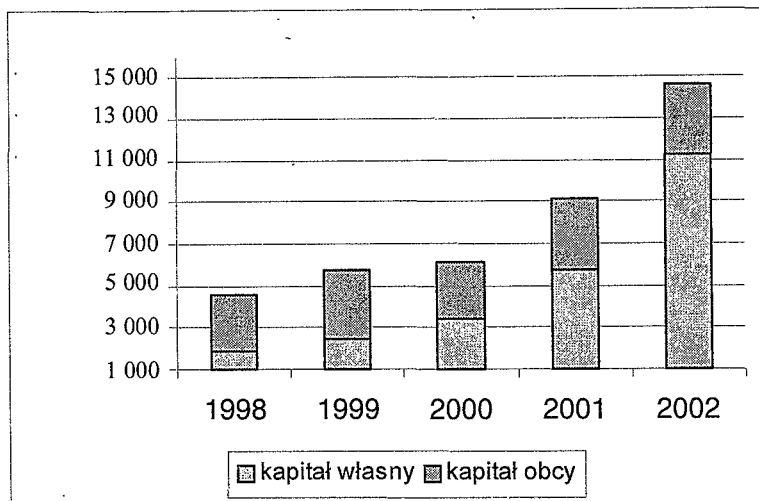
1	2	3	4	5	6
– środki transportu	5,03	4,76	3,89	4,43	6,20
– finansowy majątek trwały	0,18	–	–	–	–
– należności długoterminowe	–	–	–	–	–
Majątek obrotowy	53,80	49,15	51,89	48,97	47,79
– zapasy	6,20	4,02	2,72	3,02	3,73
w tym:					
– materiały	0,29	0,30	0,11	0,27	0,62
– półprodukty i produkty w toku	3,93	2,04	1,22	1,07	0,70
– produkty gotowe	0,84	0,26	0,15	0,23	0,34
– towary	1,14	1,43	1,24	1,04	1,91
– należności i roszczenia	44,91	42,13	35,62	32,60	23,86
– środki pieniężne	2,70	3,00	13,55	13,34	20,07
Rozliczenia międzyokresowe	–	–	–	–	0,13
Razem aktywa	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych firmy.

Udział trwałych składników majątku w aktywach ogółem zwiększył się w badanym okresie ogółem o 6%, na co miały wpływ zmiany w rzeczowym majątku, a szczególnie wzrost wartości budynków i budowli. Świadczy to o umacnianiu się zdolności produkcyjnej przedsiębiorstwa. Udział majątku obrotowego zmalał za sprawą zmniejszenia należności i roszczeń oraz zapasów a w nich – półproduktów i produktów w toku. W grupie majątku obrotowego 7-krotnie wzrósł udział środków pieniężnych.

Zmniejszenie udziału majątku obrotowego może powodować mniejszą elastyczność przedsiębiorstwa. Uważa się bowiem, że relatywnie mniejszy udział środków trwałych powoduje zmniejszenie kosztów stałych i łatwiejsze dostosowanie do zmieniających się warunków. W przypadku badanego przedsiębiorstwa należy pamiętać, że jest to firma produkcyjno-handlowa, inna jest też optymalna struktura majątku. „Mościbrody” prowadziły inwestycje powiększające majątek trwały w celu poprawienia pozycji konkurencyjnej na rynku krajowym i dostosowując swoje warunki produkcji i poziom sanitarno-weterynaryjny do wymogów Unii Europejskiej.

Analizując pasywa przedsiębiorstwa należy zauważyć, że kapitały firmy zwiększały się, przy czym zdecydowanie więcej przybywało kapitałów własnych (wykres 6).

**Wykres 6**

Wielkość i struktura kapitałów Zakładu Mięsnego „Mościbrody” (stan na dzień 31.XII.)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z firmy.

Udział kapitałów własnych w pasywach ogółem zwiększył się prawie dwukrotnie (tab. 2), spośród kapitałów obcych zdecydowanie obniżył się udział zobowiązań krótkoterminowych, a w nich – zobowiązań z tytułu dostaw i usług. Niewielką część funduszy (0,01–0,17%) przez cały okres badawczy stanowiły fundusze specjalne.

Tabela 2

Udział poszczególnych składników w strukturze kapitałów Zakładu Mięsnego „Mościbrody” w latach 1998–2002 (w %)

Wyszczególnienie	Lata				
	1998	1999	2000	2001	2002
Kapitał (fundusz) własny	40,92	40,49	53,17	61,91	76,01
z tego:					
– kapitał (fundusz) podstawowy	29,63	23,94	22,52	17,66	65,66
– kapitał (fundusz) zapasowy	–	4,18	13,39	17,47	–
Zobowiązania długoterminowe	8,00	2,93	1,18	5,23	6,10
Zobowiązania krótkoterminowe	48,31	52,99	42,75	31,04	16,97
z tego:					
– kredyty bankowe	–	1,68	1,58	0,54	–
– zobowiązania z tytułu dostaw i usług	45,29	48,14	24,56	25,45	13,63
– zobowiązania z tytułu podatków	0,74	0,65	1,60	0,87	1,74
Fundusze specjalne	0,01	0,09	0,05	0,17	0,13
Rozliczenia międzyokresowe	2,76	3,50	2,84	1,65	0,80
Razem pasywa	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z firmy.

Analiza kapitałowo-majątkowa jest dopełnieniem analizy bilansu, pozwala przedstawić strumienie finansowania poszczególnych części majątku (tab. 3).

Tabela 3

Struktura kapitałowo-majątkowa Zakładu Mięsnego „Mościbrody” w latach 1998–2002 (w %)

Wyszczególnienie	Lata				
	1998	1999	2000	2001	2002
Wskaźnik pokrycia majątku trwałego kapitałem własnym	88,56	79,63	110,52	121,32	145,58
Wskaźnik pokrycia majątku trwałego kapitałem stałym	105,88	85,39	112,98	131,57	157,26
Wskaźnik pokrycia kapitałami krótkoterminowymi majątku obrotowego	89,80	107,81	82,40	63,39	35,51
Udział kapitału obrotowego w finansowaniu majątku ogółem	2,72	-7,43	6,24	16,11	29,90
Majątek obrotowy/zobowiązania krótkoterminowe	111,35	92,76	121,36	157,74	281,65

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych firmy.

W „Mościbrodach” majątek trwały w latach 1998 i 1999 nie w pełni pokrywał kapitał własny. Od 2000 r. wskaźnik pokrycia majątku trwałego kapitałem własnym przekracza 100%. Pokrycie majątku trwałego kapitałem stałym, zaangażowanym w działalność przedsiębiorstwa dłużej niż rok, poza 1999 rokiem, było pełne. Oznacza to, że zachowana została złota reguła bilansowania, która wskazuje, że relacja majątku trwałego do sumy kapitału własnego i zobowiązań długoterminowych powinna być mniejsza lub co najmniej równa 100%.

Bankowa zasada finansowania majątku obrotowego mówi, że wartość majątku obrotowego firmy powinna być większa od jego zobowiązań krótkoterminowych, ze względu na konieczność zapewnienia krótkoterminowej płynności finansowej. W Zakładzie Mięsnym „Mościbrody” również ta zasada (poza 1999 rokiem) była spełniona.

Analiza wskaźnikowa bilansu i rachunku wyników

Rozwinięciem analizy bilansu jest analiza wskaźnikowa. Ze względu na potrzeby i rozmiar niniejszego opracowania wzięto pod uwagę następujące główne grupy wskaźników: płynności, wspomagania finansowego, obrotowości i rentowności.

Wskaźniki płynności finansowej informują nas o stopniu wypłacalności przedsiębiorstwa, o jego zdolności do terminowego regulowania bieżących zobowiązań (tab. 4).

Tabela 4

Wybrane wskaźniki analizy finansowej Zakładu Mięsnego „Mościbrody” w latach 1998–2002

Wyszczególnienie	Lata				
	1998	1999	2000	2001	2002
1	2	3	4	5	6
Wskaźniki płynności finansowej:					
Bieżącej płynności	1,11	0,93	1,21	1,58	2,82
Szybkiej płynności	0,99	0,85	1,15	1,48	2,59
Wskaźniki wspomagania finansowego (zadłużenia):					
Ogólnego zadłużenia	0,56	0,56	0,44	0,36	0,23
Udziału kapitałów własnych w finansowaniu majątku	0,41	0,40	0,53	0,62	0,76
Relacji zobowiązań do kapitałów własnych	1,38	1,38	0,83	0,59	0,30
Wskaźniki obrotowości:					
Obrotowości majątku ogółem	5,90	5,76	6,63	6,44	3,94
Obrotowości majątku rzeczowego	12,84	11,85	13,40	12,94	7,65
Zaangażowania majątku ogółem	0,17	0,17	0,15	0,16	0,25
Zaangażowania majątku rzeczowego	0,08	0,08	0,07	0,08	0,13
Obrotowości (rotacji) należności	13,14	13,27	17,02	19,00	14,45
Obrotu należnościami w dniach	27,40	27,13	21,15	18,94	24,91
Obrotowości zapasów	95,23	114,83	195,92	222,19	114,08
Obrotu zapasami w dniach	3,78	3,14	1,84	1,62	3,16
Wskaźniki rentowności:					
Rentowności sprzedaży ROS	1,91	2,50	2,82	5,09	4,62
Rentowności majątku ROA	11,29	12,37	17,27	26,78	14,64
Rentowności kapitałów własnych ROE	27,60	30,56	32,48	43,26	19,26

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych firmy.

Za podstawowy miernik zdolności przedsiębiorstwa do spłacenia wszystkich jego zobowiązań bieżących uważa się wskaźnik bieżącej płynności. Powinien on przyjmować wartości w granicach od 1,2 do 2,0. W badanej firmie wskaźnik utrzymywał się na dość dobrym poziomie. W pierwszych dwóch la-

tach, a szczególnie w 1999 r., był poniżej przyjętych norm. W 2002 r. przewyższył je, co powinno być powodem do głębszej analizy, może bowiem wskazywać na zbyt niski udział zobowiązań bieżących w finansowaniu cyklu eksploatacyjnego.

Bardziej szczegółowy wskaźnik – szybkiej płynności, nazywany też „mocnym testem”³, pokazuje stopień pokrycia zobowiązań krótkoterminowych aktywami o dużym stopniu płynności. W badanym przedsiębiorstwie wskaźnik osiągał satysfakcjonujący poziom – kształtował się w granicach od 0,85 w 1999 r. do 2,59 w 2002 r. Wyniki te świadczą o dużych możliwościach spłaty bieżących zobowiązań.

Druga grupa wskaźników – wskaźniki zadłużenia, nazywane również wskaźnikami wspomagania finansowego, umożliwiają ocenę poziomu zadłużenia przedsiębiorstwa, mają na celu ustalenie, skąd i w jakim stopniu przedsiębiorstwo miało środki do działalności. Pierwszy wskaźnik – ogólnego zadłużenia, powinien oscylować w przedziale 0,57–0,67. W badanej firmie zobowiązania nie są wysokie, wskaźnik jest niższy niż zalecane normy i ma tendencję spadkową. Rośnie natomiast udział kapitałów własnych w finansowaniu zakładu, o czym świadczą kolejne wskaźniki.

Wskaźniki obrotowości służą do pomiaru aktywności przedsiębiorstwa w zakresie wykorzystania zasobów majątkowych firmy. Wskaźnik obrotowości majątku ogółem określa, ile razy sprzedaż netto jest większa od aktywów posiadanych przez przedsiębiorstwo. Uszczegółowieniem tego wskaźnika jest wskaźnik obrotowości majątku rzeczowego. Wielkość wskaźników zależy od rodzaju przedsiębiorstwa. W okresie badawczym obydwa wskaźniki kształtowały się na ustabilizowanym poziomie. Przychód ze sprzedaży przewyższał sześciokrotnie wartość przeciętną majątku oraz 12–13-krotnie wartość przeciętną majątku rzeczowego. W 2002 r. spadła wartość wskaźników: obrotowości majątku ogółem do 3,94 i obrotowości majątku rzeczowego do 7,65.

Wskaźniki rotacji elementów majątku obrotowego świadczą o wysokiej efektywności jego wykorzystania. Rotacja należności wahała się od 13 do 19 razy w 2001 r., obrót należności w dniach wynosił od 19 do 27 dni, co określa czas rozliczenia należności. Krótszy niż miesiąc uważa się za poprawny, nie występuje zamrożenie środków przedsiębiorstwa w wysokim stanie należności. Wskaźniki dotyczące zapasów, szczególnie ze względu na branżę działalności, są również pozytywne. Obrót zapasami był najszybszy w 2001 r., zapasy dokonały 222 obrotów, tzn. cykl obrotowy trwał niecałe 2 dni; najdłuższy cykl obrotowy zapasów był w 1998 r. – prawie 4 dni.

³M. Sierpińska, T. Jachna: Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych; Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 81.

Ostatnia grupa wskaźników to podstawowe mierniki informujące o zyskowności przedsiębiorstwa. Można je obliczać w wartościach brutto (zysk brutto w liczniku wskaźnika) lub netto. W badanej jednostce do 2001 r. nie dokonywano odliczeń podatku; zysk brutto równy był zyskowi netto. Wraz ze zmianą formy organizacyjno-prawnej (na spółkę z o.o.) pojawiły się odliczenia od zysku brutto. Dla porównywalności wskaźników obliczono je w formie brutto. Wszystkie wskaźniki rentowności: ROS, ROA i ROE, wykazują tendencję wzrostową w badanym okresie, poza ostatnim rokiem – 2002. Poziom wskaźników rentowności w firmie „Mościbrody” w stosunku do całej branży mięsnej jest kilkakrotnie wyższy⁴ (tab. 4).

Ocena konkurencyjności przedsiębiorstwa wg opinii jego właścicieli i kadry kierowniczej

Zdolność przedsiębiorstwa do utrzymania lub podnoszenia swojej pozycji na rynku względem swoich rywali w tej samej branży lub względem branż pokrewnych jest bezpośrednim rezultatem wypracowanej przez dane przedsiębiorstwo przewagi konkurencyjnej. Sama świadomość źródeł trwałych przewag konkurencyjnych przedsiębiorstwa na rynku przez kadrę zarządzającą jest jednym z powodów sukcesu firmy.

W Zakładzie Mięsnym „Mościbrody” przeprowadzono ankietę, z której uzyskano wyniki zawarte w tabelach 5 i 6⁵.

Tabela 5.

Ocena potencjału konkurencyjności przedsiębiorstwa w stosunku do uświadomionej potrzeby budowy przewagi konkurencyjnej.

Zasoby/potencjał	Ocena (skala: 0–min., 10–max)
1	2
Kwalifikacje zatrudnionych	9
Urządzenia produkcyjne	9
Środki transportu	9
Zarządzanie jakością	9
Finanse	10
Zasoby informacyjne	8
Dystrybucja	9
Marka firmy	8

⁴Polski Przemysł Żywnościowy, Raport 2002, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa 2002, s. 34.

⁵Ankiety sporządzono na podstawie książki „Konkurencyjność przedsiębiorstw – nowe podejście”; red. nauk. E. Skawińska. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań 2002.

cd. tabeli 5

1	2
Patenty	5
Technologia	9
Umiejętności zarządcze	9
Know-how	9
Wizerunek firmy	9

Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiety.

Potencjał konkurencyjności został oceniony na bardzo wysokim poziomie. Najniższą ocenę (5 pkt.) otrzymał element „patenty”, jest to, wg oceniających, jedyny słabszy punkt w strategii konkurencyjnej „Mościbród”.

