


SCIENTIARUM POLONORUM

ACTA
MI

Oeconomia

3 (1) 2004

ACTA SCIENTIARUM POLONORUM

Czasopismo naukowe założone w 2001 roku przez polskie uczelnie rolnicze

Oeconomia

Ekonomia

3 (1) 2004



Bydgoszcz Kraków Lublin Olsztyn
Poznań Siedlce Szczecin Warszawa Wrocław

Rada Programowa *Acta Scientiarum Polonorum*

Kazimierz Banasik (Warszawa), Janusz Falkowski (Olsztyn),
Florian Gambuś (Kraków), Franciszek Kluza (Lublin), Janusz Prusiński (Bydgoszcz),
Jerzy Sobota (Wrocław) – przewodniczący, Wiesław Skrzypczak (Szczecin),
Stanisław Socha (Siedlce)

Rada Naukowa serii *Oeconomia*

Carol J. Cumber (South Dakota State University, Brookings, USA)
Lech Pałasz (Szczecin), Maria Parlińska (Warszawa),
Janina Sawicka (Warszawa) – przewodnicząca,
Michał Sznajder (Poznań), Loren Tauer (New York, USA)

Sekretarz serii *Oeconomia*

Iwona M. Kurek (Warszawa)
e-mail: kureki@alpha.sggw.waw.pl

Opracowanie redakcyjne
Jan Kiryjow, Krystyna Piotrowska

ISSN 1644-5707

Wydanie publikacji dofinansowane przez Komitet Badań Naukowych

© Copyright by Wydawnictwo SGGW w Warszawie, Warszawa 2004



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>

Nakład: 300 egz. Ark. wyd. 11,5. Ark. druk. 9,75
Druk: P.P. EVAN, ul. Pilicka 11, 02-629 Warszawa

Od Rady Naukowej

Oddajemy do Państwa rąk kolejny, piąty już numer czasopisma *Acta Scientiarum Polonorum – seria Oeconomia*.

Zachęcamy do przysyłania artykułów o tematyce ekonomiczno-społecznej, będących zarówno raportami z badań, jak i opracowaniami teoretycznymi z zakresu nauk ekonomiczno-rolniczych. Możliwość zamieszczenia artykułu w *Acta...* – czasopiśmie, które jest jedną z serii wspólnego wydawnictwa uczelni rolniczych – jest to szansa na lepszą promocję i upowszechnianie dorobku naukowego w szerszym, interdyscyplinarnym środowisku uczelni rolniczych i wzajemnego poznania obszarów i dyscyplin badawczych.

Wszystkie serie czasopisma *Acta...* są wydawane z tą samą regularnością, w ujednoliconej szacie graficznej, podobnych wymogach redakcyjno-wydawniczych oraz merytorycznych. Dotychczasowe zaangażowanie uczelni rolniczych w wydawanie czasopisma w wymiarze kilkunastu serii tematycznych pozwala przypuszczać, że przy zgodnym wysiłku autorów i Rady Naukowej czasopismo *Acta Scientiarum Polonorum*, w tym seria *Oeconomia*, ma szansę stać się prestiżowym pismem naukowym.

Artykuły do serii mogą być przygotowywane w języku polskim z tytułem, słowami kluczowymi i streszczeniem w języku angielskim. Rada Naukowa serii zwraca uwagę na ważność tego typu informacji, a więc i potrzebę ich starannego opracowania, gdyż zawartość każdego numeru w postaci abstraktów w języku angielskim jest upowszechniana na stronach internetowych. Część artykułów autorów z Polski i z zagranicy może być publikowana w wersji angielskiej. Planujemy wydawanie dwóch numerów serii w ciągu roku. Dotychczasowe numery zostały wydane w Szkole Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, na koszt tej uczelni. Rada Programowa *Acta...* na spotkaniu w listopadzie 2003 r. w Siedlcach ustaliła, iż od 2004 r. autorzy partycypują w kosztach publikacji w wysokości 250 zł od artykułu.

Zgłaszane artykuły prosimy przysyłać pocztą elektroniczną na jeden z poniższych adresów:

sawicka@alpha.sggw.waw.pl

kureki@alpha.sggw.waw.pl

W przypadku przysyłania wydruku (w 2 egzemplarzach) należy dołączyć również nośnik elektroniczny (dyskietkę lub CD). Przesyłkę z dopiskiem *Acta Scientiarum Polonorum – Oeconomia* prosimy kierować na adres:

Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu,
Wydział Ekonomiczno-Rolniczy
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa

Z poważaniem
Dr hab. Janina Sawicka, prof. nadzw. SGGW
Przewodnicząca Rady Naukowej serii *Oeconomia*

WPLYW DŁUGOŚCI CYKLU PRODUKCYJNEGO I POZIOMU INTENSYWNOŚCI NAKŁADÓW NA OPLACALNOŚĆ PRODUKCJI ROLNICZEJ*

Anita Biesiada, Barbara Kutkowska, Alicja Południak

Streszczenie. Celem prezentowanych badań było stwierdzenie, jaki wpływ ma długość cyklu produkcyjnego i poziom nakładów na koszty utraconych korzyści zamrożenia kapitału obrotowego w produkcji ogrodniczej i w produkcji typowo rolniczej. Na podstawie badań określono także opłacalność i próg rentowności obu typów produkcji w warunkach Dolnego Śląska. Badania wykazały, że długość cyklu produkcyjnego miała wpływ na udział kosztów utraconych korzyści zamrożenia kapitału w kosztach całkowitych, jednakże poziom kosztów utraconych korzyści zamrożenia kapitału był relatywnie niski w obu typach produkcji, co wynika przede wszystkim z niskiej stopy oprocentowania depozytu bankowego i niskiego poziomu intensywności upraw, tak więc koszty te nie wpłynęły w istotny sposób na opłacalność produkcji rolniczej i ogrodniczej.

Słowa kluczowe: produkcja rolnicza, koszty, opłacalność, próg rentowności

WSTĘP

W systemie gospodarki rynkowej przy dużej liczbie funkcjonujących jednostek produkcyjnych producent rolny nie ma wpływu na cenę produktu, może jednak oddziaływać na koszty wytwarzania. Podejmując decyzje produkcyjne prowadzący gospodarstwo rolnicze każdorazowo rozważają problemy: co produkować, jak produkować i ile produkować. Decyzje te związane są z określeniem dominującego kierunku produkcji, ustaleniem poziomu intensywności gospodarstwa i z wyborem określonych nakładów [Adamowski 1973].