Tabela 6

Sześć najistotniejszych źródeł przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa; oceny wg wagi: 1 pkt – ocena najwyższa (najważniejsze źródło), 6 pkt – ocena najniższa

Rodzaje źródeł trwałej przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa	Ocena
Niskie koszty produkcji	1
Wysoka jakość procesów	6
Dystrybucja	
Umiejętność zarządzania firmą	2
Wysokie kwalifikacje zarządu	
Jakość kadr marketingu	
Posiadanie banku informacji dotyczących rynku, w tym preferencji	
Zarządzanie logistyką	5
Kontrola i koordynacja	
Skala produkcji	3
Marka	
Know-how	
Kultura organizacji	
Koncentracja na wybranych segmentach rynku	4
Inne (jakie?)	

Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiety.

Zgodnie z powyższą ankietą, za najważniejsze źródło przewagi konkurencyjnej Zakładu Mięsnego „Mościbrody” wszyscy ankietowani uznali niskie koszty produkcji. Bardzo wysoko oceniono również umiejętność zarządzania firmą. Kadra zarządzająca stale doskonali swoje umiejętności, czynnie uczestniczy w licznych konferencjach, sympozjach, targach.

Ankietowani mieli trudności z wyborem sześciu źródeł przewagi konkurencyjnej, większość możliwości wymienionych w ankiecie była dla nich podobnie istotna.

Podsumowanie

Zakład Mięsny „Mościbrody” planuje i realizuje z pozytywnym skutkiem strategię rozwoju polegającą na:

- 1) zwiększaniu produkcji i asortymentu produkcji, dzięki czemu zakład zdobywa nowych klientów;
- 2) zwiększaniu własnej sieci handlowej, co pozwala na duże usamodzielnienie firmy w zakresie dystrybucji produktów;
- 3) bazowaniu na własnych kapitałach – pozycja finansowa przedsiębiorstwa jest mocna i stabilna;
- 4) inwestowaniu w kierunku modernizacji i unowocześnienia linii technologicznych pozwalających na działalność i rozwój firmy w ramach Unii Europejskiej;
- 5) doskonaleniu umiejętności zarządzania przez kadrę kierowniczą;
- 6) utrzymaniu wysokiej jakości wyrobów;
- 7) umacnianiu pozytywnego wizerunku firmy w opinii klientów.

Analiza działalności przedsiębiorstwa „Mościbrody” wskazuje na dobrą kondycję firmy, a wysoką pozycję Zakładu wśród innych firm branży mięsnej potwierdza czwarte miejsce w V edycji rankingu zakładów mięsnych tygodnika *BOSS-Rolnictwo* w 2002 r.

Literatura

- BEDNARSKI L.: Analiza finansowa w przedsiębiorstwie, PWE, Warszawa 2001.
 BIENŹ W.: Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa, DIFIN, Warszawa 2001.
 GABRUSEWICZ W.: Podstawy analizy finansowej, PWE, Warszawa 2002.
 SIERPİŃSKA M., JACHNA T.: Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych, PWN, Warszawa 2000.
 SKAWIŃSKA E., red. nauk.: Konkurencyjność przedsiębiorstw – nowe podejście, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań 2002.
 WAŚNIEWSKI T.: Analiza finansowa w przedsiębiorstwie, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1997.
 RYNEK MIĘSA. STAN I PERSPEKTYWY. Zeszyt z cyklu Analizy rynkowe, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Agencja Rynku Rolnego, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, październik 2002.

POLSKI PRZEMYSŁ ŻYWNOŚCIOWY. Raport 2002, Polska Federacja Producentów Żywności, Warszawa 2001.

ROCZNIK STATYSTYCZNY 2002, GUS, Warszawa 2002.

Economic Aspects of Development in Meat Processing Plant „Mościbrody” in the years 1998–2002

Abstract

The article presents analysis of the activity and directs of development at the Meat Processing Plant „Mościbrody” on the basis of the results of empirical research in the years 1998–2002.

The paper evaluates changes in employment, production and distribution. This article analyses a capital and financial standing of this company, its analysis balance of indicators and billing of profits and losses. All the described elements indicated on the dynamic development of the researched firm. The results of the indicators analysis confirmed the good condition of the Meat Processing Plant „Mościbrody” and possibilities of the further development.

The article includes the results of conducted polls among the owners and managements concerned the potential of the competitive and sources of the supremacy in the competitive.

The article contains main elements of the strategy of the development of the company.

Wykorzystanie analizy dyskryminacyjnej do oceny i prognozowania sytuacji gospodarczej Polski

Wstęp

Właściwa ocena sytuacji gospodarczej kraju może stać się podstawą opracowania i podjęcia odpowiednich działań zmierzających bądź do jej poprawy, bądź do utrzymania korzystnych tendencji. Podstawowym kryterium jest zwykle tempo przyrostu lub spadku produktu krajowego brutto (PKB). Analiza pogłębia natomiast obejmuje zwykle wiele dodatkowych wskaźników makroekonomicznych.

Celem badań przedstawionych w niniejszym artykule było wyodrębnienie z szerokiego zestawu tych wskaźników makroekonomicznych, które umożliwią ocenę sytuacji gospodarczej oraz jej prognozowanie. Wskaźniki te mogą stanowić podstawę konstruowania barometrów aktualnej i przyszłej koniunktury.

Do realizacji postawionych zadań wybrano metodę analizy dyskryminacyjnej. Jest to jedna z metod wielowymiarowej analizy danych, stosowanych w przypadku badania zbiorów obiektów opisanych wieloma cechami. Zakłada się, że zbiory te można podzielić na rozłączne klasy. Celem stosowania metody jest opracowanie funkcji dyskryminacyjnych, których wartości pozwalają określić przynależność obiektów do klas. Zmiennymi niezależnymi są cechy charakteryzujące obiekty. Opis metody analizy dyskryminacyjnej można znaleźć w pracach Grabińskiego, Jajugi i wielu innych [Grabiński 1992, Jajuga 1990, 1993]. Metody tam przedstawione pozwalają na budowanie liniowych funkcji dyskryminacyjnych (LFD).

Przedstawione w pracy badania obejmują lata 1991–2002. Przedział ten podzielono na dwa rozłączne zbiory – obejmujący lata, w których sytuacja gospodarcza była dobra, oraz te, w których była niekorzystna (oceny dokonano na podstawie wartości przyrostów produktu krajowego brutto). Dla przeprowadzonego podziału wyznaczono funkcję dyskryminacyjną, zbudowaną na zestawach makroekonomicznych wskaźników finansowych.

Metoda analizy dyskryminacyjnej pozwala z szerokiego zestawu cech opisującego obiekty wybrać te, które w największym stopniu przyczyniają się do wyodrębnienia klas oraz określić ich rangi. W przedstawionych rozważaniach funkcja dyskryminacyjna, obliczona na podstawie wyodrębnionego zestawu wskaźników makroekonomicznych, może stanowić podstawę do określania bądź prognozowania sytuacji gospodarczej, jest więc poszukiwanym barometrem aktualnej (w danym roku) lub przyszłej (w roku następnym) koniunktury.

Do obliczeń wykorzystano pakiet STATISTICA. Podstawowym źródłem informacji o wielkościach wskaźników makroekonomicznych były dane Głównego Urzędu Statystycznego przedstawione w Rocznikach Statystycznych oraz biuletyny informacyjne Narodowego Banku Polskiego¹.

Wskaźniki makroekonomiczne stanowiące barometry koniunktury dla polskiej gospodarki

W pracy zbiorowej pod redakcją Lipińskiego i Orłowskiego [2001] zawarta jest ocena sytuacji gospodarczej Polski pod koniec lat dziewięćdziesiątych. Poszczególni autorzy analizują wpływ sytuacji wewnętrznej i zewnętrznej kraju na tempo wzrostu gospodarczego. Najwięcej uwagi poświęcono zagadnieniom związanym z kształtowaniem się popytu krajowego i zagranicznego, wyposażeniem gospodarki polskiej w czynniki produkcji oraz ich wykorzystaniem, strukturą inwestycji, stanem finansów publicznych, kondycją polskiego sektora finansowego (przede wszystkim bankowości komercyjnej), polityką fiskalną i pieniężną. Z czynników zewnętrznych uwzględniono wpływ na gospodarkę krajową procesów globalizacji, koniunktury w gospodarce światowej, salda bilansu handlowego oraz salda obrotów bieżących.

Poszukiwaniu barometrów koniunktury i opracowaniu systemu jej monitorowania dla gospodarki polskiej poświęcona jest praca zbiorowa pod redakcją Matkowskiego [1999]. W dużej mierze badania te opierają się na doświadczeniach krajów Europy Zachodniej, w których systemy takie od dawna z powodzeniem funkcjonują. Nie jest jednak możliwe bezpośrednie przeniesienie wzorców tam wypracowanych, konieczne jest dostosowanie ich do warunków polskich. W pracy poświęcono wiele uwagi zagadnieniom metodologicznym, a zwłaszcza wyodrębnieniu z czasowych zależności trendu oraz wahań cyklicznych. Celem ostatecznym było opracowanie szeregu syntetycznych (złożonych) wskaźników, stanowiących poszukiwane barometry koniunktury. Podzielono je

¹Biuletyny te są wydawane w postaci cyklicznych publikacji oraz zamieszczane na stronach internetowych NBP.

na dwie grupy – wskaźniki ilościowe i jakościowe. Ilościowe syntetyczne barometry budowane są na podstawie danych statystycznych obejmujących ponad sto cech w postaci szeregów czasowych. Obejmują one informacje o produkcji przemysłowej, budownictwie, produkcji rolniczej, transporcie i handlu detalicznym. Kolejną grupę stanowią dane związane z nakładami inwestycyjnymi, dochodami i wydatkami budżetowymi, inflacją, importem i eksportem, zatrudnieniem i bezrobociem, podażą pieniądza, bilansem płatniczym, kursem walut. Uwzględniono także sytuację przedsiębiorstw oraz gospodarstw domowych.

Syntetyczne wskaźniki jakościowe natomiast powstały na podstawie badań ankietowych prowadzonych przez GUS wśród przedsiębiorstw przemysłu przetwórczego, budownictwa i handlu detalicznego. Dane te uzupełniono o wskaźniki nastrojów społeczeństwa i indeksy giełdowe.

Barczyk i Kowalczyk [1993] wykorzystują metodę wskaźników do badania wahań koniunkturalnych. Również tu oddzielono wskaźniki ilościowe, powstające na podstawie informacji pochodzących od podmiotów gospodarczych, od jakościowych, powstałych w wyniku zastosowania metody testu koniunkturalnego (będącego rodzajem ankiety przeprowadzonej wśród podmiotów gospodarczych). Jako podstawowy wskaźnik ilościowy przyjmowany jest produkt krajowy brutto, dzielony na spożycie indywidualne i zbiorowe, akumulację, czyli przyrost majątku narodowego, oraz nadwyżkę eksportu nad importem (saldo handlu zagranicznego). Wiele wskaźników makroekonomicznych wykorzystano w modelach makroekonomicznych opracowanych przez autorów.

Chojna, Jagiełło i Marczewski [2001] przedstawiają natomiast zestaw obejmujący 14 wskaźników makroekonomicznych nazwanych podstawowymi, na podstawie których oceniają sytuację koniunkturalną w Polsce w 2000 r. i budują prognozę na 2001 r. Zestaw ten obejmuje PKB, konsumpcję prywatną i publiczną, nakłady brutto na środki trwałe, eksport i import towarów i usług, przeciętne miesięczne wynagrodzenie, ceny konsumpcyjne, stopę oszczędzania w gospodarstwach domowych, stopę bezrobocia, średnią stopę procentową kredytu redyskontowego, saldo obrotów bieżących, deficyt budżetu państwa i kurs USD w zł. Część z powyższych wielkości przedstawiono w postaci zmian rocznych, niektóre odniesiono do PKB.

Zestaw podstawowych wskaźników makroekonomicznych przedstawionych w pracy Chojny, Jagiełły i Marczewskiego [2001] został wybrany do dalszej analizy. Jest bowiem ograniczony do jedynie 14 pozycji, a zawiera wszechstronny zestaw informacji o sytuacji gospodarczej Polski.

Wskaźniki makroekonomiczne stanowiące podstawę budowy funkcji dyskryminacyjnej

W tabeli 1 przedstawiono zestaw danych statystycznych, na podstawie którego wyznaczone zostaną wskaźniki makroekonomiczne do budowy funkcji dyskryminacyjnych. Użyto w niej nazewnictwa zgodnego ze stosowanym przez GUS.

Z uwagi na istotne zmiany wartości złotówki w badanym okresie konieczne jest odniesienie wartości w niej wyrażonych do jednego roku. Wybrano rok 1990, a przeliczeń dokonano na podstawie wskaźnika inflacji.

Dla pewnych danych, np. nakładów brutto na środki trwałe, inne indeksy cen wydają się bardziej odpowiednie (np. wskaźnik cen nakładów inwestycyjnych). Ponieważ jednak relacje między danymi z jednego roku nie powinny ulec zmianie, konieczne jest przyjęcie jednolitego przelicznika.

Na ceny stałe nie przeliczono jedynie kursu dolara w NBP, wychodząc z założenia, że jego wartość bieżąca zawiera informacje o kondycji gospodarki kraju.

Następujące wskaźniki makroekonomiczne przeliczono na ceny stałe, a następnie obliczono ich procentowe zmiany roczne:

- produkt krajowy brutto,
- spożycie prywatne,
- spożycie publiczne,
- nakłady brutto na środki trwałe,
- eksport towarów i usług,
- import towarów i usług,
- przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto.

Stopa bezrobocia jest stopą na koniec roku. Stopę oszczędzania wyznaczono jako stosunek oszczędności do dochodów nominalnych do dyspozycji brutto w sektorze gospodarstw domowych. Inflacja jest indeksem cen towarów i usług konsumpcyjnych, natomiast stopa kredytu redyskontowego to średnia stopa w danym roku.

Deficyt budżetu państwa obliczono jako różnicę dochodów i wydatków i odniesiono do PKB. Rachunek bieżący przeliczono wstępnie na złotówki, a następnie również odniesiono do PKB.

Przeciętne miesięczne wynagrodzenie jest wynagrodzeniem netto do 1992 r. Dlatego też w tabeli 2 przedstawiono zmiany roczne wynagrodzenia realnego, określone przez GUS.

Ostateczny zestaw wskaźników, na podstawie których budowane będą funkcje dyskryminacyjne, zawiera tabela 2. Ponieważ wiele z nich jest procentowymi rocznymi zmianami, dane obejmują lata 1991–2001.