Cechą charakterystyczną produkcji rolniczej, w odróżnieniu od innych dziedzin wytwarzania, jest fakt, iż proces produkcji nie pokrywa się z procesem pracy. Przyrodniczy charakter działalności rolniczej uzewnętrznia się między innymi zróżnicowaną długością cykli produkcyjnych. Długimi cyklami produkcyjnymi cechują się np. uprawy

* Publikacja opracowana na podstawie badań prowadzonych w ramach grantu wewnętrznego nr GW 345/02, realizowanego w Akademii Rolniczej we Wrocławiu.

ozime (zboża, rzepak) i opas młodego bydła. Relatywnie krótsze cykle związane są z produkcją zbóż jarych, produkcją mleka, produkcją drobiarską, intensywnym tuczem trzody chlewnej oraz produkcją ogrodnictw pod osłonami. Długość cyklu produkcyjnego decyduje o powstawaniu kosztów utraconych korzyści zamrożenia kapitału obrotowego oraz jest powodem powolnego obrotu środków w rolnictwie. Koszty utraconych korzyści są przykładem kosztów alternatywnych. Jeżeli bowiem mamy możliwość oddania środków pieniężnych do banku i uzyskania od nich określonego procentu, to kosztem jest ten procent, który tracimy wybierając możliwość zaangażowania środków finansowych w produkcję o określonej długości cyklu wytwarzania [Froncford 1991, Ludwiczak 1978, Skarżyńska i Augustyniak-Grzymek 2002]. Istnienie tego naturalnego „upośledzenia” produkcji rolniczej powinno być uwzględnione w polityce rolnej, między innymi przez funkcjonowanie systemu dostępnych kredytów preferencyjnych.

CEL, ZAKRES PRACY ORAZ METODYKA BADAŃ

Celem podjętych badań było stwierdzenie:

- Jaki wpływ na koszty utraconych korzyści zamrożenia kapitału obrotowego ma długość cyklu produkcyjnego w klasycznej produkcji rolniczej i w produkcji ogrodniczej?
- Jaka jest opłacalność i próg rentowności produkcji rolniczej i produkcji ogrodniczej?

Podejmując badania postawiono hipotezę, iż długość cyklu produkcyjnego i poziom intensywności nakładów wpływa na opłacalność produkcji rolniczej.

Rozważając to zagadnienie porównano dwa typy produkcji, a mianowicie: produkcję typowo rolniczą, charakteryzującą się długimi cyklami produkcyjnymi, wolnym obrotem kapitału i niższym poziomem intensywności nakładów, oraz produkcję ogrodniczą, o krótszych cyklach produkcyjnych, szybszym obrocie kapitału i większym natężeniu nakładów pracy i nakładów materiałowych.

W warunkach produkcji rolniczej dokonano analizy podstawowych upraw: pszenicy ozimej, pszenicy jarej, jęczmienia jarego, owsa, żyta, mieszanki zbożowej, pszenżyta, ziemniaków i buraków cukrowych. W produkcji ogrodniczej przeanalizowano następujące rodzaje produkcji: pomidory na stołach, pomidory na słomie, pomidory w uprawie przedłużonej w szklarni, sałata po pomidorach na stołach, chryzantemy (gałązkowe, wielokwiatowe, doniczkowe).

Obserwacje związane z produkcją rolniczą prowadzono w 2001 roku w gospodarstwach indywidualnych Dolnego Śląska. Materiał źródłowy zgromadzono drogą systematycznych zapisów na formularzu „Karty informacyjnej uprawy” opracowanej w Katedrze Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa Akademii Rolniczej we Wrocławiu. Karta ta umożliwia zbieranie w ujęciu chronologicznym danych liczbowych dotyczących nakładów pracy ludzkiej, sprzętu i nakładów materiałowych. Zestawia też informacje uzupełniające, związane np. z powierzchnią pola, jakością gleby, odmiany i użytym zbiorem. Łącznie opracowano 221 kart informacyjnych.

Obserwacje technologii produkcji ogrodnictwa prowadzono w 2001 roku w stacji badawczej Katedry Ogrodnictwa w Piastowie. Do szczegółowych zapisów wykorzystano również formularz „Karty informacyjnej uprawy”.

W produkcji ogrodnictwa sporządzono 5 kart informacyjnych. Zebrany materiał liczbowy opracowano przy wykorzystaniu metody kalkulacji kosztów [Fereniec 1999, Jarugowa i inni 1991, Ludwiczak 1989]. Zastosowano przede wszystkim metodę rozdzielczą uorganicznoną. Analiza zebranego materiału liczbowego umożliwiła obliczenie realnej opłacalności produkcji z uwzględnieniem kosztów zarówno rzeczywiście poniesionych, jak i wynikających z oczekiwania na zwrot poniesionych nakładów, czyli kosztów utraconych korzyści zamrożenia kapitału obrotowego [Ludwiczak 1978].

W opracowaniu obliczono:

- koszty całkowite upraw z podziałem na koszty stałe i koszty zmienne,
- koszty jednostkowe upraw (na 1 dt, na 1 ha, na 100 m² szklarni, na 1 kg, na 1 szt.) w zależności od rodzaju produkcji,
- koszty utraconych korzyści zamrożenia kapitału obrotowego (na 1 dt, na 1 ha, na 100 m² szklarni, na 1 kg, na 1 szt.) w zależności od rodzaju produkcji,
- procentowy udział kosztów utraconych korzyści w kosztach całkowitych,
- dochód netto,
- wskaźnik opłacalności produkcji,
- wskaźnik rentowności (stopę zysku),
- próg rentowności.

Koszty utraconych korzyści zamrożenia kapitału obrotowego wyliczono wykorzystując przyszłą wartość pieniądza [Froncford 1991, Skov i Niels 1991]. Uwzględnia ona wartość bieżącą (rzeczywiście poniesione wydatki pieniężne), oprocentowanie depozytów bankowych i liczbę okresów oprocentowania (długość okresu zamrożenia kapitału). Różnice między przyszłą wartością a wartością bieżącą tworzą koszty utraconych korzyści.

Dochód netto stanowi nadwyżkę przychodów pieniężnych uzyskanych ze sprzedaży produktów nad poniesionymi kosztami. Wskaźnik opłacalności produkcji jest relacją ceny uzyskiwanej ze sprzedaży do jednostkowego kosztu wytwarzania produktu w ujęciu procentowym. Wskaźnik rentowności, zwany także stopą zysku, określa rentowność zainwestowanego majątku. Obliczono ją jako procentową relację między dochodem netto a kosztami całkowitymi. Próg rentowności określa ilość produktu potrzebną do pokrycia kosztów całkowitych poniesionych na jego wytworzenie [Jarugowa i inni 1991, Kiziukiewicz i Sawicki 1993, Ludwiczak 1989]. Nadwyżka uzyskanego plonu powyżej progu rentowności finansuje zysk działalności.