Tabela 1

Wskaźniki makroekonomiczne w latach 1990–2001

Wskaźnik	Jed- nostka	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Produkt krajowy brutto	mln zł	59151,8	82432,90	114944,2	155280,0	210407,3	308103,7
Spożycie prywatne	mln zł	26867,0	48000,9	70955,3	98200,0	135388,6	188415,5
Spożycie publiczne	mln zł	10807,9	18332,7	24788,8	31833,8	39461,8	51746,9
Nakłady brutto na środki trwałe	mln zł	11761,2	15774,8	19296,6	24748,5	34078,3	57404,6
Eksport towarów i usług	mln zł	16050,9	19025,7	27241,8	35732,6	50582,9	78171,7
Import towarów i usług	mln zł	12050,0	20579,1	25478,7	34214,7	48389,4	70935,0
Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto*	zł	102,90	175,60	289,73	390,43	525,02	690,92
Stopa bezrobocia (koniec roku)	%	6,5	12,5	14,3	16,4	16,0	14,9
Dochody nominalne do dyspozycji brutto w sektorze gospodarstw domowych	mln zł	42607,68	57329,20	83505,10	112185,60	153483,40	220100,00
Oszczędności	mln zł	5969,16	9328,30	12549,80	13985,60	18094,80	35324,10
Inflacja	%	150,2	70,3	43,0	35,3	32,2	27,8
Stopa kredytu redyskontowego	%	56,2	46,6	34,0	29,4	28,4	27,6
Dochody budżetu państwa	mln zł	19624,05	21088,50	31277,50	45900,80	63125,20	83721,70
Wydatki budżetu państwa	mln zł	19380,13	24185,80	38189,00	50242,80	68865,00	91169,70
Średni kurs 1 USD w NBP	zł	0,95	1,06	1,36	1,81	2,27	2,42
Rachunek bieżący	mln USD	425	–1359	–269	–2329	–944	–2299

*do 1992 r. netto.

cd. tabeli 1

Wskaźnik	Jednostka	1996	1997	1998	1999	2000*		2001
						A	B	
Produkt krajowy brutto	mln zł	387826,6	472350,4	553560,1	615115,3	684926,1	705962,7	749311,0
Spożycie prywatne	mln zł	245559,9	301068,6	352062,7	396360,8	447396,8	454205,7	486374,9
Spożycie publiczne	mln zł	63480,4	75653,1	85497,3	95586,0	106314,0	126873,4	133192,0
Nakłady brutto na środki trwałe	mln zł	80390,4	110852,7	139204,5	156690,4	170429,8		157209,3
Eksport towarów i usług	mln zł	94191,6	120408,1	155873,8	160786,8	201507,1	201548,0	210585,0
Import towarów i usług	mln zł	100223,6	140782,2	184878,8	199903,6	248853,2	248867,0	238562,0
Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto	zł	1232,69	1697,12	1666,54	1697,12	1893,74		2045,11
Stopa bezrobocia (koniec roku)	%	13,2	10,3	10,4	13,1	15,1		17,5
Dochody nominalne do dyspozycji brutto w sektorze gospodarstw domowych	mln zł	274860,70	339305,40	395433,90	437547,20	488222,00		535056,20
Oszczędności	mln zł	35097,40	45438,90	52551,10	49436,50	55424,20		56969,40
Inflacja	%	19,9	14,9	11,8	7,3	10,1		5,5
Stopa kredytu redyskontowego	%	22,6	23,0	22,6	16,1	20,4		18,4
Dochody budżetu państwa	mln zł	99674,50	119772,10	126559,90	125922,20	135663,90		140526,90
Wydatki budżetu państwa	mln zł	108841,70	125674,90	139751,00	138401,20	151054,90		172885,20
Średni kurs 1 USD w NBP	zł	2,70	3,28	3,49	4,15	4,35		4,09
Rachunek bieżący	mln USD	-1352,00	-4268,00	-6858,00	-11569,00	-9952,00		-7166,00

*W 2000 r. zmieniono system naliczania wybranych wskaźników. W kolumnie A przedstawiono wynik porównywalny z rokiem 1999, a w kolumnie B wynik porównywalny z rokiem 2001.

Źródło: Dane według Roczników Statystycznych GUS z lat 1991–2002 oraz publikacje NBP na stronie internetowej www.nbp.pl

Tabela 2

Przeliczone wskaźniki makroekonomiczne w latach 1991–2001

Wskaźnik	Jednostka	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Produkt krajowy brutto	zmiany roczne w %	−18,17	−2,49	−0,15	2,50	14,58	4,98
Spożycie prywatne	zmiany roczne w %	4,91	3,37	2,29	4,29	8,89	8,70
Spożycie publiczne	zmiany roczne w %	−0,40	−5,44	−5,08	−6,23	2,61	2,31
Nakłady brutto na środki trwałe	zmiany roczne w %	−21,24	−14,46	−5,21	4,16	31,81	16,80
Eksport towarów i usług	zmiany roczne w %	−30,40	0,13	−3,05	7,08	20,92	0,49
Import towarów i usług	zmiany roczne w %	0,28	−13,42	−0,75	6,98	14,70	17,84
Realne wynagrodzenie brutto	zmiany roczne w %	−0,3	−2,7	−0,3	1,7	2,8	5,5
Stopa bezrobocia (koniec roku)	%	12,5	14,3	16,4	16,0	14,9	13,2
Stopa oszczędzania	%	16,27	15,03	12,47	11,79	16,05	12,77
Inflacja	%	70,3	43,0	35,3	32,2	27,8	19,9
Stopa kredytu redyskontowego	%	46,6	34,0	29,4	28,4	27,6	22,6
Deficyt (% PKB)	%	−3,76	−6,01	−2,80	−2,73	−2,42	−2,36
Średni kurs 1 USD w NBP	zł	1,06	1,36	1,81	2,27	2,42	2,70
Rachunek bieżący (% PKB)	%	−1,74	−0,32	−2,72	−1,02	−1,81	−0,94

cd. tabeli 2

Wskaźnik	Jednostka	1997	1998	1999	2000	2001
Produkt krajowy brutto	zmiany roczne w %	6,00	4,82	3,56	1,13	0,61
Spożycie prywatne	zmiany roczne w %	6,71	4,60	4,92	2,52	1,50
Spożycie publiczne	zmiany roczne w %	3,72	1,08	4,19	1,02	-0,49
Nakłady brutto na środki trwałe	zmiany roczne w %	20,01	12,32	4,90	-1,21	-12,57
Eksport towarów i usług	zmiany roczne w %	11,26	15,79	-3,87	13,83	-0,96
Import towarów i usług	zmiany roczne w %	22,25	17,46	0,77	13,07	-9,14
Realne wynagrodzenie brutto	zmiany roczne w %	5,9	3,3	4,7	1,0	3,3
Stopa bezrobocia (koniec roku)	%	10,3	10,4	13,1	15,1	17,5
Stopa oszczędzania	%	13,39	13,29	11,30	11,35	10,65
Inflacja	%	14,9	11,8	7,3	10,1	5,5
Stopa kredytu redyskontowego	%	23,0	22,6	16,1	20,4	18,4
Deficyt (% PKB)	%	-1,25	-2,38	-2,03	-2,25	-4,32
Średni kurs 1 USD w NBP	zł	3,28	3,49	4,15	4,35	4,09
Rachunek bieżący (% PKB)	%	-2,96	-4,33	-7,80	-6,32	-3,92

Źródło: obliczenia wykonano na podstawie tabeli 1.

Funkcja dyskryminacyjna zbudowana do oceny sytuacji gospodarczej

Lata z przedziału 1991–2001 podzielono na dwie klasy. Klasę pierwszą (oznaczoną jako I) stanowią te, w których procentowy przyrost PKB jest mniejszy od średniej, klasę drugą (oznaczoną jako II) natomiast te, dla których jest od niej większy. Klasa I to okresy słabej kondycji polskiej gospodarki, natomiast II – najsilniejszego wzrostu PKB.

Z tego też względu podziału na klasy dokonano na podstawie wartości średniej równej 1,58. Do klasy I zaliczono lata 1991, 1992, 1993, 2000 i 2001, natomiast do II – 1994, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999. Następnie wyznaczono liniową funkcję dyskryminacyjną, której zadaniem jest przeprowadzenie podziału na dwie wyróżnione klasy na podstawie wskaźników makroekonomicznych.

Do obliczeń wykorzystano krokową analizę postępującą pakietu STATISTICA. W metodzie tej do modelu (czyli do funkcji dyskryminacyjnej) kolejno wprowadzane są zmienne (cechy), które w największym stopniu przyczyniają się do dyskryminacji klas.

Cechy kształtujące wartość funkcji dyskryminacyjnej przedstawiono w tabeli 3, która zawiera dwa rodzaje współczynników funkcji dyskryminacyjnej – surowe i standaryzowane. Współczynniki surowe umożliwiają obliczenie wartości funkcji, a standaryzowane², odnosząc się do zmiennych standaryzowanych, pozwalają oceniać znaczenie poszczególnych cech. Im współczynnik standaryzowany jest większy co do wartości bezwzględnej, tym wpływ zmiennej na przynależność do klasy jest znaczątszy (w tabeli 3 wpływ ten odzwierciedla tzw. ranga wskaźnika). Do klasy I zostaną zaliczone lata o ujemnych wartościach liniowej funkcji dyskryminacyjnej, a do klasy II o dodatnich.

Tabela 3

Współczynniki liniowej funkcji dyskryminacyjnej zbudowanej do oceny sytuacji gospodarczej

Nazwa wskaźnika	Ranga wskaźnika	Surowe współczynniki LFD	Standaryzowane współczynniki LFD
Realne wynagrodzenie brutto (zmiany roczne w %)	1	0,432	0,824
Nakłady brutto na środki trwałe (zmiany roczne w %)	2	0,081	0,753
Średni kurs 1 USD w NBP	3	−0,477	−0,560
Stała	–	0,108	0,000

Źródło: obliczenia własne.

²Są to współczynniki funkcji dyskryminacyjnej wyznaczonej dla wskaźników (zmiennych) standaryzowanych.

Do dyskryminacji wyróżnionych klas w największym stopniu przyczyniają się następujące wskaźniki makroekonomiczne:

- realne wynagrodzenie brutto (zmiany roczne w %),
- nakłady brutto na środki trwałe (zmiany roczne w %),
- średni kurs 1 USD.

Współczynniki LFD są dodatnie w przypadku realnego wynagrodzenia brutto i nakładów brutto na środki trwałe, natomiast dla kursu dolara współczynnik jest ujemny. Można wobec tego stwierdzić, że lata o największych przyrostach PKB cechowały wysokie wartości przyrostów realnego wynagrodzenia i nakładów na środki trwałe. Ze zmianami nakładów brutto na środki trwałe silnie skorelowane są zmiany importu (współczynnik korelacji jest równy 0,8). Wysokim przyrostom PKB towarzyszyły wobec tego również wysokie przyrosty importu.

Z kursem dolara natomiast silnie skorelowana jest inflacja (współczynnik korelacji wynosi $-0,93$). Lata o wysokich przyrostach PKB cechuje niski kurs dolara (współczynnik LFD ujemny) oraz wysoka inflacja.

Do oceny jakości klasyfikacji funkcją dyskryminacyjną wykorzystuje się statystykę lambda Wilksa. W analizowanym przypadku jest ona równa 0,21. Wartość ta wskazuje, że jakość dyskryminacji jest dosyć wysoka³. Potwierdza to również macierz klasyfikacji przedstawiona w tabeli 4. Poprawnie sklasyfikowano 100% badanej zbiorowości.

Tabela 4

Macierz klasyfikacji liniową funkcją dyskryminacyjną wyznaczoną do oceny sytuacji gospodarczej

Klasy	Klasa I – określona funkcją dyskryminacyjną	Klasa II – określona funkcją dyskryminacyjną	Procent poprawnych klasyfikacji
Klasa I – faktyczna	5	0	100%
Klasa II – faktyczna	0	6	100%
Razem	5	6	100%

Źródło: badania własne.

Liniową funkcję dyskryminacyjną określoną parametrami zawartymi w tabeli 3 można wykorzystać do oceny sytuacji gospodarczej Polski w 2002 r.

Wartości wskaźników makroekonomicznych dla 2002 r. zostały wyznaczone na podstawie danych publikowanych przez GUS na stronie internetowej www.stat.gov.pl. W 2002 r. zmiany roczne realnego miesięcznego wynagrodzenia brutto wyniosły 2,36%, a nakładów brutto na środki trwałe 8,54%. Kurs

³Wartość lambda Wilksa równa 0 oznacza doskonałą moc dyskryminacyjną.

dolara amerykańskiego wyniósł natomiast 4,08 zł. Wartość LFD dla 2002 r. jest równa -1,51, co oznacza słabą kondycję polskiej gospodarki. Jest to zgodne ze stanem faktycznym.

Dla porównania, wartość LFD w 2001 r. -1,43. Ocena roku 2002 jest więc gorsza niż 2001 r. Zmiany PKB wynosiły 0,6% w 2001 r. i 1,4% w 2002 r. Porównanie sytuacji gospodarczej w Polsce w latach 2001 i 2002 na podstawie wartości funkcji dyskryminacyjnej wskazuje na ocenę sytuacji przeciwną niż była w rzeczywistości. Ponieważ jednak rzeczywiste różnice są niewielkie, można przyjąć, że funkcja dyskryminacyjna dobrze dzieli badany okres na klasy.

Funkcja dyskryminacyjna zbudowana do prognozowania sytuacji gospodarczej

Zbudowanie liniowej funkcji dyskryminacyjnej do prognozowania sytuacji gospodarczej wymaga pewnych modyfikacji w stosunku do analiz przedstawionych powyżej. Kryterium dyskryminacji stanowi w tym przypadku również procentowa zmiana PKB. Ponieważ jednak zadaniem jest wyznaczenie prognozy, procentowa zmiana PKB powinna pochodzić z roku następnego w stosunku do tego, dla którego podano wskaźniki makroekonomiczne.

Przyrost PKB z 1991 r. nie będzie więc wykorzystany do konstrukcji LFD, natomiast konieczne jest uzupełnienie danych o rok 2002. Procentowy przyrost PKB wyniósł w 2002 r. 1,00%⁴.

Przydziału do klasy dokonano na podstawie przyrostu PKB w danym roku (dla lat 1992–2002), funkcja dyskryminacyjna skonstruowana zaś została na podstawie danych makroekonomicznych z roku poprzedniego.

Do klasy I przypisane są lata, dla których przyrost PKB jest mniejszy od średniej, do klasy II – przeciwnie.

Do klasy I zaliczono lata 1992, 1993, 2000, 2001 i 2002, natomiast do II – 1994, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999. Następnie wyznaczono liniową funkcję dyskryminacyjną, której zadaniem jest dokonanie podziału na dwie rozłączne klasy na podstawie wybranych wskaźników makroekonomicznych.

W tabeli 5 przedstawiono surowe i standaryzowane współczynniki funkcji dyskryminacyjnej oraz rangi współczynników makroekonomicznych przydatnych do prognozowania sytuacji gospodarczej.

⁴PKB w 2002 r. wyniósł według wstępnych szacunków 771 112,8 mln zł.

Tabela 5

Współczynniki liniowej funkcji dyskryminacyjnej zbudowanej do prognozowania sytuacji gospodarczej.

Nazwa wskaźnika	Ranga wskaźnika	Surowe współczynniki LFD	Standaryzowane współczynniki LFD
Nakłady brutto na środki trwałe (zmiany roczne w %)	1	0,69	8,21
Spożycie prywatne (zmiany roczne w %)	2	-2,62	-5,78
Eksport towarów i usług (zmiany roczne w %)	3	-0,30	-3,78
Rachunek bieżący (% PKB)	4	1,50	3,42
Spożycie publiczne (zmiany roczne w %)	5	-0,35	-1,39
Stopa bezrobocia (na koniec roku)	6	-0,47	-1,13
Deficyt (% PKB)	7	0,91	1,06
Stała	—	24,94	—

Źródło: obliczenia własne.

Do dyskryminacji wyróżnionych klas w największym stopniu przyczyniają się:

- nakłady brutto na środki trwałe (zmiany roczne w %),
- spożycie prywatne (zmiany roczne w %),
- eksport towarów i usług (zmiany roczne w %),
- rachunek bieżący (% PKB),
- spożycie publiczne (zmiany roczne w %),
- stopa bezrobocia (na koniec roku),
- deficyt (% PKB).

Ze względu na znaki współczynników LFD można stwierdzić, że osiągnięcie wysokich przyrostów PKB w przyszłym roku prognozują wysokie przyrosty nakładów brutto na środki trwałe, wysoki poziom rachunku bieżącego i deficytu budżetu państwa oraz wysokie spadki spożycia prywatnego i publicznego, eksportu i niskie stopy bezrobocia.

Statystyka lambda Wilksa jest równa 0,04, co oznacza bardzo wysoką jakość klasyfikacji dokonanej za pomocą liniowej funkcji dyskryminacyjnej celu prognozowania sytuacji gospodarczej. Tak jak poprzednio, poprawnie sklasyfikowano wszystkie lata.

Liniową funkcję dyskryminacyjną określoną parametrami zawartymi w tabeli 5 można wykorzystać do prognozowania sytuacji gospodarczej Polski w 2002 r.