WYNIKI BADAŃ

Rośliny zbożowe są uprawami, które przeważają w strukturze zasiewów gospodarstw indywidualnych na Dolnym Śląsku. W roku 2001 ich udział w zasiewach wynosił 75%. Koszty wytwarzania roślin zbożowych i ich opłacalność wpływają zatem w decydujący sposób na sytuację ekonomiczną gospodarstw. W badanym roku dolnośląscy rolnicy uprawiali także na powierzchni zasiewów 8,3% ziemniaków, 6,7% rzepaku oraz 3,7% buraków cukrowych [Skarzyńska i Augustyniak-Grzymek 2002].

W tabelach 1 i 2 przedstawiono koszty jednostkowe produktów roślinnych w przeliczeniu na 1 dt i 1 ha uprawy z podziałem na koszty stałe i koszty zmienne. Do kosztów stałych w rachunkach kalkulacyjnych zaliczono amortyzację środków trwałych oraz koszty ogólne. Pozostałą część kosztów zakwalifikowano do grupy kosztów zmiennych. W analizowanej technologii upraw koszty stałe stanowiły około 10% kosztów całkowitych. W odniesieniu do 1 dt najwyższe koszty jednostkowe poniesiono na uprawę rzepaku i wynosiły one 69,87 zł/dt przy średnim plonie 23 dt/ha. Najniższe koszty w przeliczeniu na 1 dt dotyczyły uprawy buraków cukrowych – 7,34 zł/dt przy plonie 550 dt/ha. Koszty 1 dt podstawowego zboża, jakim jest pszenica, kształtowały się dla pszenicy ozimej w wysokości 25,86 zł/dt (plon 49 dt/ha), a dla pszenicy jarej – 28,85 zł/dt (plon 38 dt/ha). Najwyższe koszty w produkcji zbóż w przeliczeniu na dt poniesiono na produkcję mieszanki zbożowej – 33,95 zł/dt. Odmiennie relacje kosztów kształtują się w przeliczeniu na 1 ha uprawy. Najwyższym kosztem cechowała się uprawa buraków cukrowych (5414,58 zł/ha), najniższym natomiast żyto – 996,78 zł/ha. Śląska jednostkowe produkcji roślinnej w gospodarstwach indywidualnych Dolnego Śląska były dla większości upraw niższe niż średnio w Polsce (wykres 1) [Skarzyńska i Augustyniak-Grzymek 2002]. Spowodowane było to przede wszystkim wyższymi wydatkami z 1 ha. Wyjątek stanowiły ziemniaki oraz rzepak, które w gospodarstwach dolnośląskich produkowane były drożej.

Tabela 1. Koszty jednostkowe produktów roślinnych w odniesieniu do produktu głównego (zł/dt)
Table 1. Unit costs of plant products with reference to the main product (PLN per dt)

Lp. No	Wyszczególnienie Specification	Koszty Costs	
		ogółem – total	stałe – fixed
1	Pszenica ozima – Winter wheat	25,86	2,94
2	Pszenica jara – Spring wheat	28,85	3,22
3	Jęczmień jary – Spring barley	33,30	3,69
4	Żyto – Rye	29,13	3,29
5	Pszenżyto – Triticale	28,02	3,20
6	Owies – Oats	31,08	3,54
7	Mieszanki zbożowe – Cereals mixture	33,95	3,36
8	Rzepak – Rape	69,87	6,92
9	Buraki cukrowe – Sugar beets	7,34	0,98
10	Ziemniaki – Potatoe	20,60	2,04

Źródło: Badania własne.
Source: Own researches.

Tabela 2. Koszty jednostkowe produkcji roślinnej (zł/1 ha)
Table 2. Unit costs of plant production (PLN per 1 ha)

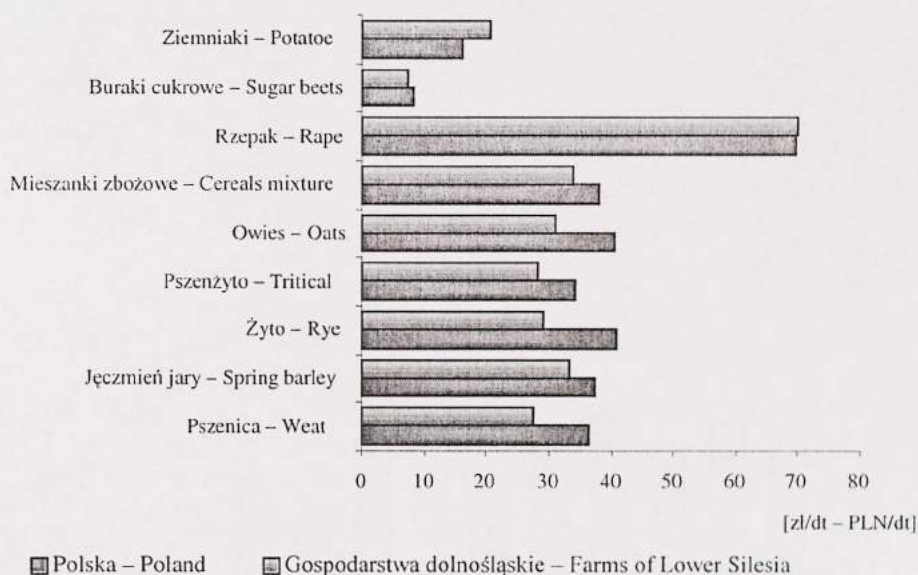
Lp. No	Wyszczególnienie Specification	Koszty Costs	
		ogółem – total	stałe – fixed
	2	3	4
1	Pszenica ozima – Winter wheat	1487,30	144,30
2	Pszenica jara – Spring wheat	1266,40	122,40
3	Jęczmień jary – Spring barley	1111,05	110,60

cd. tabeli 2

1	2	3	4
4	Żyto – Rye	996,78	98,78
5	Pszenżyto – Triticale	1356,86	134,46
6	Owies – Oats	1072,26	106,26
7	Mieszanki zbożowe – Cereals mixture	1018,70	100,95
8	Rzepak – Rape	1607,17	159,27
9	Buraki cukrowe – Sugar beets	5414,58	536,58
10	Ziemniaki – Potatoo	5151,62	510,52

Źródło: Badania własne.

Source: Own researches.

Wykres 1. Koszty jednostkowe produkcji roślinnej na Dolnym Śląsku na tle Polski
Graph 1. Unit costs of plant production on the Lower Silesia a background of Poland

Źródło: Badania własne.

Source: Own researches.