W 2002 r. zmiany roczne nakładów brutto na środki trwałe wyniosły -8,54%, spożycia prywatnego 1,37%, eksportu towarów i usług 6,28%, spożycia publicznego -0,91%. W stosunku do wielkości PKB rachunek bieżący stanowił -3,55%, a deficyt budżetu -5,11%. Stopa bezrobocia wyniosła 18% na

koniec roku. Podstawą do wyznaczenia wskaźników była strona internetowa GUS – www.stat.gov.pl.

Wartość LFD dla 2002 r. jest równa $-4,52$, co prognozuje słabą kondycję gospodarki polskiej w 2003 r. i jest zgodne ze stanem faktycznym. W 2001 r. wartość LFD była równa $-5,22$. Oznacza to, że prognoza na rok 2002 była gorsza niż na 2003. Porównanie prognoz za pomocą LFD jest więc zgodne z rzeczywistością. Uważa się powszechnie, że sytuacja gospodarcza w 2003 roku jest lepsza od tej z roku 2002.

Podsumowanie

Z przedstawionych wyżej badań wynika, że do oceny aktualnej sytuacji gospodarczej w największym stopniu przyczyniają się zmiany roczne realnego wynagrodzenia brutto oraz nakładów brutto na środki trwałe. W latach o dobrej koniunkturze przyrosty tych wskaźników były wysokie (świadczą o tym dodatnie współczynniki LFD). Istotny jest również kurs dolara, którego wysokie wartości wskazują na słabą sytuację gospodarczą (współczynniki LFD ujemne).

Funkcja dyskryminacyjna (patrz dane w tabeli 3) stanowiąca barometr aktualnej koniunktury jest postaci:

$$\text{LFD} = 0,108 + 0,432 \cdot \text{RWB} + 0,081 \cdot \text{NBNST} - 0,477 \cdot \text{KUSD}$$

gdzie:

RWB – realne wynagrodzenie brutto (zmiany roczne w %),

NBNST – nakłady brutto na środki trwałe (zmiany roczne w %),

KUSD – średni kurs 1 USD w NBP.

Jeśli w danym roku wartość LFD jest dodatnia, sytuacja gospodarcza jest korzystna, ujemna natomiast wskazuje na kondycję słabą.

Do prognozowania sytuacji gospodarczej przydatne są natomiast zmiany nakładów brutto na środki trwałe, spożycia prywatnego, eksportu towarów i usług, wielkość rachunku bieżącego (jako % PKB), zmiany spożycia publicznego, wielkość stopy bezrobocia (na koniec roku) oraz wysokość deficytu budżetowego (jako % PKB).

Funkcja dyskryminacyjna (patrz dane w tabeli 5) stanowiąca barometr przyszłej (w roku następnym) koniunktury jest postaci:

$$\text{LFD} = 24,94 + 0,69 \cdot \text{NBNST} - 2,62 \cdot \text{SPRYW} - 0,30 \cdot \text{ETU} + 1,50 \cdot \text{RB} - 0,35 \cdot \text{SPUB} + 0,47 \cdot \text{SB} + 0,91 \cdot \text{DB}$$

gdzie:

NBNST – nakłady brutto na środki trwałe (zmiany roczne w %),

SPRYW – spożycie prywatne (zmiany roczne w %),

ETU – eksport towarów i usług (zmiany roczne w %),

RB – rachunek bieżący (% PKB),

SPUB – spożycie publiczne (zmiany roczne w %),

SB – stopa bezrobocia (na koniec roku),

DB – deficyt budżetu państwa (% PKB).

Dodatnia wartość LFD w danym roku wskazuje, że sytuacja gospodarcza w przyszłym roku będzie korzystna, ujemna natomiast prognozuje kondycję słabą.

Na dobrą koniunkturę gospodarczą w roku następnym wskazują wysokie przyrosty nakładów brutto na środki trwałe, wysokie wartości rachunku bieżącego i deficytu budżetu państwa (jako % PKB) oraz spadki spożycia prywatnego i publicznego, eksportu i niska stopa bezrobocia na koniec roku.

Obydwa barometry – aktualnej i przyszłej koniunktury gospodarczej – mają wysoka moc dyskryminacyjną, o czym świadczą niskie wartości statystyki lambdy Wilksa.

Wartości funkcji dyskryminacyjnych dla 2002 r. dają prawidłową ocenę i prognozę sytuacji gospodarczej w Polsce. Porównanie lat 2001 i 2002 jest zgodne z rzeczywistością w przypadku prognozy, nieprawidłowe natomiast dla oceny.

Literatura

BARCZYK R., KOWALCZYK Z.: Metody badania koniunktury gospodarczej. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Poznań 1993.

GRABIŃSKI T.: Metody taksonometrii. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Kraków 1992.

JAJUGA K.: Statystyczna teoria rozpoznawania obrazów. PWN, Warszawa 1990.

JAJUGA K.: Statystyczna analiza wielowymiarowa. PWN, Warszawa 1993.

Praca zbiorowa pod redakcją Lipińskiego J. i Orłowskiego W.: Wzrost gospodarczy w Polsce – perspektywa średniookresowa. Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa 2001.

CHOJNA J., JAGIEŁŁO M., MARCZEWSKI K.: Sytuacja koniunkturalna w Polsce. [w:] pracy zbiorowej pod redakcją Marczeńskiego K.: Koniunktura gospodarcza świata i Polski w latach 1999–2001. Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2001.

Praca zbiorowa pod redakcją Matkowskiego Z.: Barometry koniunktury dla gospodarki Polskiej. Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 1999.

Roczniki Statystyczne GUS z lat 1991–2002. GUS, Warszawa 2000.

www.nbp.pl

www.stat.gov.pl

The Use of Discriminant analysis Application to the Evaluation and Forecasting of the Economical Situation in Poland

Abstract

In the paper indicators of actual and future economic situation are presented. The discriminant analysis has been used to work out them. The real income increase, gross fixed capital formation and low USD/PLN exchange rate are the good prosperity indicators. The next year prosperity is indicated by high increase of the gross fixed capital formation, high current account and budget deficit values (as GDP %) and decreases of the private and public consumption expenditure, export and low unemployment rate on the end of the year.

Ocena działalności Wielkopolskiego Oddziału Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa w ramach Działania 3 programu operacyjnego SAPARD dla Polski

Wstęp

Motywacja do podjęcia badań powstała podczas analiz wykorzystania środków przedakcesyjnych przez państwa kandydujące do UE. Szczególnym bodźcem do oceny działalności Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa w Wielkopolsce było osiągnięcie stosunkowo wysokiego stopnia wykorzystania środków pomocowych z programu SAPARD na tle innych regionów Polski i próba określenia czynników mających wpływ na uzyskanie takich wyników. Spekulacje w mediach dotyczące umiejętności korzystania z funduszy europejskich przyczyniły się do próby oceny obecnej sytuacji kraju w przededniu wejścia Polski do Unii Europejskiej. Przygotowaniu do korzystania z funduszy strukturalnych towarzyszy konieczność odpowiedzi na pytania: czy Polska jest w stanie wykorzystać środki strukturalne Unii Europejskiej? Jeśli tak, to w jakim stopniu? Jeżeli nie, to wskazana staje się analiza działań podejmowanych w celu wykorzystania środków przedakcesyjnych dla ustalenia słabych i silnych stron jednostek zarządzających finansami oraz dla ewentualnej poprawy procedur wdrożeniowych.

Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, zwana dalej Agencją, została utworzona na mocy ustawy z 29 grudnia 1993 r. (DzU z 4 stycznia 1994 r.), jest jedną z głównych instytucji rządowych w Polsce, której istotnym zadaniem jest wspieranie przedsięwzięć sprzyjających przemianom w rolnictwie i na obszarach wiejskich przez wdrażanie polityki strukturalnej w zakresie rolnictwa i rozprowadzanie większości dotacji budżetowych.

• Celem utworzenia Agencji było pokonanie barier rozwoju obszarów wiejskich oraz zwiększenie umiejętności absorpcji środków finansowych przeznac-

czonych na inwestycje w tych obszarach¹. Kolejne nowelizacje ustawy i wydawane rozporządzenia o Agencji zwiększają ciągle zakres jej zadań.

Od 2002 r. kraje kandydujące, w tym Polska, mogą się ubiegać o pomoc finansową z trzech programów: PHARE, ISPA i SAPARD [Arszyłowicz 1999]. Dnia 18 października 2000 r. decyzją Komisji Europejskiej został zaakceptowany Program Operacyjny SAPARD (Structural Pre-accession Measure for Agriculture and Rural Development) dla Polski po uzyskaniu pozytywnej opinii audytorów o procedurach wdrożeniowych przygotowanych przez Agencję. Nadrzędnym celem programu jest adaptacja sektora rolnego i obszarów wiejskich do wymogów Wspólnoty Europejskiej oraz przyczynienie się do wdrożenia dorobku prawnego UE w zakresie wspólnej polityki rolnej [Skórnicki 2000]. W ramach programu SAPARD udzielana jest pomoc finansowa na różnorodne działania, których opis znajduje się między innymi w Programie Operacyjnym SAPARD znajdującym się na oficjalnej stronie Agencji pod adresem www.arimr.gov.pl lub w oddziałach regionalnych [Wyciąg... 2002].

Działanie 3 programu SAPARD, które zostało objęte badaniami, dotyczy pomocy w zakresie rozwoju i poprawy stanu infrastruktury obszarów wiejskich. Pomoc na infrastrukturę w tym zakresie może być udzielana gminom, związkom międzygminnym oraz powiatom, które mogą się ubiegać o pomoc, składając nie więcej niż pięć wniosków. Pomoc finansowa jest udzielana na inwestycje w zakresie: zaopatrzenia gospodarstw wiejskich w wodę, odprowadzania i oczyszczania ścieków komunalnych, gospodarki odpadami komunalnymi, budowy i modernizacji dróg (gminnych i powiatowych), zaopatrzenia w energię przy wykorzystaniu odnawialnych źródeł energii [Wyciąg... 2002]. Szeroki zakres możliwości inwestycyjnych programu SAPARD stwarza samorządom terytorialnym duże szanse rozwoju oraz poprawy stanu infrastruktury technicznej.

Cel, przedmiot i metodyka pracy

Celem pracy jest próba oceny działalności Oddziału Regionalnego Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa w województwie wielkopolskim w zakresie przemian strukturalnych wsi na podstawie Działania 3 programu operacyjnego SAPARD zatytułowanego „Rozwój i poprawa infrastruktury ob-

¹Rozporządzenia Rady Ministrów z 30 stycznia 1996 r. w sprawie szczegółowych kierunków działań Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa oraz sposobów ich realizacji (DzU z 16 lutego 1996 r.) oraz Rozporządzenia Rady Ministrów z 14 maja 2002 r. w sprawie szczegółowego zakresu i kierunków działań oraz sposobów realizacji zadań Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa w zakresie gospodarowania środkami pochodzącymi z funduszy Unii Europejskiej (DzU z 9 lipca 2002 r.).

szarów wiejskich”. Rezultatem badań jest wytyczenie kierunków działań, na których należy się koncentrować dla zwiększania absorpcji środków finansowych przez jednostki samorządowe, a także diagnoza obecnego stanu współpracy między ARiMR a samorządami terytorialnymi oraz ocena kanałów przepływu informacji między nimi.

Przedmiotem pracy jest całokształt działań podejmowanych w celu ułatwienia absorpcji środków finansowych pochodzących z Unii Europejskiej w ramach programu SAPARD ze szczególnym uwzględnieniem funkcji Wielkopolskiego Oddziału Regionalnego ARiMR we współpracy z samorządami terytorialnymi w zakresie Działania 3. Wyniki badań posłużą do próby oceny roli i znaczenia ARiMR w procesie zarządzania przedakcesyjnymi środkami pomocowymi.

Podjęty w pracy problem badawczy został opracowany na podstawie danych pierwotnych uzyskanych za pomocą ankiety pocztowej i ankiety elektronicznej (o wyborze formy pomiaru zadecydowała wartość informacji możliwych do uzyskania oraz możliwość dotarcia do respondentów) [Mantura, Baranowski 1997]. Technikę badań zróżnicowano ze względu na trudności związane z elektronicznym przekazywaniem informacji do wszystkich respondentów (część badanych jednostek samorządowych nie miała aktualnych kont e-mail). Zebrano informacje o beneficjentach dotyczące: liczby złożonych wniosków, wartości, trudności napotykanych w składaniu wniosków, opiniowania szkoleń organizowanych przez Agencję itd.

Analizą przeprowadzoną w kwietniu 2003 r. objęto 226 gmin położonych na terenie województwa wielkopolskiego. Podczas badań korzystano ze spisu badanej populacji w postaci komputerowej bazy danych gmin województwa znajdującej się na oficjalnej stronie Wielkopolskiego Urzędu Wojewódzkiego pod adresem: www.uwpoznan.gov.pl

Pierwszym etapem określenia liczby jednostek, na których należy przeprowadzić badanie w celu wyciągnięcia wniosków o populacji generalnej, jest przyjęcie dopuszczalnego błędu i poziomu ufności. W niniejszej pracy przyjęto poziom ufności 95% oraz dopuszczalny błąd ± 2 , co pozwoliło na określenie wielkości próby (369), korzystając z tablicy 2.8 „Wielkość próby dla proporcji i błędu przy przedziale ufności 95%” [Kaczmarczyk 1995]. Całkowita liczba jednostek w badanej populacji wynosi jednak tylko 226, dlatego konieczne stało się przeprowadzenie badań wyczerpujących na całej populacji. Ankiety zostały więc rozesłane do wszystkich jednostek. Niestety, ze względu na niewielką chęć współpracy ze strony gmin, a w związku z tym małą liczbę zwróconych kwestionariuszy, liczebność próby wyniosła 62. W związku z tym błąd wzrósł do poziomu 5% przy zachowaniu pozostałych założonych parametrów [Kaczmarczyk 1995].

Dokonano analizy wyników badań na podstawie odpowiedzi udzielanych przez respondentów na poszczególne pytania zamieszczone w ankiecie, które uprzednio podzielono na grupy tematyczne.

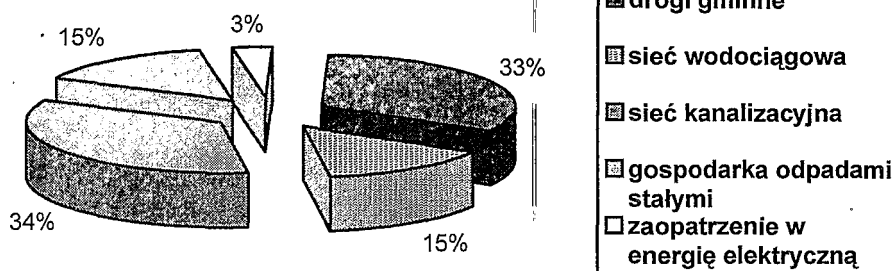
Ocena stanu istniejącej infrastruktury i planowane w tym zakresie inwestycje

W przeprowadzanej ankiecie jednostki samorządowe dokonywały oceny istniejącego stanu infrastruktury technicznej w trzech kategoriach: drogi gminne, sieć wodociągowa oraz sieć kanalizacyjna. Podczas oceny zastosowano czterostopniową skalę ocen: 0 – brak infrastruktury, 1 – zły stan techniczny, 2 – stan zadowalający, 3 – stan bardzo dobry.