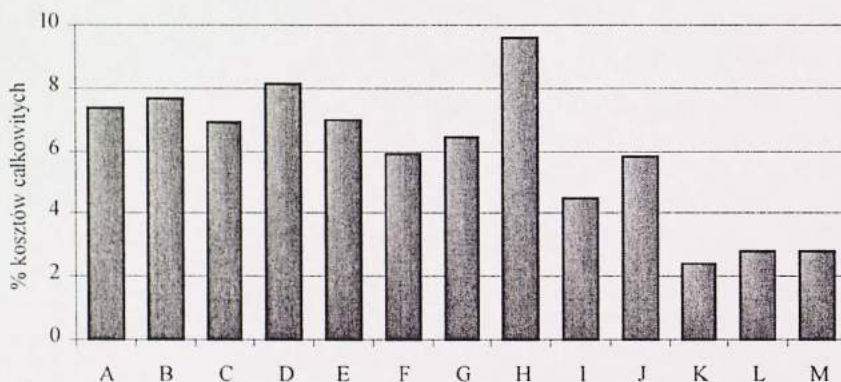
W tabeli 3 i na wykresie 2 przedstawiono procentowy udział kosztów utraconych korzyści kapitału obrotowego w kosztach całkowitych. Oczekiwanie na zwrot zamrożonych wydatków obciążało w największym stopniu rzepak ozimy. Koszty utraconych korzyści w produkcji rzepaku stanowiły 9,60% ogółu kosztów. Związane to było jednocześnie z długością cyklu produkcyjnego i relatywnie wysokimi nakładami materiałowymi. W przypadku zbóż wskaźnik procentowego udziału kosztów utraconych korzyści w kosztach całkowitych kształtował się w granicach od 5,9 do 8,12%. W produkcji zbóż nie zaznaczyła się wyraźna różnica w produkcji zbóż ozimych i jarych. Najniższy procentowy udział kosztów zamrożenia kapitału cechował buraki cukrowe – 4,5%. Relatywnie niskie udziały tych kosztów w kosztach całkowitych oraz brak wyraźnego zróż-

nicowania ze względu na długości cyklu produkcyjnych spowodowane były niskim poziomem intensywności nakładów materiałowych oraz niskimi stopami procentowymi depozytów bankowych.

Tabela 3. Koszty utraconych korzyści produkcji roślinnej
Table 3. Alternative costs of plant production

Lp. No	Wyszczególnienie Specification	Koszty na 1 ha Costs per 1 ha zł – PLN	Koszty na 1 dt Costs per 1 dt zł – PLN	% kosztów całkowitych % of total costs
1	Pszenica ozima – Winter weat	110,19	2,25	7,4
2	Pszenica jara – Spring weat	96,73	2,58	7,64
3	Jęczmień jary – Spring barley	76,12	2,54	6,9
4	Żyto – Rye	80,93	2,7	8,12
5	Pszonżyto – Triticale	94,27	2,24	6,95
6	Owies – Oats	63,31	2,11	5,9
7	Mieszanki zbożowe – Cereals mixture	65,25	2,18	6,4
8	Rzepak – Rape	154,34	6,71	9,6
9	Buraki cukrowe – Sugar beets	243,83	0,44	4,5
10	Ziemniaki – Potatoo	297,7	1,19	5,78

Źródło: Badania własne.
Source: Own researches.



A – Pszenica ozima – Winter weat

B – Pszenica jara – Spring weat

C – Jęczmień jary – Spring barley

D – Żyto – Rye

E – Pszonżyto – Triticale

F – Owies – Oats

G – Mieszanki zbożowe – Cereals mixture

H – Rzepak – Rape

I – Buraki cukrowe – Sugar beets

J – Ziemniaki – Potatoo

K – Pomidory na stołach – Tomato on tables

L – Pomidory na słomie – Tomato on the straw

M – Pomidory w uprawie przedłużonej w szklarni
– Tomatoes in prolonged cultivation in greenhouse

Wykres 2. Koszty utraconych korzyści produkcji roślinnej i ogrodnictwej

Graph 2. Alternative costs of plant and horticulture production

Źródło: Badania własne.

Source: Own researches.

W tabeli 4 przedstawiono efektywność ekonomiczną produkcji roślinnej. Oceniono ją obliczając:

- dochód netto (DI) z uwzględnieniem kosztów pracy własnej,
- dochód netto (DII) bez kosztów pracy własnej,
- wskaźnik opłacalności (W_1) z uwzględnieniem kosztów pracy własnej,
- wskaźnik opłacalności (W_2) bez kosztów pracy własnej,
- wskaźnik rentowności (WR_1) jako relację dochodu netto (DI) do kosztów całkowitych
- wskaźnik rentowności (WR_2) jako relację kosztów utraconych korzyści do kosztów całkowitych,
- próg rentowności.

Tabela 4. Efektywność ekonomiczna produkcji roślinnej

Table 4. Economic effectivity of plant production

Lp. No	Wyszczególnienie Specification	Dochód netto Income net		Wskaźnik opłacalności Profitability ratio		Wskaźnik rentowności Remunerativeness ratio		Próg rentowności Threshold of profitability	Plon Yield
		I*	II**	W_1^*	W_2^{**}	WR_1	WR_2		
		zł/ha	zł/ha	%	%	%	%		
1	Pszonica ozima Winter wheat	1182,70	1322,70	179,50	198,20	79,50	7,40	25,35	49,00
2	Pszonica jara Spring wheat	803,60	887,60	163,45	175,10	63,45	7,64	21,93	38,00
3	Jęczmień jary Spring barley	50,95	142,95	104,58	114,00	4,58	6,85	28,54	30,00
4	Żyto Rye	356,22	412,22	135,73	143,80	35,73	8,12	21,31	30,00
5	Pszonżyto Triticale	713,14	829,14	152,56	166,80	52,56	6,94	26,15	42,00
6	Owies Oats	267,74	371,74	125,00	138,40	25,00	5,90	23,31	30,00
7	Rzepak Rape	347,83	431,83	121,64	128,40	21,64	9,60	18,91	23,00
8	Buraki cukrowe Sugar beets	2560,42	3680,42	147,29	185,70	47,29	4,50	336,69	550,00
9	Ziemniaki Potatoes	2348,38	3228,38	145,59	175,60	45,59	5,78	171,72	250,00