Średnia arytmetyczna ocen stanu dróg gminnych wyniosła 1,53, zatem wynik oscyluje między oceną złą a zadowalającą. Niepokoi fakt, iż w zachodniej części Polski, jaką jest Wielkopolska, której nawierzchnia dróg jest dobrze oceniana w skali kraju, aż 47% respondentów źle ocenia ich stan. Zdecydowanie najlepiej, zdaniem respondentów, wypada ocena sieci wodociągowej. W tym przypadku średnia arytmetyczna wynosi 2,27, 66% badanych ocenia jej stan jako zadowalający, a aż 31% jako bardzo dobry. Najgorsze oceny otrzymały gminne sieci kanalizacyjne, aż 29% ankietowanych wskazało całkowity brak tego typu infrastruktury, czyli co trzecia osoba nie korzysta z kanalizacji. Dla uzyskania pełniejszego obrazu konieczne byłoby przeprowadzenie dodatkowych badań w celu uzyskania informacji o sposobie odprowadzania ścieków z gospodarstw domowych. Niska ocena stanu istniejącego wskazuje obszar, w którym będą najprawdopodobniej koncentrowały się w przyszłości inwestycje i na nie należy skierować największe zasoby środków finansowych z programu SAPARD w ramach Działania 3, a to z pewnością zwiększy szanse na pełniejsze wykorzystanie środków pomocowych Unii.

Zestawienie odpowiedzi dotyczących planowanych w ciągu najbliższych 3 lat wydatków na infrastrukturę znajduje się na rysunku 1. Infrastrukturę techniczną podzielono na pięć grup: drogi gminne, sieć wodociągowa, sieć kanalizacyjna, gospodarka odpadami stałymi, zaopatrzenie w energię elektryczną.

Analizując otrzymane wyniki, zauważamy, że w ciągu najbliższych lat najwięcej inwestycji zostanie przeprowadzonych na rzecz poprawy gminnej infrastruktury drogowej oraz sieci kanalizacyjnej, którą w większości przypadków należy wybudować od podstaw. Pokazana zostaje wobec tego zależność, że najwięcej inwestycji zostanie skierowanych do obszarów, w których stan istniejący określony wcześniej uzyskał najgorszą ocenę. W tych sektorach przewiduje się aż 67% z planowanych inwestycji.



Rysunek 1

Obszary, w których są planowane inwestycje w ciągu najbliższych 3 lat

Źródło: badania własne.

Źródła finansowania dotychczasowych inwestycji infrastrukturalnych

Na budowę dróg gminnych najczęściej (aż w 53,8%) samorządy wydawały środki własne. Rzadziej, bo tylko w 22%, korzystano z innych źródeł – głównie z Funduszu Ochrony Gruntów Rolnych. Na ten cel środki europejskie zostały wykorzystane zaledwie w 8,6%. Porównując uzyskane wyniki z wcześniejszymi wnioskami zauważyć można, że gminy widząc zły stan infrastruktury komunikacyjnej i znając jej duże znaczenie dla rozwoju, starały się i zamierzają nadal w tym kierunku inwestować.

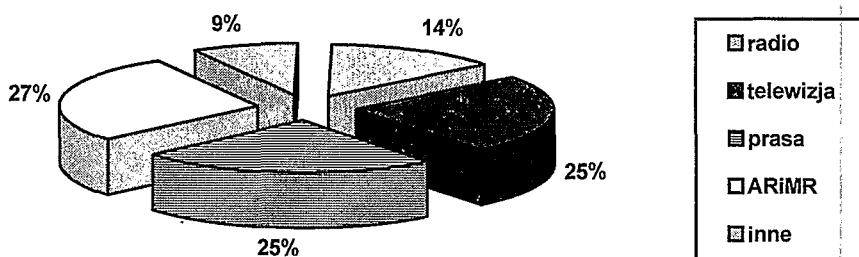
Do tej pory gminy w większości przypadków finansowały tego rodzaju inwestycje ze środków własnych, co pozwala sądzić, że mają pewne zadłużenie. W celu uniknięcia zbyt dużego zadłużenia samorządy muszą znaleźć inne źródła finansowania inwestycji. Bardzo korzystnym rozwiązaniem tego typu problemów mogą być środki pomocowe Unii Europejskiej, a zwłaszcza program SAPARD.

Sieć wodociągowa również charakteryzuje się wysokim stopniem finansowania ze środków własnych gmin, gdyż stanowią one aż 64% ogólnych źródeł finansowania. W tym przypadku wykorzystanie środków przedakcesyjnych wynosi zaledwie 7,4%. Inny podział źródeł finansowania można zauważyć na przykładzie sieci kanalizacyjnej – 40,3% stanowią środki własne, a 30,3% kredyty i pożyczki preferencyjne. W tym obszarze najbardziej uwidocznił się wskaźnik wykorzystania środków pomocowych, gdyż stanowią one 12,8%.

Wyniki ankiet wskazują przyszły kierunek działań inwestycyjnych samorządów terytorialnych. Prawdopodobnie nastąpi dalszy wzrost wykorzystania środków Unii Europejskiej w obszarach dotyczących sieci kanalizacyjnej oraz dróg gminnych. W związku z tym Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa powinna rozważyć konieczność zwiększenia puli pieniędzy na te oraz ewentualnej reorganizacji pracy osób zajmujących się obsługą wniosków.

Dostępność informacji o programach pomocowych

Uzyskane z pytania dotyczącego źródeł pozyskiwania informacji o możliwościach współfinansowania inwestycji z programu SAPARD dane pozwoliły na skonstruowanie poniższego wykresu (rys. 2).



Rysunek 2

Źródła informacji o programie SAPARD

Źródło: badania własne.

Analiza otrzymanych wyników wskazuje na znaczącą rolę ARiMR w informowaniu przyszłych beneficjentów o możliwościach uzyskania refundacji kosztów inwestycji z Unii Europejskiej. W celu dotarcia do jeszcze większej liczby osób Agencja powinna zastanowić się nad możliwością stworzenia jednostki organizacyjnej zajmującej się informowaniem.

Duże znaczenie w propagowaniu informacji o środkach przedakcesyjnych mają również prasa i telewizja, dlatego należałoby stworzyć programy telewizyjne poświęcone wyłącznie środkom pomocowym i ich wykorzystaniu z podziałem na poszczególne grupy odbiorców, do których byłyby one skierowane, np. dla rolników czy przedsiębiorców. Konieczne jest przeprowadzenie segmentacji beneficjentów, aby przy dużej ilości przekazywanych informacji mogli oni łatwo odnaleźć wiadomości skierowane do nich. Kolejnym działaniem, które mogłoby zwiększyć dostępność informacji o programach pomocowych, byłoby stworzenie dodatku poświęconego tej tematyce, który stanowiłby załącznik do gazet o zasięgu lokalnym czy ogólnokrajowym.

Aktywność gmin w zakresie korzystania z programu SAPARD

Główną przyczyną niekorzystania z programu SAPARD, jak wynika z odpowiedzi udzielanych na pytanie dotyczące przyczyn niezłożenia wniosku, był brak środków własnych gminy, które musi ona ponieść na realizację inwestycji. 35% badanych (tj. 16 respondentów) wskazało jako barierę przed ubieganiem się o dofinansowanie brak środków własnych. Przyczyna ta jest trudna do usunięcia, gdyż zasady korzystania z tego programu są ściśle określone i gmina musi najpierw sama sfinansować inwestycję, a następnie dopiero koszty zostają częściowo zrefundowane. Gminy mogą korzystać na ten cel z różnego rodzaju kredytów, jednak ich zadłużenie często na to już nie pozwala. 22% (tj. 10 respondentów) podało jako przeszkodę brak odpowiedniej dokumentacji. Przyczyna ta leży poza kompetencjami Agencji, dlatego to beneficjenci powinni postarać się o zabezpieczenie dokumentacji, aby nie była ona przeszkodą w uzyskaniu środków finansowych. W mediach często podawaną przyczyną nieskładania wniosków jest zbyt skomplikowana procedura formalna, jednak w badanych przypadkach zaledwie 4 respondentów podało taką barierę, co stanowi 8,9%.

Przeprowadzone wśród wielkopolskich jednostek samorządowych badania pozwoliły dokonać poniższej analizy. Biorąc pod uwagę rodzaj inwestycji, na którą został złożony wniosek do programu SAPARD, odnotowano, że najwięcej wniosków wpłynęło na budowę sieci kanalizacyjnej oraz na budowę dróg: w sumie badane gminy złożyły 58 wniosków, w tym aż 50% stanowiła kanalizacja. Odpowiedzi dotyczące rodzaju inwestycji, na który złożono wnioski, zostały przedstawione w tabeli 1.

Tabela 1

Rodzaje inwestycji, na które złożono wnioski do funduszu SAPARD

Rodzaj inwestycji	Liczba respondentów	Udział (%)
Drogi gminne	20	34,49
Sieć wodociągowa	8	13,79
Sieć kanalizacyjna	29	50
Gospodarka odpadami stałymi	1	1,72
Zaopatrzenie w energię elektryczną	0	0
Razem	58	100,00

Źródło: badania własne.

Wyniki te pokrywają się z określonymi wyżej potrzebami gmin. W sektorach, których stan jest oceniany najgorzej, nadal są inwestowane spore środki finansowe, w tym środki Unii Europejskiej. Inwestycje w sieć kanalizacyjną przeprowadzane są w większości na terenach wiejskich, gdzie często sieć w ogóle nie istnieje. Działania te mają na celu wyrównanie warunków życia mieszkańców wsi i miast. Zauważyć tu można kolejne potwierdzenie poprzednich wniosków, które wskazują na potrzebę zwiększenia zainteresowania przez Agencję wskazanymi wyżej problemami.

Jeżeli chodzi o całkowitą kwotę planowanych inwestycji w ramach Działania 3, na którą zostały złożone wnioski w badanym województwie, to wynosiła ona łącznie 52 869 563,39 zł. Ze statystyk udostępnianych przez Agencję wynika, że do 7 lutego 2003 r. złożono wnioski na łączną kwotę 117 854 710,26 zł. Zatem badane samorządy tworzyły około 50% sumy wniosków. Limit finansowy dla Działania 3 w województwie wielkopolskim wynosił 98 156 158,00 zł [Raport... 02/2003]. W związku z tym wiadomo było już przed wstępną weryfikacją wniosków, że niewielka część z nich nie otrzyma dofinansowania. Średni procent refundacji, o jaki wnioskowano, wynosił 55,15%. Badane samorządy maksymalnie wnioskowały o zwrot 75% kosztów kwalifikowanych inwestycji, a minimalnie o 20%.

Pośród ogólnej liczby respondentów (41) zaakceptowano wnioski 38 i z tymi samorządami Agencja podpisała promesy. Średni procent przyznanej refundacji wynosił 48,34% i był nieznacznie mniejszy od wnioskowanego. Maksymalnie Agencja przyznała zwrot kosztów w wysokości 75%, a minimalnie 20%. Jak wynika z analizy, odrzucono tylko 3 wnioski. We wszystkich trzech przypadkach przyczyną odrzucenia były względy formalne. Wskazuje to, iż samorządy te poświęciły zbyt mało uwagi na przygotowanie wniosków.

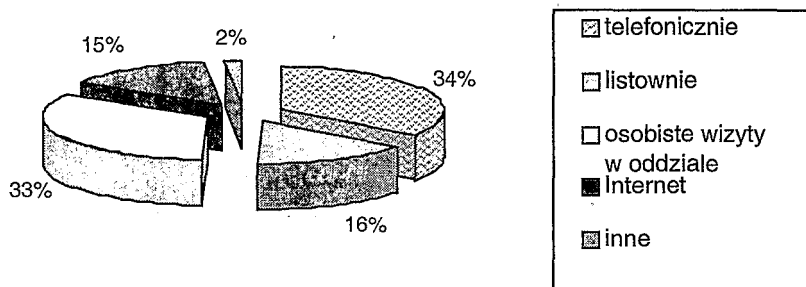
Rola Agencji w tym zakresie powinna odnosić się do wcześniejszego przeglądania składanych wniosków i wskazywania ewentualnych błędów formalnych, które mogłyby stać się przyczyną niezaakceptowania wniosku. Rozwiązaniem mogłaby być wstępna selekcja wniosków do programu, która pozwalałaby samorządom na poprawienie błędów bez żadnych konsekwencji. Działania te podniosłyby na pewno skuteczność korzystania ze środków przedakcesyjnych.

Ocena programu SAPARD oraz sposobów współpracy pracowników Agencji z beneficjentami

Pytanie dotyczące sposobów kontaktowania się beneficjenta z pracownikami ARiMR, zawarte w przeprowadzonej wśród samorządów wielkopolskich ankiecie, pozwoliło na określenie głównej drogi komunikacyjnej. W 35% (40

respondentów) były to kontakty telefoniczne. Uzyskane odpowiedzi zostały przedstawione na rysunku 3.

Jedną z częściej używanych dróg komunikacyjnych były również osobiste wizyty w oddziale regionalnym. Potwierdza to konieczność utworzenia oddzielnej jednostki odpowiedzialnej za kontakty z beneficjentami. Należy rozważyć możliwość utworzenia w Agencji Biura Obsługi Beneficjenta Programu SAPARD, a w przyszłości funduszy strukturalnych, które zajmowałoby się informowaniem. Pomogłoby to uzyskać bardziej przejrzystą strukturę organizacyjną Agencji, a beneficjenci wiedzieliby, z kim się mogą kontaktować w przypadku wątpliwości.



Rysunek 3

Sposoby komunikowania się z Agencją

Źródło: badania własne.

Ocena kompetencji pracowników ARiMR pod względem udzielania informacji na temat warunków korzystania z funduszy strukturalnych została określona na poziomie dobrym (średnia ocena wyniosła 3,94). 41 respondentów, którzy złożyli wnioski do funduszu SAPARD, dokonywało oceny pracowników Agencji w skali 0–5.

Z powyższych analiz wynika, że w większości przypadków o możliwości refundacji kosztów samorządy dowiedziały się z Agencji. Dobra ocena kompetencji pracowników pozwala sądzić, że wszystkie osoby, które zgłoszą się o pomoc do Agencji, uzyskają rzetelną informację. Odpowiedzi na poprzednie pytania wskazały na możliwość utworzenia w ramach Agencji jednostki zajmującej się informowaniem społeczeństwa. Wyniki badań potwierdzają istnienie w Agencji odpowiedniego zaplecza pracowników, których kompetencje są oceniane dobrze.

Ocena obowiązujących w procedurze programu SAPARD terminów została zestawiona w tabeli 2.

Tabela 2

Terminy procedur

Terminy w procedurach były:	Liczba respondentów	Udział (%)
Zbyt krótkie	29	71,00
Zbyt długie	4	10,00
Odpowiednie	8	19,00
Razem	41	100,00

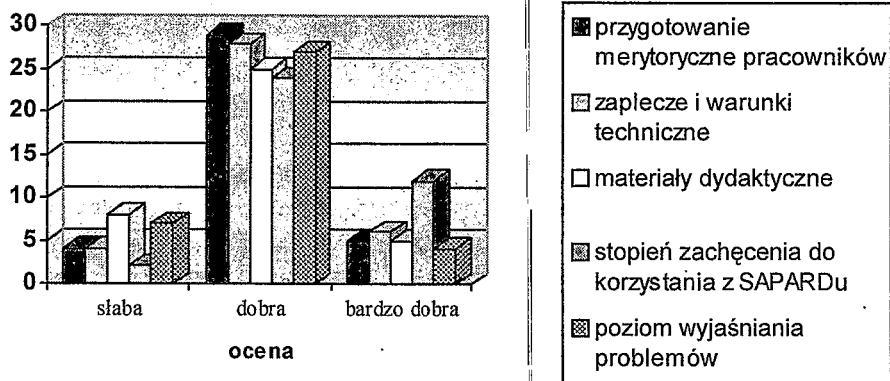
Źródło: badania własne.

Aż 71% badanych uznało obowiązujące w procedurze SAPARD terminy jako zbyt krótkie. W związku z tym należy ponownie przeprowadzić podział terminów na poszczególne czynności oraz rozważyć możliwość ich przedłużenia. Chociaż, jak wynika z wcześniejszej analizy, terminy stanowiły przeszkodę w złożeniu wniosku o pomoc finansową do programu SAPARD tylko w 1,1%, to warto wprowadzać kolejne usprawnienia.