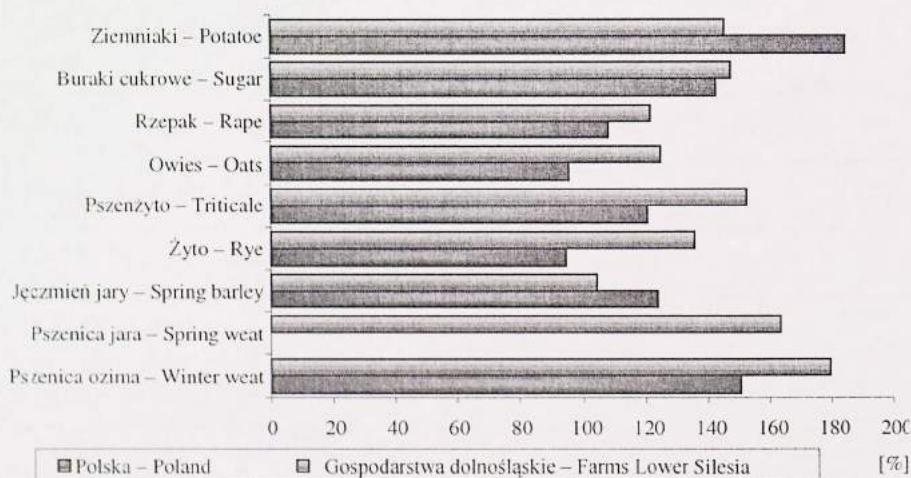
* z uwzględnieniem kosztów pracy własnej – with regard to costs of own labour

** bez kosztów pracy własnej – without costs of own labour

Źródło: Badania własne.

Source: Own researches.

Dochód netto jest nadwyżką przychodów pieniężnych sprzedaży produktu nad poniesionymi kosztami jego wytworzenia. Najwyższy dochód netto z 1 ha uprawy uzyskano w badanym roku z produkcji buraków cukrowych. Wynosił on odpowiednio 2560,42 zł (DI) i 3680,42 (DII). Najniższą dochodowością charakteryzował się jęczmień jary – 50,95 zł (DI) i 142,95 (DII). Wskaźnik opłacalności obliczono jako procentową relację ceny sprzedaży produktu do jednostkowego kosztu jego wytworzenia. Najwyższą opłacalnością charakteryzowała się pszenica ozima (W_1 – 179,50% i W_2 – 198,20%), co oznacza, iż każda złotówka poniesionego kosztu na jej produkcję umożliwiła uzyskiwanie przychodu pieniężnego ze sprzedaży około 1,80–1,90 zł. Jęczmień jary natomiast plasował się na granicy opłacalności (W_1 – 104,58% i W_2 – 114,00%), zatem uzyskane przychody pieniężne ze sprzedaży jęczmienia pokrywały koszty jego wytworzenia. Opłacalność produkcji roślinnej w gospodarstwach indywidualnych na Dolnym Śląsku była wyższa dla większości analizowanych upraw niż przeciętnie w Polsce (wykres 3). W rejonie tym w mniejszym stopniu opłacała się tylko produkcja ziemniaków. Rentowność produkcji roślinnej oceniono za pomocą wskaźnika rentowności (stopy zysku). Wskaźnik ten opracowano w dwóch wariantach, zestawiając koszty całkowite w stosunku do dochodu (WR_1) oraz w stosunku do kosztów utraconych korzyści procentowania kapitału obrotowego (WR_2), czyli hipotetycznego dochodu z oprocentowania depozytu bankowego. Wyraźne różnice wartości procentowych na korzyści wskaźnika rentowności (WR_1) wskazują na to, że bardziej opłacalnym sposobem ulokowania kapitału obrotowego była produkcja. Niskie wskaźniki rentowności (WR_2) wynikają z niskich stóp oprocentowania depozytów. Inną miarą efektywności ekonomicznej jest próg rentowności określającej ilość plonu niezbędną do pokrycia kosztów całkowitych; np. w przypadku pszenicy ozimej wynosiła ona 25,35 dt/ha przy osiąganym plonie 49,00 dt/ha, czyli 23,65 dt różnicy plonu generuje dochód działalności (tab. 4).



Wykres 3. Wskaźnik opłacalności produkcji roślinnej gospodarstw dolnośląskich na tle Polski
Graph 3. Profitability ratio of plant production of farms of the Lower Silesia against a background of Poland

Źródło: Badania własne.

Source: Own researches.

W dalszej części badań określono koszty jednostkowe produkcji ogrodniczej z uwzględnieniem kosztów utraconych korzyści oprocentowania kapitału obrotowego (tab. 5 i 6, wykres 4). Koszty wytworzenia 1 kg pomidora na słomie wyniosły 3,02 zł. Najniższym kosztem charakteryzowały się pomidory w uprawie przedłużonej w szklarni – 1,62 zł/kg. Koszt wytworzenia 1 szt. sałaty wynosił 26 groszy, chryzantem gałązkowych i wielokwiatowych – 9 groszy za 1 sztukę, a chryzantem doniczkowych – 2,70 zł/szt. Koszty stałe w produkcji ogrodniczej ukształtowały się na poziomie około 5% kosztów ogółem. Produkcja ogrodnicza charakteryzuje się relatywnie krótkimi cyklami produkcyjnymi, czego wynikiem jest niższy niż w tradycyjnej produkcji roślinnej udział kosztów utraconych korzyści zamrożenia kapitału obrotowego w kosztach produkcji. Wyniósł on w analizowanych technologiach od 2,38% do 2,80% (tab. 6 i wykres 4).

Tabela 5. Koszty jednostkowe produktów ogrodniczych
Table 5. Unit costs of horticulture products

Lp. No	Wyszczególnienie Specification	Koszty Costs					
		Zmienne – variable		stałe – fixed		ogółem – total	
		zł/kg PLN per kg	zł/szt. PLN per unit	zł/kg PLN per kg	zł/szt. PLN per unit	zł/kg PLN per kg	zł/szt. PLN per unit
1	Pomidory na stołach – Tomatoes on tables	5,01	x	0,25	x	5,26	x
2	Pomidory na słomie – Tomatoes on straw	3,07	x	0,15	x	3,02	x
3	Pomidory w uprawie przedłużonej w szklarni – Tomatoes in prolonged cultivation in greenhouse	1,54	x	0,08	x	1,62	x
4	Salata – Lettuce	x	0,25	x	0,01	x	0,26
5	Chryzantemy – Chrysanthemum						
	– gałązkowe – twigs	x	0,84	x	0,06	x	0,90
	– wielokwiatowe – multiflores	x	0,84	x	0,06	x	0,90
	– doniczkowe – potted	x	2,52	x	0,80	x	2,70

Źródło: Badania własne.
Source: Own researches.