Procedura aplikacyjna programu SAPARD była skomplikowana, tak oceniło ją około 88% respondentów, jednak porównując otrzymane wyniki z wcześniejszymi stwierdzeniami zauważyć można, iż tylko dla około 9% stanowiło to przeszkodę w złożeniu wniosku. W większości opinii na temat procedury aplikacyjnej przeważa zdanie, iż jest ona bardziej skomplikowana niż w innych krajach kandydujących, a nawet w krajach Unii Europejskiej. W związku z tym należy rozważyć możliwość zmiany procedury w celu wyeliminowania komplikacji. Podczas opracowywania nowych procedur przez pracowników Agencji należałoby się wzorować na sprawdzonych procedurach, np. z Irlandii, która wykorzystuje fundusze w największym stopniu.

W wyniku przeprowadzonych w Wielkopolsce badań uzyskano bardzo istotną dla Agencji informację, że 100% respondentów zamierza w przyszłości ubiegać się o środki z funduszy strukturalnych. Wniosek ten potwierdza konieczność rozpowszechniania przez Agencję informacji o pojawiających się możliwościach składania projektów. Ze względu na tak duże zainteresowanie funduszami pojawia się jednocześnie potrzeba przeszkolenia pracowników samorządowych odpowiedzialnych za wypełnianie wniosków. Najlepszym rozwiązaniem byłoby prowadzenie szkoleń na większą skalę przez pracowników Agencji odpowiedzialnych za późniejszą weryfikację wniosków. Potwierdzeniem konieczności przeprowadzania serii wyczerpujących szkoleń przed uruchomieniem kolejnych środków finansowych jest fakt, że prawie 88% respondentów badanej populacji uczestniczyło w szkoleniach, co wskazuje na duże zainteresowanie samorządów zdobywaniem informacji na ten temat.

Dokonując oceny organizowanych lub prowadzonych przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa szkoleń, prześledzić należy rysunek 4, na którym zostały przedstawione wyniki dotyczące opinii na temat przeprowadzanych szkoleń.



Rysunek 4

Ocena szkoleń

Źródło: badania własne.

Uczestnicy szkoleń najlepiej ocenili sposób zachęcania do korzystania z programu SAPARD. Oznacza to, że pracownicy Agencji dobrze wykonują to zadanie. Najślabiej natomiast został oceniony poziom przygotowanych materiałów dydaktycznych oraz udzielanych wyjaśnień. Analizując otrzymane dane należy wskazać na braki w zapleczu dydaktycznym. Niezbędne jest zwiększenie ilości informacji o sposobach wypełniania wniosków, ciągłe opracowywanie uaktualnionych broszur informacyjnych.

Wyniki badań potwierdzają ponownie konieczność utworzenia jednostki szkoleniowej odpowiedzialnej za rozpowszechnianie informacji o funduszu SAPARD, a w przyszłości o funduszach strukturalnych.

Zawarte w kwestionariuszu ankiety pytanie dotyczące sposobu, w jaki chcieliby badani respondenci dowiadywać się o możliwościach korzystania z funduszy europejskich, wskazało jednoznacznie, że największym powodzeniem cieszą się szkolenia (44%). Jest to zrozumiałe, gdyż wtedy można uzyskać najwięcej najbardziej wyczerpujących informacji oraz zadać dodatkowe pytania. Agencja powinna rozważyć przeprowadzanie, przed uruchomieniem każdej kolejnej transzy środków, serii szczegółowych szkoleń skierowanych do poszczególnych segmentów beneficjentów przy wykorzystaniu odpowiednich środków dydaktycznych. Z pewnością pomoże to w zwiększeniu liczby składanych wniosków.

Z dotychczasowego sposobu kontaktowania się Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa z beneficjentami oraz przekazywania informacji 78% respondentów jest zadowolonych, jednak aż 22% negatywnie oceniło informowanie. Agencja powinna zastanowić się nad poprawą tej niekorzystnej oceny.

Projekt usprawnień działalności ARiMR

Na podstawie powyższych analiz rezultatów badań i wskazanych przez respondentów sugestii/propozycji dotyczących możliwości polepszenia współpracy proponowany projekt usprawnień działalności Agencji przewiduje następujące zadania:

- utworzenie Biura Obsługi Beneficjentów (BOB),
- utworzenie na serwerze Agencji indywidualnych kont internetowych dla samorządów,
- utworzenie interaktywnej strony internetowej,
- przeprowadzanie cyklicznych serii szkoleń dla samorządowców,
- przeprowadzanie badań ankietowych przed uruchomieniem każdej kolejnej transzy środków.

Biuro Obsługi Beneficjenta należy utworzyć w celu poprawy komunikacji między pracownikami Agencji a społeczeństwem. Usprawni to strukturę organizacyjną Agencji, w której będzie potrafił odnaleźć się każdy potencjalny wnioskodawca, który będzie wiedział, gdzie może się zwrócić o pomoc w wyjaśnieniu problemów. Biuro to będzie miało za zadanie udzielanie informacji o możliwościach uzyskania pomocy finansowej. W ten sposób zostanie oddzielona funkcja informacyjna od wdrożeniowej. Pracownicy odpowiedzialni za weryfikację wniosków będą mogli skupić się wyłącznie na prawidłowym ich kontrolowaniu.

Beneficjenci natomiast nie będą mieli już problemu ze znalezieniem osoby, która mogłaby udzielić im informacji, gdyż zawsze będą mogli się zwrócić do BOB.

Kolejnym usprawnieniem pracy Agencji byłoby utworzenie indywidualnych kont elektronicznych dla każdej gminy, poprzez które Agencja przekazywałaby informacje dotyczące możliwości uzyskania pomocy finansowej. Propozycja ta znalazła swoje uzasadnienie w odpowiedziach na jedno z pytań kwestionariusza ankietowego, gdzie około 15% respondentów odpowiedziało, że jedną z dróg kontaktowania się z pracownikami Agencji był Internet. W czasie rosnącego znaczenia tego rodzaju przekazu zasadne wydaje się przeprowadzenie takich działań. Dodatkowym sposobem na poprawę drogi przepływu informacji internetowych od pracowników Agencji do beneficjentów jest stworzenie interaktywnej strony internetowej, na której zainteresowane jednostki miałyby możliwość zadawania pytań pracownikom. Zwiększyłoby to dostęp do informacji na temat funduszy, a pracownicy nie musieliby udzielać kilkakrotnie odpowiedzi na identyczne pytania.

W celu zwiększenia dostępu do informacji należy stworzyć filie oddziału regionalnego odpowiedzialne za propagowanie informacji. Filie takie mogłyby powstać w najdalej oddalonych od Poznania częściach Wielkopolski, np. w Pile i Ostrowie Wielkopolskim. Analiza wyników wskazuje, że odległość oddziału stanowi pewną barierę w kontaktach z pracownikami i ogranicza możliwość uzyskania wiarygodnych informacji.

Szczególnie ważnym problemem, którego rozwiązaniem należy się zająć, jest przydział środków w ramach poszczególnych obszarów. Przed uruchomieniem każdej kolejnej transzy środków trzeba przeprowadzić badania ankietowe wśród potencjalnych beneficjentów w celu określenia wartości wniosków, które zostaną złożone na poszczególne obszary. Pozwoli to uniknąć przesuwania środków między nimi i związanych z tym niepotrzebnych opóźnień.

Podsumowanie

Badania poświęcone programowi SAPARD wykazują, że jedynie ciągłe doskonalenie procedur służących absorpcji środków unijnych może doprowadzić Polskę do osiągnięcia tak dobrych wyników jak Irlandia, która swój dochód narodowy podniosła z 60% średniego poziomu unijnego w chwili wstąpienia do Unii Europejskiej do ponad 90% w 1997 r. [Rolnictwo... 2003]. W przededniu przejęcia przez Agencję obsługi funduszy strukturalnych konieczne jest podjęcie różnego rodzaju badań, które wskażą na bieżące niedociągnięcia i wpłyną na korektę procedur.

Należy również przeprowadzić badania wśród beneficjentów pozostałych działań programu SAPARD, by przekonać się, z jakiego typu problemami borykają się tamte grupy. Doprowadzi to do poprawy wykorzystania środków pomocowych Unii Europejskiej.

Doskonaląc funkcjonowanie administracji rządowej i samorządowej, Polska powinna przede wszystkim zwrócić uwagę na drogi przepływu informacji. Szczególne znaczenie ma ten czynnik dla samorządów, które zobowiązane są wcześniej planować budżet i uwzględniać w nim inwestycje. W wyniku tego odpowiednio szybkie dostarczenie wiarygodnych informacji na temat możliwości wykorzystania środków unijnych może stanowić o powodzeniu działań i wysokim poziomie wykorzystania funduszy. W związku z tym Agencja powinna rozbudować swoją strukturę informatyczną w celu dostosowania się do nowych warunków społeczeństwa informacyjnego oraz przez utworzenie filii oddziałów regionalnych przybliżyć się do potencjalnych beneficjentów.

Analiza wyników badań wskazuje na istnienie odpowiednio wykształconego zaplecza pracowników w Wielkopolskim Oddziale Regionalnym, zatem nie powinno być w przyszłości problemów z uzyskaniem od nich wiarygodnych informacji. Jedyną przeszkodą może być niewielka liczba pracowników, którym nie starczy czasu na udzielanie informacji.

Największe zainteresowanie programem SAPARD w Wielkopolsce wykazują samorządy, które mogą korzystać ze środków w ramach Działania 3 [Poradnik... 3/2003]. Wskazuje to na potrzebę utworzenia w Agencji oddzielnej komórki, która zajęłaby się samorządami jako specyficzną grupą beneficjentów. Wymaga to od pracowników specjalizacji w ramach obsługi określonych grup wnioskodawców.

Generalnie działalność Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa w ramach Działania 3 została przez respondentów oceniona dobrze. Największe zastrzeżenia samorządy mają do sposobów komunikowania się z pracownikami oraz do dostępności do wiarygodnych informacji dotyczących wypełniania wniosków.

Ocena *ex ante* programu operacyjnego SAPARD w Polsce otrzymała bardzo wysoką ocenę merytoryczną [Skórnicki 2000]. Bieżący monitoring działania programu pozwoli na korygowanie nieprawidłowości i ułatwi jego ewaluację *ex post*. Porównanie ocen może zaowocować cennymi wskazówkami, uwzględniającymi specyfikę polskiego społeczeństwa. Będą one w przyszłości bardzo pomocne podczas korzystania z funduszy strukturalnych.

Literatura

- ARSZYŁOWICZ J., 1999: Co czeka przedsiębiorcę po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej – Ochrona środowiska, WZ GRAF, Warszawa.
- Biuletyn informacyjny – Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi oraz ARiMR, nr 10/2002.
- KACZMARCZYK S., 1995: Badania marketingowe. Metody i techniki. Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- MANTURA W., BARANOWSKI M., 1997: Marketing w zarządzaniu przedsiębiorstwem przemysłowym. Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań.
- Poradnik Gospodarski 3/2003: ARiMR doskonalili strukturę (doc. dr Z. Szalczyk).
- Raport okresowy/kwartalny z realizacji Działania 3. Rozwój i poprawa infrastruktury obszarów wiejskich. Dane na dzień 2003-02-07 (narastająco od uruchomienia działania) dla Wielkopolskiego Oddziału Regionalnego.
- Rolnictwo, Polska – Unia Europejska. Publikacja Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa 2003 r.
- SKÓRNICKI H., 2000: Fundusze przedakcesyjne SAPARD. Fundacja FAPA, Warszawa.
- Wyciąg z Programu Operacyjnego SAPARD, 2002: Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa.
- <http://www.arimr.gov.pl> (wersja z 17.04.2003 r.)
- <http://www.uw.poznan.gov.pl> (wersja z 17.04.2003 r.)

The Evaluation of the Agency's for Restructuring and Modernization Activity of Agriculture based on Structural Pre-accession Measure for Agriculture and Rural Development

Abstract

The aim of the paper was the attempt of evaluation of activity of Agency for Restructuring and Modernization of Agriculture based on Structural Pre-accession Measure for Agriculture and Rural Development.

The problem was worked out on the basis of data received from original sources like a postal or electronic poll as well as derivative sources like acts or reports of Agency.

The poll was carried out in April 2003. The research included 226 communes of Wielkopolska Province. Only 62 communes replied.

As a result of the research some information was obtained:

- estimation of technical infrastructure, needs and planned investments in this area,
- access to information about support programs,
- communes' activity in taking advantage of European Union finances,
- communes' cooperation with the Agency.

As a result of the research there were shown the directions of activities which are essential for increasing in absorption of European finances by the communes. There was prepared the project of rationalizations increasing possibilities of using European Fund in analyzed sector.

Rozwój komputerów osobistych i technologii internetowych – szansa dla obszarów wiejskich i słabo zurbanizowanych

Wstęp

Koniec lat osiemdziesiątych XX wieku w Polsce to okres embarga na nowe technologie, w szczególności na technologie komputerowe. Bariery ustanowione przez Stany Zjednoczone i państwa zachodnie, jakkolwiek trudne do obejścia w przypadku komputerów mainframe i przeznaczonego dla nich oprogramowania, okazały się niezbyt szczelne dla nowego produktu który powstał w latach osiemdziesiątych w firmie IBM – komputera osobistego. Twórcy komputera osobistego udostępnili specyfikację, dzięki czemu na świecie mogły powstawać kopie oryginalnego PC, tak zwane klony. Klony z wielu względów powstawały w dużym stopniu w krajach południowo-wschodniej Azji i stamtąd dość szybko zaczęły przenikać także do naszego kraju. Był to przede wszystkim prywatny import „turystyczny” przedsiębiorczych Polaków. Prywatnie sprowadzone komputery ostatecznie trafiały w dużym stopniu także do państwowych instytucji. Barierą było nie embargo, ale nieoficjalny kurs wymiany złotych na dolary, który sytuował komputery osobiste jako szczyt luksusu. Oczywiście bariera finansowa była przyczyną tego, że sprowadzany sprzęt bazował na nielegalnych kopiach oprogramowania. W rezultacie obejście embargo i praw autorskich spowodowało, że u progu lat dziewięćdziesiątych komputer osobisty, wówczas w wersji PC XT, był co prawda sprzętem droгим, ale znanym nie tylko ze zdjęć i opowiadań. Drugim interesującym działem nowych technologii są sieci komputerowe, a dokładniej globalna sieć Internet [1]. Także i tutaj ważną rzeczą było udostępnienie technologii ARPANET tworzonej początkowo na potrzeby militarne, dzięki czemu korzystać z niej i rozwijać ją dalej mogły środowiska naukowe. Idea rozwoju sieci komputerowych i Internetu w Polsce zrodziła się w środowisku akademickim, które było swoistą enklawą w czasach realnego socjalizmu, szczególnie w takich dziedzinach, jak astronomia czy fizyka. Polscy naukowcy potrzebowali szybkiego sposobu

kontaktowania się z kolegami z całego świata. Pierwsze sieci pojawiły się w końcu lat osiemdziesiątych. W ramach projektu KASK (Krajowa Akademska Sieć Komputerowa – lata 1987–1989) łączono komputery rozmieszczone w ośrodkach akademickich w Polsce. Dostęp do zagranicznych sieci komputerowych odbywał się początkowo poprzez dial-up. Po prostu dodzwanianio się do komputerów w centrum badań jądrowych CERN w Genewie i odpowiednio w Obserwatorium Astronomicznym w Aarhus w Danii, podłączonych do międzynarodowych sieci komputerowych i za ich pośrednictwem przesyłano pocztę komputerową. Eksperymenty te dały wiedzę i kadre, która potem zbudowała Internet w Polsce.

W kolejnych rozdziałach zajmiemy się rozwojem Internetu w Polsce, kwestiami związanymi z dostępem do sprzętu komputerowego oraz sieci Internet. W końcowym rozdziale omówimy zaspokajanie oraz perspektywę dalszego rozwoju potrzeb społeczno-ekonomicznych poprzez Internet. Szczególną uwagę będziemy zwracać na sytuację w słabo zurbanizowanych rejonach rolniczych.

Rozwój sieci Internet w Polsce

Przełom w rozwoju sieci Internet w naszym kraju nastąpił po 1989 r. wraz z przełomem politycznym. W 1990 r. postanowiono najpierw podłączyć do sieci Warszawę (CIUW – Centrum Informatyczne Uniwersytetu Warszawskiego), następnie kolejne uczelnie do sieci BITNET, a rok później zaczęto organizować sieć wykorzystującą protokoły TCP/IP (pierwsze międzynarodowe połączenie nastąpiło 17 sierpnia 1991 r. między Wydziałem Fizyki Uniwersytetu Warszawskiego przy ul. Hożej a Ośrodkiem Komputerowym Uniwersytetu Kopenhaskiego; dzień ten można uważać za początek Internetu w Polsce). W latach 1992 i 1993 budowano sieci łączące polskie uczelnie. W grudniu 1993 r. NASK (Naukowa i Akademicka Sieć Komputerowa) wyodrębniła się z Uniwersytetu Warszawskiego jako samodzielna jednostka badawczo-rozwojowa i w takiej formie działa do dzisiaj.

Przemiany związane z wykorzystaniem komputerów osobistych i Internetu, które wywarły olbrzymi wpływ na zmiany w naszym kraju w latach dziewięćdziesiątych, miały pewien specyficzny charakter. W dziedzinach tych także wszystkie kraje rozwinięte na czele ze Stanami Zjednoczonymi przeżywały okres zmian i nowości. W rezultacie dystans naszego kraju w stosunku do czołowych gospodarek nie miał tak wielkiego znaczenia jak w wielu innych dziedzinach. Co prawda bariery finansowe i ograniczenia związane z infra-

strukturą miały i nadal mają wpływ na pewne opóźnienie w dostępności i upowszechnianiu się nowych technologii, ale nie jest to różnica bardzo istotna. Najszybciej rozwijająca się technologia internetowa WWW powstała w latach 1990/1991 a więc już w dobie polskich przemian.

Jak zaznaczyliśmy wcześniej, dostęp do sieci globalnej istniał początkowo wyłącznie w środowisku akademickim. Przełom lat 1993/1994 to pojawienie się firm oferujących dostęp do sieci poprzez modem i numery dostępowe. Ponieważ ruch w NASK rósł gwałtownie, kierownictwo sieci zdecydowało się wprowadzić opłaty za dostęp do niej. Spowodowało to spore zamieszanie, ale przyspieszyło decyzje części firm o uruchomieniu własnych łączy satelitarnych i uniezależnieniu się od pośrednictwa NASK. Wkrótce potem Telekomunikacja Polska S.A. stworzyła możliwość korzystania z dostępu do Internetu za cenę połączenia telefonicznego bez konieczności kupowania specjalnego abonamentu. Internet stał się siecią dla wszystkich. Obecnie liczba dostawców dostępu do światowej sieci znacznie wzrosła, jest ich kilkudziesięciu główni to: Wirtualna Polska, Optimus Net, IT, Polbox.

Dostawcy Internetu oferują zwykle kilka różnych poziomów dostępu do komputerowej sieci, które określa się mianem „usług”. Opłaty uzależnione są w największej mierze od wybranego pakietu usług. Najprostszą usługą jest zainstalowanie konta poczty elektronicznej e-mail, która pozwala na błyskawiczną wymianę informacji przez sieć. Dla użytkownika rezerwowany jest wtedy niewielki obszar na twardym dysku serwera, gdzie przechowywane są nadchodzące listy. Większość dostawców różnicuje oferty w zależności od tego, czy klientem jest użytkownik indywidualny czy przedsiębiorstwo. Dla tych ostatnich istnieje możliwość wykupienia więcej niż jednego adresu poczty e-mail, np. dla kilku pracowników. Często jest to łączone z opcją stworzenia własnej strony WWW.

Ceny są zróżnicowane ze względu na rodzaj i szybkość połączenia. Najprostszą metodą jest transmisja po zwykłych łączach telekomunikacyjnych, z czego chętnie korzystają prywatni użytkownicy, jest to bowiem sposób najtańszy. Prędkość transmisji zależy przede wszystkim od użytych modemów i stanu linii telefonicznych. Najszybsze są łącza stałe. Jest to doskonałe rozwiązanie dla firm, które potrzebują szybkiej i pewnej komunikacji z Internetem, jednak tego rodzaju połączenia są kilkakrotnie droższe. Większe firmy podają, że prywatni odbiorcy usług stanowią ok. 25% ogółu klientów.

Dostęp do sprzętu komputerowego

Podobnie jak dla rozwoju Internetu, olbrzymie znaczenie dla dostępności do komputerów osobistych miały reformy przełomu lat 1989/1990. Urealnienie kursu złotego powoli, ale systematycznie zmniejszało barierę finansową umożliwiając nie tylko instytucjom, ale także klientom prywatnym zakup komputera. Jednocześnie systematycznie znoszono ograniczenia transferu nowych technologii do naszego kraju. Obecnie urządzeniami umożliwiającymi dostęp do Internetu są oprócz komputera osobistego telefony komórkowe i telewizje kablowe. Na początku lat dziewięćdziesiątych ankietrzy nie pytali jeszcze o posiadanie komputera osób prywatnych, później badani często też odpowiadali nieprecyzyjnie, stosunkowo dużo było komputerów służących wyłącznie do gier.

Według badań CBOS, liczba gospodarstw domowych (w procentach) posiadających komputer telefon komórkowy i telewizję kablową kształtowała się tak, jak to przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1

Wyposażenie mieszkań w urządzenia i sprzęt elektroniki użytkowej w procentach

Lata \ Urządzenie	1992	1994	1996	1997	1998	1999	2002
Komputer	6	11	13	13	14	17	30
Telefon komórkowy	—	—	—	2	5	12	48
TV kablowa	7	—	20	23	30	33	29

Źródło: [2].

Analogiczne dane dotyczące komputerów według GUS są nieco niższe [3]. Komputery posiadało w 1997 r. 8,7% gospodarstw domowych, w 1998 – 10,2%, w 1999 – 11,5%, w 2000 – 14,3%. Dane te, mimo różnic, dobrze obrazują wielkość i dynamikę zjawiska. Należy zwrócić uwagę, że Polska jest w tej dziedzinie w czołówce, jeśli idzie o Europę Środkową i Wschodnią [4]. Najwięcej w tym rejonie użytkowników komputerów osobistych jest w Czechach i w Polsce. Niemal połowa Czechów (48%) i blisko dwie piąte Polaków (37%) deklaruje, że zdarza im się używać komputera. W Polsce korzystanie z komputera uzależnione jest od wykształcenia i związanej z tym pozycji społeczno-zawodowej. Osoby z wyższym wykształceniem w zdecydowanej większości (84%) posługują się komputerem. Także ponad połowa badanych z wykształceniem średnim (55%) deklaruje, że używa komputera, natomiast wśród osób gorzej wykształconych odsetki te są niższe (14% i 22% wśród mających wykształcenie podstawowe i zasadnicze zawodowe). W grupach społeczno-

-zawodowych wyróżniają się uczniowie i studenci, jako że niemal wszyscy używają komputera, a także pracownicy umysłowi zarówno wyższego, jak i niższego szczebla, wśród których 80% stanowią użytkownicy komputerów. W największych miastach komputera używa ponad połowa mieszkańców, w mniejszych ośrodkach – około dwóch piątych, a na wsi – jedna czwarta. W Polsce jedna trzecia użytkowników komputerów codziennie lub prawie codziennie korzysta ze sprzętu komputerowego w pracy lub w szkole, natomiast ponad jedna czwarta – w domu. Inne miejsca, gdzie można używać komputera, np. kawiarenki internetowe, biblioteki, są zdecydowanie mniej popularne wśród Polaków – około dwóch piątych użytkowników korzysta tam z komputera, ale niezbyt często.

Dostęp do sieci Internet

Badania dostępu i korzystania z Internetu były zapoczątkowane później niż jego powstanie. Wprowadzenie przeglądarek internetowych związanych z technologią WWW spowodowało lawinowy wzrost wykorzystania komputerów osobistych do połączenia z Internetem. Wcześniej komputery osobiste były rzadko wykorzystywane do tej roli. Pierwsze w Polsce badanie społeczności korzystającej z sieci Internet, jej potrzeb i oczekiwań, zostało przeprowadzone z inicjatywy NASK w lutym 1995 r., a drugie w październiku 1996 r. [1]. Przyniosły one zapowiedź intensywnego rozwoju Internetu w Polsce. Według raportów z badań, przeciętny użytkownik Internetu był mężczyzną przed trzydziestką, legitymującym się wykształceniem wyższym o profilu ścisłym, pracującym na uczelni lub w instytucie naukowym, mieszkającym w mieście liczącym powyżej 500 tysięcy mieszkańców. Pierwszy kontakt „przeciętnego użytkownika” z Internetem miał miejsce w kraju.

Wśród użytkowników jest zdecydowana przewaga mężczyzn, kobiety stanowią ok. jednej piątej użytkowników Internetu. Z porównania obu sondaży widać, że wyraźnie obniżył się natomiast wiek użytkowników. 59% stanowili użytkownicy poniżej 29. roku życia, co oznacza rosnący udział uczniów i studentów w korzystaniu z usług sieci. Struktura i specjalizacja wykształcenia nie uległy zasadniczym zmianom. Wyniki tych badań NASK uznał za reprezentatywne dla polskiego Internetu, wykorzystywały go głównie środowiska akademickie oraz marketingowe. W 1996 r. z list dyskusyjnych korzystało 38% użytkowników, z grup dyskusyjnych 33%, usługa IRC wykorzystywana była przez 22%.

W badaniach przeprowadzonych przez OBOP [5, 6] w czerwcu 1997 r. wskaźnik badanych deklarujących dostęp do Internetu w domu lub miejscu pracy (szkole, na uczelni) wyniósł 6%, w październiku 8% Polaków zadeklarowało, że ma w miejscu pracy (szkole, na uczelni) dostęp do Internetu, a w domu korzystał z niego tylko 1% badanych. W czerwcu 1997 r. 3% pytanых stwierdziło, że w ostatnim czasie skorzystało z globalnej sieci komputerowej, a w październiku 4% badanych. Najczęściej możliwość posługiwania się globalną siecią komputerową deklarowali kierownicy i specjaliści (25% tej grupy w czerwcu i 28% w październiku), uczniowie i studenci (17% w czerwcu i 27% w październiku), a także osoby dobrze oceniające własną sytuację materialną (wzrost z 13 do 17%). Można było zauważyć także, co wydaje się dość oczywiste, związek między dostępem do Internetu a poziomem wykształcenia i miejscem zamieszkania badanych. Im wyższy status wykształcenia mieli ankietowani i im w większej miejscowości mieszkali, tym częściej deklarowali możliwość korzystania z globalnej sieci komputerowej. Na wsi miało taką możliwość jedynie 2% jej mieszkańców, a w największych miastach 14%. Najczęściej globalną siecią komputerową posługiwały się osoby najmłodsze oraz o wyższym statusie społecznym, a więc uczniowie i studenci (18%), kierownicy i specjaliści (12%), absolwenci szkół wyższych (16%), deklarujący dobrą sytuację materialną (10%) oraz nastolatki (12%) i dwudziestolatki (10%).

Obecnie ([3]) odsetek Polaków korzystających z Internetu (sieci WWW lub poczty elektronicznej) wynosi 17%. Około dwóch piątych polskich użytkowników Internetu (37%) w ciągu miesiąca poprzedzającego badanie codziennie lub prawie codziennie przeglądało strony WWW, a zbliżony odsetek (40%) sprawdzał pocztę elektroniczną. Ponad dwie piąte Polaków uważa, że Internet jest niezrozumiałą technologią, której obecność sprawia, iż czują się niepewnie – mają wrażenie, że nie nadążają za wydarzeniami w świecie. Ponad połowa Polaków twierdzi, że Internet nie jest im do niczego potrzebny.

Podsumowując możemy powiedzieć, że nadal barierą dostępu do Internetu dla wielu Polaków jest brak własnego komputera ([9]), w zamożniejszych rodzinach (o dochodach powyżej 2 tys. zł) komputer występuje już wśród 40% gospodarstw domowych, a w domach, gdzie dochód wynosi 1,5–2 tys. zł odsetek ten wynosi 21%. Wśród gospodarstw o niższych dochodach tylko 13% posiada własny komputer. Nawet gdyby dostęp do Internetu był znacznie tańszy, największą barierą dla większości gospodarstw domowych, szczególnie istotną w rejonach wiejskich, byłaby konieczność nabycia komputera.

Perspektywy zaspokajania potrzeb społeczno- -ekonomicznych w Internecie

Komputery osobiste i Internet znajdują bardzo szerokie zastosowanie w rozmaitych działach gospodarki (dotychczas skoncentrowaliśmy się przede wszystkim na poziomie dostępu do komputerów i Internetu). Oczywiście nawet pobieżny przegląd głównych portali pozwala zauważyć całą gamę innych dziedzin, w których internauta jest potencjalnym petentem lub klientem. Niezwykle istotna działalność banków w Internecie została omówiona w osobnej pracy [14].

Omówimy teraz krótko bardzo ważny dział e-government w Internecie, a więc wyjście urzędów w stronę obywatela i petenta. Ciągłe niewielka jest, lecz rosnąca, liczba serwerów rządowych i portali prezentujących Polskę w świecie. Jednocześnie zwiększa się liczba serwerów miast i gmin. Niestety, przeważająca liczba serwisów polskich gmin jest uboga merytorycznie i niezbyt zaawansowana technicznie (tab. 2 i 3).

Tabela 2

Liczyby serwisów samorządowych

Lata Jednostki administracyjne	1998	1999	2000	2001	2002
Gminy wiejskie	183	275	455	583	618
Gminy miejskie	320	440	631	637	664
Powiaty	–	154	349	267	295
Ogółem	503	869	1435	1487	1577

Źródło: Konferencja „Miasta w Internecie 2002”.

Tabela 3

Najlepsze i najgorsze województwa pod względem liczby serwisów samorządowych w 2001 r.

Liderzy	Liczba serwisów %	Maruderzy	Liczba serwisów %
Opolskie	93,0	Podkarpackie	36,2
Małopolskie	72,6	Świętokrzyskie	32,3
Śląskie	66,1	Lubelskie	28,2
Dolnośląskie	58,6	Podlaskie	28,0
Lubuskie	57,8	Łódzkie	26,5

Źródło: Serwis www.egov.pl.

W 2001 r., według badań OBOP-TNS (Taylor Nelson Sofres), 5% Polaków deklarowało, że w ciągu ostatnich 12. miesięcy korzystało ze stron WWW instytucji życia publicznego (pytano o instytucje związane z centralnymi i lokalnymi urzędami państwowymi [7]). Badanie pokazuje, że 3% Polaków korzystało z rządowych stron WWW w celu znalezienia konkretnych informacji, a 2% w celu dotarcia do formularzy, które można wydrukować. Nikt natomiast z osób odwiedzających strony rządowe/samorządowe nie deklarował, że tą drogą załatwił jakąś sprawę. Tylko 1% respondentów za pomocą stron WWW przekazywało jakieś informacje (np. dane osobowe czy dane o gospodarstwie domowym). Należy podkreślić, że Polacy w ogóle nie wykorzystywali Internetu do płacenia, np. podatków czy mandatów, bo nie mieli takiej możliwości.