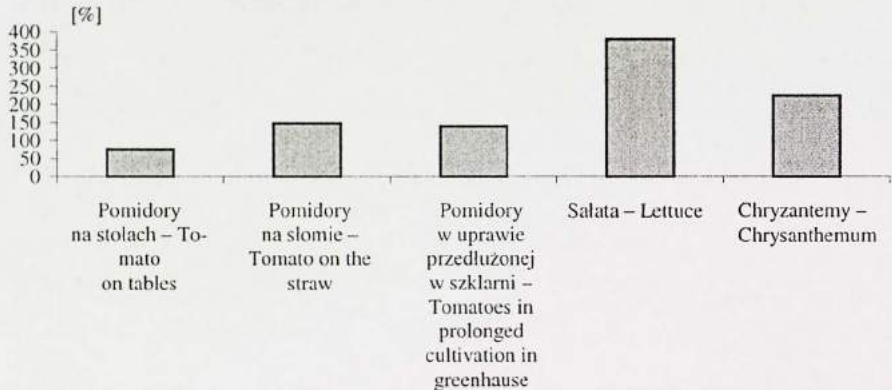
Tabela 6. Koszty utraconych korzyści produkcji ogrodniczej
Table 6. Alternative costs of horticulture production

Lp. No	Wyszczególnienie Specification	Koszty Costs		% kosztów całkowitych % of total costs
		zł/kg PLN per kg	zł/szt. PLN per unit	
		3	4	
1	2			5
1	Pomidory na stołach – Tomatoes on tables	0,13	x	2,38
2	Pomidory na słomie – Tomatoes on straw	0,09	x	2,80
3	Pomidory w uprawie przedłużonej w szklarni – Tomatoes in prolonged cultivation in greenhouse	0,04	x	2,80

cd. tabeli 6.

1	2	3	4	5
4	Salata – Lettuce	x	x	x
5	Chryzantemy – Chrysanthemum			
	– gałązkowe – twigs	x	0,02	x
	– wielokwiatowe – multiflores	x	0,02	x
	– doniczkowe – potted	x	0,06	x

Źródło: Badania własne.
Source: Own researches.



Wykres 4. Wskaźnik opłacalności produkcji ogrodnicznej
Graph 4. Profitability ratio of horticulture production

Źródło: Badania własne.
Source: Own researches.

Podobnie jak w przypadku produkcji rolniczej, efektywność ekonomiczną produkcji ogrodniczej oceniono określając dochód netto, wskaźnik opłacalności, wskaźnik rentowności oraz próg rentowności. Wartość liczbową wskaźników zaprezentowano w tabeli 7 i na wykresie 4. Najniższy dochód netto w przeliczeniu na 100 m² szklarni uzyskano z produkcji chryzantem (DI – 2777,63 zł i DII – 3261,63 zł). Wysoki dochód przyniosła także produkcja pomidorów na słomie (DI – 2209,32 zł i DII – 3345,32 zł). Pomidory na stołach przy uwzględnieniu w kosztach siły roboczej były nieopłacalne i przyniosły stratę 783,29 zł/100 m².

Z kolei najwyższą opłacalnością charakteryzowała się produkcja sałaty (W_1 – 378,15% i W_2 – 509,24%), czyli 1 złotówka poniesiona na wytworzenie sałaty przyniosła przychód pieniężny około 4–5 zł. Sałata też wykazała najwyższą rentowność. Przeciętnie 1 zł poniesionych kosztów przyniósł dochód netto równy 2,78 zł. Znaczne różnice między wskaźnikami rentowności WR_1 i WR_2 wskazują, że podobnie jak w produkcji roślinnej uruchomienie procesu produkcyjnego jest lepszą lokatą kapitału niż depozyty bankowe. Proóg rentowności pomidorów na stołach wynosił 716 kg/100 m² przy plonie 575 kg/100 m², pomidorów w uprawie przedłużonej – 1472 kg/100 m² przy plonie 2048,30 kg/100 m², sałaty – 357 szt./100 m² przy plonie 1350 szt./100 m², a chryzantem – 1161 szt./100 m² (tab. 7).

Tabela 7. Efektywność ekonomiczna produkcji ogrodniczej w odniesieniu do 100 m² szklarni
 Table 7. Economic efficiency of horticulture production with reference to 100 square metres of greenhouse

Lp. No	Wyszczególnienie Specification	Dochód netto Income net		Wskaźnik opłacalności Profitability ratio		Wskaźnik rentowności Remunerativeness ratio		Próg rentowności Threshold of profitability		Plon Yield	
		I*	II**	W ₁ *	W ₂ **	WR ₁	WR ₂	kg	szt.	kg	szt.
1	Pomidory na stołach – Tomatoes on tables	-783,29	212,71	74,12	110,47	x	2,30	716,00	x	575,28	x
2	Pomidory na słomie – Tomatoes on straw	2209,32	3345,32	146,90	142,90	46,90	2,77	995,00	x	1460,80	x
3	Pomidory w uprawie przedłużonej w szklarni – Tomatoes in prolonged cultivation in greenhouse	1275,50	1836,19	139,14	135,40	38,51	2,77	1472,10	x	2048,30	x
4	Salata – Lettuce	1009,90	1101,90	378,15	509,24	278,15	x	x	357,00	x	1350,00
5	Chryzantemy – Chrysanthemum										
	– gałkzowe – twigs									x	500
	– wielokwiatowe – multiflores	2777,63	3261,63	223,91	218,34	123,91	2,55	x	1161,00	x	900
	– doniczkowe – potted									x	350

* z uwzględnieniem kosztów pracy własnej – with regard to costs of own labour

** bez kosztów pracy własnej – without costs of own labour

Źródło: Badania własne.

Source: Own researches.

PODSUMOWANIE

Szczegółowa analiza technologii oraz kalkulacja kosztów produkcji roślinnej i ogrodniczej przeprowadzona w 2001 roku wykazała, że:

1. Długość cyklu produkcyjnego miała wpływ na udział kosztów utraconych korzyści zamrożenia kapitału w kosztach całkowitych. W produkcji ogrodniczej o krótszych cyklach wytwarzania udział ten był około 2–2,5-krotnie niższy w porównaniu do typowej produkcji rolniczej.
2. Poziom kosztów utraconych korzyści zamrożenia kapitału był relatywnie niski w obu typach produkcji, co wynika przede wszystkim z niskiej stopy oprocentowania depozytu bankowego i znikomego poziomu intensywności upraw, tak więc koszty te nie wpłynęły w istotny sposób na opłacalność produkcji roślinnej i ogrodniczej. Wyjątek stanowi produkcja sałaty o bardzo wysokim wskaźniku opłacalności i niskim progu rentowności.
3. Analiza wskaźników rentowności wykazała, że w obu typach produkcji lepszą alternatywą lokaty kapitału było uruchomienie procesu produkcyjnego.

Przeprowadzone badania nie potwierdziły postawionej hipotezy, iż długość cyklu produkcyjnego i poziom intensywności nakładów wpływa w istotny sposób na opłacalność produkcji rolniczej. Jednakże należy nadmienić, iż były to badania jednoroczne, pozwalające jedynie na bardzo ostrożne uogólnienia.