Bardzo ciekawe wnioski wynikają z badań przeprowadzonych przez I-Metrię w marcu i kwietniu 2002 r. [8] dotyczących oczekiwań polskich obywateli i przedsiębiorców wobec serwisów internetowych urzędów miast. Od witryn urzędów miast internauci oczekują przede wszystkim praktycznych informacji związanych z codziennym życiem w mieście, rozrywką i wypoczynkiem. Informacje związane z urzędem nie leżą w sferze zainteresowań internautów. Najczęściej wskazywana tematyka, która powinna być poruszana na witrynie urzędu to m.in. kultura, turystyka lokalna i regionalna, informacje na temat aktualnych wydarzeń w mieście czy zagadnienia związane z rynkiem pracy. Wśród małych i średnich przedsiębiorstw motywy odwiedzin witryn lokalnych urzędów są odmienne niż wśród internautów, choć można zauważyć pewne zbieżności. Przedsiębiorcy najczęściej wskazywali jako główną przyczynę odwiedzin witryny chęć zasięgnięcia informacji o charakterze gospodarczym (26,8%). W ramach tej kategorii najczęściej poszukiwano informacji na temat przetargów (8,3%), ogólnego profilu gospodarczego miasta (6%), konkretnych firm (5,4%) oraz innych szczegółowych kwestii o charakterze gospodarczym, często dotyczących branży przedsiębiorcy (6,5%). Również większość, (aż 84%) badanych przedstawicieli MSP zadeklarowała, że chciałaby mieć możliwość załatwiania spraw urzędowych związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej. Tylko 12% respondentów stwierdziło, że nie skorzystałoby z takiej możliwości. 78% respondentów byłoby skłonnych do dokonywania płatności podatków i opłat lokalnych przez Internet. Również aż 84% badanych przedsiębiorców jest skłonnych do występowania o pozwolenia lub zaświadczenia przez Internet.

Ważnym zjawiskiem w Internecie jest wyjście w stronę konsumenta, a więc pojawienie się e-commerce. Od czasu łatwiejszego dostępu do Internetu, a więc mniej więcej od 1996 r., jest on wykorzystywany do reklamy, działań

marketingowych, serwisów informacyjnych oraz handlu online. Jednym z najprostszych i najpopularniejszych sposobów wykorzystania Internetu w akcjach marketingowych jest zamieszczanie w nim informacji o przedsiębiorstwach. Niezwykle ważną rolę odgrywała i odgrywa poczta elektroniczna ([15]). Multimedialna część Internetu daje klientom możliwość interakcji z tym, co widzą na ekranie. Wyniki regularnych badań Instytutu Pentor [9] pokazują, że w internetowych sklepach najczęściej oferowaną grupą asortymentową są cały czas książki i wydawnictwa, które w swojej ofercie ma 25% badanych sklepów. Na drugim miejscu znajduje się elektronika (12%), a zaraz za nią sprzęt komputerowy (11%). Oprogramowanie i multimedia oferuje odpowiednio 10,5% oraz 7,5% sklepów. Również dużą popularnością cieszą się ubrania i obuwie, które znajdują się w ofercie 7,5% badanych sklepów. Zwiększył się o 5 punktów procentowych odsetek sklepów oferujących tylko jedną grupę asortymentową i wynosi obecnie 61%.

Wśród produktów, które potencjalni nabywcy kupiliby najchętniej drogą internetową, przeważają zdecydowanie artykuły związane z komputerami: komputerami i oprogramowaniem zainteresowanych jest 62% e-klientów, grami komputerowymi i multimediami 58%. Dużym zainteresowaniem cieszą się także muzyka i film (60%), książki i czasopisma (53%) oraz prezenty i zakupy związane z własnym hobby (50%). Zamówienia na towary realizowane są najczęściej drogą wysyłkową. Zaliczenie pocztowe to wciąż najczęściej oferowany przez sklepy internetowe sposób płatności (85,5%). Zaliczenie pocztowe zarazem jest najczęściej wybierane przez samych internautów (51%). Najwięcej sklepów oferuje dostawę zamówienia klientom poprzez Poczta Polską – aż 75,5%. Liczba sklepów internetowych nie osiągnęła tysiąca i nie wykazuje tendencji wzrostu (tab. 4).

Tabela 4

Liczba sklepów internetowych w Polsce

Rok	1996	1997	1998	1999	2000	2001 I kw.	2001 II kw.	2002
Liczba	30	100	204	350	800	850	800	750

Źródło: I-Metria, „eHandel B2C w Polsce”.

Najprostszym powodem braku sukcesów e-sklepów jest niska penetracja Internetu i drogi dostęp do niego. Klienci-użytkownicy Internetu pochodzą głównie z miast. 70% z nich mieszka w mieście powyżej 20 tys. mieszkańców. Z małych miast (do 20 tys.) pochodzi 13% internautów, a 17% internautów mieszka na wsi. Wydaje się to paradoksalne, że mieszkańcy dużych miast, mający łatwy dostęp do tradycyjnych punktów handlowych o różnym profilu, są

skłonni dokonać najwięcej zakupów przez sieć. Być może kupowanie przez Internet daje mieszkańcom miast oszczędność czasu koniecznego na wizyty w sklepach.

Jednym z następnych działów zaspokajania potrzeb klientów jest działalność biur maklerskich. Początkowo w biurach maklerskich zlecenia składane przez inwestorów były ręcznie wprowadzane do komputerów. W szczycie hossy punkty obsługi klienta przeżywały obłożenie. Podstawowym sposobem kontaktu z biurem były zlecenia telefoniczne. Obecnie tę formę kontaktu zastępuje Internet, który daje możliwość składania zleceń, jak również wykonywania wielu operacji na rachunku, co wymagało wcześniej wizyt w POK-u.

Działalnością, która rozwija się bardzo dynamicznie są aukcje w Internecie. Stale wzrasta zainteresowanie serwisami z aukcjami online; rośnie liczba ich użytkowników, oferowanych towarów, a wraz z tym obroty internetowych domów aukcyjnych. Na internetowych aukcjach każdy może kupić i sprzedać niemal wszystko. Polski rynek aukcji internetowych jest znacznie młodszy niż amerykański – funkcjonuje na nim zaledwie kilka witryn aukcyjnych, które reprezentują bardzo zróżnicowany poziom. Niezaprzeczalnym liderem pozostaje jednak Allegro, który ma 500 tys. zarejestrowanych użytkowników i ogromną liczbę ofert [11].

Coraz częściej użytkownicy Allegro.pl korzystają z kont w wirtualnych bankach, dzięki czemu przelewy idą szybko i bez dodatkowych opłat, a tym samym zakupiony sprzęt szybciej trafia do kupującego. Kilka tysięcy użytkowników korzysta także z usługi PayU, czyli systemu szybkich i bezpiecznych płatności online, dokonywanych za pomocą karty kredytowej lub przelewu bankowego. Wielu bierze udział w programie lojalnościowym PayBack, w którym zebrane punkty można wymienić na atrakcyjne przedmioty.

Większość tradycyjnych mediów, takich jak prasa, radio, telewizja, jest obecna w Internecie, jednak media te generalnie nie przywiązują dużego znaczenia do swoich strategii internetowych. W przeciwieństwie do mediów zachodnich, polskie media nie wypracowały uzupełniającego się modelu współdziałania kanałów tradycyjnego i internetowego, jak i nie w pełni wykorzystują możliwości, jakie niesie ze sobą Internet. W większości przypadków działalność internetowa traktowana jest jako uzupełnienie działalności tradycyjnej.

Oczywiście bardzo popularne i mające duże perspektywy rozwoju są rozmaite serwisy informacyjne związane z komunikacją, począwszy od rozkładów komunikacji miejskiej, poprzez rozkłady kolejowe aż do rozkładów lotów samolotów. Równocześnie sprzedaż biletów komunikacyjnych kanałami internetowymi wzrasta i wydaje się mieć jak najlepsze perspektywy rozwoju. Także przez Internet można rezerwować bilety do kin i na rozmaite imprezy kulturalne.

Wiele firm ma pozytywne nastawienie do wdrażania telepracy [12], jednak szersze możliwości dla rozwoju telepracy w Polsce związane są z koniecznością wypracowania nowych rozwiązań organizacyjnych w firmach i nowej kultury pracy, adekwatnej do pracy na odległość. Może to być szansą np. dla osób niepełnosprawnych, które chcą przygotować się do wykonywania telepracy. Brakuje jednak odpowiednich zapisów prawnych ułatwiających pracodawcom stosowanie telepracy, a telepracownikom zapewniających bezpieczeństwo.

Z komputerami i Internetem jest i będzie związany rozwój edukacji. Zmiany widoczne są od razu, przygotowano całą nową grupę nauczycieli informatyki, także na uczelniach w istotny sposób powiększyła się liczba studentów studiujących na wydziałach informatycznych. Oczywiście zmiany dotyczą nie tylko treści programowych, ale także wykorzystania nowych technik w tradycyjnym nauczaniu. W Polsce pracownice komputerowe ma około połowa szkół podstawowych i 70% szkół ponadpodstawowych. Jeden komputer przypada na 40. uczniów (w Europie Zachodniej na 12–15) [13]. W szkole podstawowej i gimnazjum uczy się technologii informacyjnych, czyli korzystania z aplikacji głównie do pracy z informacją. W liceum uczniowie mogą wybrać informatykę, czyli tworzenie aplikacji. Komputer na lekcjach powinien uzupełniać tradycyjne formy nauczania. Oprócz sprzętu szkołom potrzebne jest oprogramowanie. Na rynku brak dobrych aplikacji dla szkół i mechanizmu, który skłaniałby firmy do tworzenia takich programów. Ponadto, Internet otwiera nowe możliwości nauczania na odległość (e-learning), wydaje się to dużą szansą na podniesienie poziomu kształcenia osób dorosłych. Metody takie mogą być dużym wsparciem dla rozmaitych studiów zaocznych czy wieczorowych.

Podsumowanie

Patrząc na wpływ komputera osobistego i Internetu na życie Polaków, nie można zapomnieć też o zagrożeniach. Za pomocą Internetu można dotrzeć do prawie każdej informacji. Nie jest jednak dla nikogo tajemnicą, że wiele z tych informacji ma charakter społecznie destrukcyjny. Do takich właśnie stron internetowych można zaliczyć np. strony pornograficzne, strony sekt, swoje strony internetowe mają również dealerzy narkotyków czy pedofile. Tak więc istnieje wiele zagrożeń, szczególnie dla dzieci. Drugim zagrożeniem, które jest związane z komputerami osobistymi i Internetem, są gry komputerowe, zwłaszcza te o charakterze agresywnym. Pod koniec lat 90. pojawił się nowy typ gier sieciowych – masowe gry sieciowe, w których liczba uczestników może być nieograniczona. Taka forma grania bardzo łatwo może prowadzić do

uzależnienia. Jeśli w dodatku będą to gry agresywne, mogą spowodować zaburzenia struktury osobowości w kierunku osobowości aspołecznej. W Polsce brakuje jeszcze tego rodzaju statystyki, ale z różnych ośrodków terapeutycznych dochodzą sygnały, że problem już istnieje.

Przyglądając się specyfice Internetu wydaje się, że jest on technologią zmieniającą pod wieloma względami współczesny świat w globalną wioskę, a więc jest idealnym narzędziem umożliwiającym równe szanse mieszkańcom wielkich miast i małych wsi. Idea społeczeństwa informacyjnego stwarza nadzieję na internetowy dostęp do urzędów samorządowych i rządowych, podpis elektroniczny powinien umożliwić technicznie i prawnie załatwianie większości spraw urzędowych bez kłopotliwych dojazdów i oczekiwania w kolejce a przynajmniej powinien ograniczyć bezpośrednie załatwianie spraw do minimum. Banki internetowe, sprzedaż obligacji, udziałów w funduszach inwestycyjnych czy portale aukcyjne umożliwiają równy udział w życiu gospodarczym również mieszkańcom niewielkich miejscowości. Internet otwiera także drogę do prezentacji swojej oferty przez mieszkańców wsi, już teraz skutecznie przedstawiana jest możliwość wynajmu pokoi w czasie wakacji, przedstawiane są walory turystyczne okolicy. Niezwykle obiecująca wydaje się możliwość edukacji z wykorzystaniem Internetu, która ułatwiłaby dokształcanie się, szczególnie dorosłym mieszkańcom obszarów wiejskich. W końcu również możliwości telepracy są wyrównane i nie zależą od wielkości miejscowości.

Niestety, realizacja przedstawionych możliwości dotychczas jest utrudniona, mimo dużej poprawy nadal niewystarczająca jest sieć telekomunikacyjna będąca podstawą dostępu do sieci globalnej. Oczywiście istnieją możliwości techniczne wykorzystania radiolinii czy telefonii komórkowej, ale napotykamy tu barierę finansową. Bez dodatkowego wsparcia i zorganizowanego działania mieszkańcy małych wsi nie są w stanie rozwiązać tego problemu we własnym zakresie. W stosunku do obszarów rolniczych i niezurbanizowanych istnieje więc dodatkowe zagrożenie marginalizacji spowodowanej opóźnionym rozwojem dostępu do Internetu. Skoro rejony te znajdują się w tyle za dużymi miastami, to szybki rozwój wykorzystania Internetu w gospodarce może spowodować zwiększenie dzielącego je dystansu. Gdyby tak się stało, to duża grupa ludności naszego kraju znalazłaby się na marginesie społeczeństwa informacyjnego. Ważne wobec tego jest świadome działanie i wsparcie, a w szczególności właściwe wykorzystanie środków, jakie już są i będą dostępne w ramach Unii Europejskiej.

Praca została wykonana w ramach Ogólnouczelnianego Grantu Badawczego SGGW nr 50408070011

Literatura

- [1] Rozmowa z prof. Maciejem Kozłowskim, współtwórcą polskiego Internetu, obecnie dyrektorem NASK. PC World KOMPUTER, 7 września 2001.
- [2] Posiadanie dóbr trwałego użytku, CBOS, Komunikat z badań, Warszawa, lipiec 2002.
- [3] Roczniki statystyczne GUS.
- [4] Komputery, Internet, telefony komórkowe: wyposażenie gospodarstw domowych i użytkowników w niektórych krajach Europy Środkowej i Wschodniej, CBOS, Komunikat z badań, Warszawa, maj 2002.
- [5] OBOP, Czy Polacy korzystają z Internetu?, sondaż 13–15.06.1997.
- [6] OBOP, Dostęp Polaków do Internetu, sondaż 4–7.10.1997.
- [7] OBOP, Korzystanie ze stron www instytucji życia publicznego w Polsce, raport 2001.
- [8] I-Metria, raport „eObywatel”, Warszawa, 20 maja 2002.
- [9] „E-klienta portret własny” – badanie Instytutu Pentor i PayBACK przeprowadzone na grupie 5537 osób (listopad 2001 – styczeń 2002).
- [10] I-Metria, raport „eHandel B2C w Polsce”, Warszawa, 02.10.2002.
- [11] serwis www.allegro.pl
- [12] Forum Odpowiedzialnego Biznesu, seminarium „Telepraca – możliwości jej wdrażania”, 6 marca 2001.
- [13] Piotr Dębek „A., B., C., Enter”, Chip 9/2002, s. 20.
- [14] Arkadiusz Orłowski, Waldemar Karwowski, „Rozwój bankowości internetowej w Polsce – wdrażanie technologii informatycznych i opinie klientów”, *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej* Nr „Zeszyty Naukowe SGGW Warszawa 2003
- [15] Arkadiusz Orłowski, Waldemar Karwowski, „Nowa generacja usług sieciowych w e-biznesie – wpływ na strategię marketingowe”, „Marketing w strategiach rozwoju sektora rolno-żywnościowego”, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2002.

The Development of the Personal Computers and Internet Technologies – a Chance to rural Areas

Abstract

In the paper short history of Internet in Poland was presented. In the next part, state and basic barriers of access to computer equipment and Internet were discussed. In the paper also description of Internet role in providing for the social and economics needs was included. Particular behaviours and expectations of clients and customers using the Internet and main benefits following from this form of providing for the social and economics needs were discussed. Menaces and perspectives of using Internet in information society were summarized.