PIŚMIENNICTWO

- Adamowski Z., 1973. Podstawy ekonomiki i organizacji gospodarstw rolnych. PWRiL, Warszawa.
- Fereniec J., 1999. Ekonomika i organizacja rolnictwa. Wydawnictwo Key Text, Warszawa.
- Froncford A.J., 1991. Wybrane problemy finansów w amerykańskim systemie ekonomicznym. Skrypt AE im. O. Langego we Wrocławiu.
- Jarugowa A. i inni, 1991. Metody kalkulacji. Koszty, ceny, decyzje. PWE, Warszawa.
- Kiziukiewicz T., Sawicki K., 1993. Sprawozdawczość i informacje finansowe dla menadżera. Wydawnictwo Ekspert, Wrocław.
- Kutkowska B., Południak A., 2000. Opłacalność produkcji rolniczej w gospodarstwach indywidualnych położonych w Sudetach. Zeszyty Naukowe AR we Wrocławiu, nr 392, 177–196.
- Ludwiczak J., 1978. Podstawy rachunku ekonomicznego w gospodarstwie rolnym. Skrypt AR we Wrocławiu, nr 178.
- Ludwiczak J., 1989. Rachunkowość rolnicza. Skrypt AR we Wrocławiu, nr 345.
- Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2001. GUS, Warszawa.
- Skarżyńska A., Augustyniak-Grzymek J., 2002. Koszty jednostkowe produkcji rolniczej w gospodarstwie w 2001 roku. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 4–5, 107–169.
- Skov A., Niels, 1991. Finanse i zarządzanie. Wydawnictwo Placet, Warszawa.

INFLUENCE OF THE LONG DURATION OF PRODUCTION CYCLE AND INTENSITY OF INPUTS ON PROFITABILITY OF FARM PRODUCTION

Abstract. The aim of presented investigations was ascertainment how influence had the long duration of production cycles on opportunity costs of frozen working capital in the plant and horticulture production. Profitability and threshold of profitability both types of farm production were determined in conditions of Lower Silesia region basing on these studies. The reasearches shown that long duration oh production cycles had influence ont the percentage of opporunity costs of frozen working capital in total costs of the production, although the level of these costs was relatively low in both types of farm production. It was first of all result of low rate of deposit bank and low level of intensity of crops. These opportunity costs of frozen working capital didn't influence substantially on the profitability of plant and hoticulture production.

Key words: farm production, costs, profitability, threshold of profitability

Barbara Kutkowska, Alicja Południak, Anita Biesiada, Akademia Rolnicza we Wrocławiu, Katedra Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa, ul. M. Skłodowskiej-Curie 42, 50-369 Wrocław
e-mail: kutkowska@ekonom.ar.wroc.pl

ROLA ZAPASÓW W KSZTAŁTOWANIU PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ LIDERÓW ROLNICZEJ SPÓŁDZIELCZOŚCI PRODUKCYJNEJ

Dominik K. Gajowiak

Streszczenie. Artykuł przedstawia wskaźniki płynności bieżącej oraz szybkiej w aktualnie najlepszych 54 rolniczych spółdzielniach produkcyjnych. W opracowaniu wyszczególnione jest również pokrycie zapasami zobowiązań bieżących i jego stosunek do płynności bieżącej. Na tej podstawie stwierdzona została optymalna struktura aktywów obrotowych w największych RSP z punktu widzenia wyniku finansowego netto, średniorocznego zatrudnienia oraz powierzchni użytków rolnych. Zaobserwowano słaby związek między zyskiem netto a udziałem zapasów w aktywach bieżących, natomiast przeciętne zatrudnienie w roku i zajmowana powierzchnia zostały uznane jako zmienne silnie powiązane z tym udziałem. W miarę wzrostu zatrudnienia oraz powierzchni użytków rolnych maleje rola zapasów w płynności finansowej.

Słowa kluczowe: rolnicza spółdzielnia produkcyjna, płynność finansowa, gospodarka zapasami

WSTĘP

Płynność finansowa rozumiana jest jako zdolność przedsiębiorstwa do wywiązywania się ze zobowiązań – najczęściej krótkoterminowych [Podstawka 2000]. Jeszcze do niedawna panowało przekonanie, że zysk jest gwarantem przetrwania podmiotów gospodarczych. Jednak rzeczywistość gospodarcza bardzo szybko podważyła wiarygodność tego stwierdzenia. We Francji około 60% firm bankrutujących to firmy, które mają dostateczną rentowność, lecz straciły zdolność do bieżącego wywiązywania się z różnych płatności i zobowiązań. W Wielkiej Brytanii odsetek takich firm jest jeszcze większy i wynosi około 70–80% [Sierpińska, Wędzki 2002]. Podobne prawidłowości można dostrzec również w polskiej gospodarce, stąd konieczna jest analiza finansowa, a zwłaszcza analiza płynności w przedsiębiorstwach.

Zgodnie z ustawą Prawo spółdzielcze z dnia 7 lipca 1994 r., „... spółdzielnia prowadzi działalność gospodarczą na zasadach rachunku ekonomicznego, przy zapewnieniu korzyści członkom” [Boguta, Ejsmont, Kamiński 2000]. Oznacza to, że rachunek eko-

nomiczny stanowi podstawę do racjonalnego podejmowania decyzji, które z kolei w organizacjach spółdzielczych są realizowane nie tylko przez zarząd, ale także przez członków w trybie głosowania. Koniecznością w spółdzielniach jest zatem zapewnienie dostępu do sprawozdań finansowych wszystkim członkom, co jest tylko niewielkim przejawem efektywności społecznej. Efektywność społeczna jest wynikiem określonej polityki socjalnej samorządów w konkretnych spółdzielniach, stosowanych preferencji, sposobów dysponowania funduszem socjalnym [Pudelkiewicz 1999]. Warunkuje ona efektywność ekonomiczną, którą ocenia się na podstawie wskaźników określających relację efektów do użytych środków. Z kolei płynność opisuje finansowy wymiar stosunków podmiotów gospodarczych z otoczeniem o charakterze krótkoterminowym, przy czym uwzględnia też ich sytuację wewnętrzną.

MATERIAŁ I METODYKA

Do napisania artykułu posłużył „Ranking 300 najlepszych przedsiębiorstw rolnych w 2002 r. – według sytuacji ekonomiczno-finansowej” opracowany przez Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej we współpracy z Agencją Nieruchomości Rolnych. W rankingu tym wyróżniono następujące formy zagospodarowania mienia: administrowanie, jednoosobowe spółki ANR, dzierżawy przez spółki pracownicze, dzierżawy przez osoby fizyczne i pozostałe dzierżawy, przedsiębiorstwa zakupione od agencji, przedsiębiorstwa mieszane, rolnicze spółdzielnie produkcyjne oraz pozostałe jednostki. Spośród wymienionych form dokonano wyboru RSP, które stanowią 18% wszystkich wyszczególnionych w rankingu podmiotów.

Przedmiotem badań w rolniczych spółdzielniach produkcyjnych są wskaźniki płynności bieżącej i szybki obliczone na koniec 2002 roku. Wskaźnik płynności bieżącej stanowi stosunek majątku obrotowego do zobowiązań krótkoterminowych, natomiast wskaźnik płynności szybki został ustalony jako iloraz majątku obrotowego pomniejszonego o wartość zapasów przez zobowiązania wymagalne w ciągu roku. Następnie wielkości tych wskaźników porównano ze sobą, a uzyskaną w ten sposób różnicę odniesiono do bieżącej płynności. W wyniku tych działań otrzymano wskaźnik określający udział zapasów w aktywach obrotowych.

Zastosowaną metodą pracy jest zatem analiza płynności ze szczególnym uwzględnieniem gospodarki zapasami, które stanowią najbardziej zamrożone składniki majątku obrotowego. Gospodarka zapasami obejmuje wszelkie działania związane z pozyskiwaniem rzeczowych środków produkcji, transformowaniem ich na produkty w toku, a następnie na wyroby gotowe oraz sprzedawaniem ich jako towarów.

Ocena płynności finansowej RSP zostanie dokonana ze względu na wynik finansowy netto, średnioroczne zatrudnienie oraz powierzchnię użytków rolnych. Zarówno metoda, jak i opracowanie mają na celu określenie różnic w płynności finansowej rolniczych spółdzielni produkcyjnych w poszczególnych grupach, które zostały wyodrębnione na podstawie podanych przekrojów analitycznych.

CHARAKTERYSTYKA ROLNICZYCH SPÓŁDZIELNI PRODUKCYJNYCH

Badania obejmują 54 RSP z 14 województw, przy czym rozmieszczenie analizowanych organizacji jest bardzo zróżnicowane w poszczególnych województwach. Rolnicze spółdzielnie produkcyjne z województw opolskiego i wielkopolskiego stanowią przeszło 1/3 wszystkich badanych, a tylko po jednej spółdzielni reprezentuje województwa: łódzkie, małopolskie, świętokrzyskie oraz warmińsko-mazurskie. W rankingu nie występują spółdzielcze podmioty gospodarcze działające na terenie województw lubuskiego i podkarpackiego. Ponad 72% wszystkich badanych spółdzielni funkcjonuje na terenie zachodnich i środkowych województw.

Analizowane przedsiębiorstwa stanowią zaledwie 5,5% polskich RSP czynnych gospodarczo według stanu na 8 kwietnia 2002 r. Zatrudniają one łącznie ponad 2800 pracowników, co daje średnio 52 pracowników na jednostkę oraz 6 osób na 100 ha użytków rolnych, natomiast przeciętna powierzchnia przypadająca na spółdzielnię wynosi aż 880 ha. W Polsce przeciętny obszar rolniczych spółdzielni produkcyjnych wynosi 350 ha powierzchni ogólnej, a zatrudnienie kształtuje przybiera wielkość 25,6 osób na 100 ha UR [Guzewicz, Zdzieborska, Żarska 2001]. W porównaniu ze średnią krajową badane RSP charakteryzują się ponaddwukrotnie większą powierzchnią fizyczną i ponadczterokrotnie mniejszym zatrudnieniem.

OCENA PŁYŃNOŚCI ROLNICZYCH SPÓŁDZIELNI PRODUKCYJNYCH

Zadowolający poziom wskaźnika płynności bieżącej mieści się w granicach 1,2–2,0, co oznacza, że zachowanie równowagi finansowej firmy wymaga, aby wielkość aktywów bieżących była około dwa razy większa niż kwota bieżących pasywów, przy czym minimum bezpieczeństwa finansowego określa poziom wskaźnika równy 1,2 [Sierpińska, Jachna 2002]. W rolnictwie, ze względu na niską płynność rolniczych zapasów, oblicza się wskaźnik płynności szybkiej [Podstawka 2000]. Wskaźnik szybki wynoszący 1,0 uważany jest za satysfakcjonujący i pokazuje, że przedsiębiorstwo może szybko sprostać bieżącym zobowiązaniom [Sierpińska, Jachna 2002]. Spośród 54 badanych RSP tylko 3 spełniają podany przedział wskaźnika bieżącej płynności. W rolnictwie może on być większy ze względu na długi cykl produkcyjny i konieczność gromadzenia zapasów środków produkcji [Bereźnicka 1997]. Wskaźnik płynności szybkiej dla wielu organizacji spółdzielczych kształtuje się w okolicach jedności. Na potrzeby oceny gospodarki zapasami w analizowanych podmiotach została ustalona różnica między wskaźnikami bieżącym a szybkim oraz jej udział we wskaźniku płynności bieżącej (tab. 1).

Przeprowadzona analiza płynności finansowej RSP z punktu widzenia osiąganego zysku wykazała, iż najwyższe wielkości wskaźników płynności bieżącej i szybkiej mają przedsiębiorstwa z zerowym lub ujemnym wynikiem finansowym. Z kolei najniższe wartości tych wskaźników występują w przypadku jednostek, których zysk kształtuje się w granicach 100–200 tys. zł. Największe różnice podanych wskaźników są najwyższe w spółdzielniach ze stratą oraz zyskiem do 100 tys. zł za 2002 rok. W przypadku grup spółdzielczych podmiotów gospodarczych mających wynik finansowy netto powyżej 100 tys.

Tabela 1. Płynność bieżąca oraz szybka w rolniczych spółdzielniach produkcyjnych według zysku netto

Table 1. Current and swift liquidity in agricultural production co-operatives according to the net profit

Wyszczególnienie	Wynik finansowy w tys. zł				
	0 i poniżej 0	0–100	100–200	200–500	powyżej 500
Wskaźnik płynności bieżącej	10,83	7,22	4,66	4,77	5,12
Wskaźnik płynności szybki	7,31	3,52	2,61	2,95	3,46
Różnica	3,52	3,70	2,05	1,82	1,66
% różnicy w płynności bieżącej	32,50	51,25	43,99	38,16	32,42

Źródło: Obliczenia własne na podstawie „Rankingu 300 najlepszych przedsiębiorstw rolnych w 2002 r. – według sytuacji ekonomiczno-finansowej”.

Source: Own calculations on the base on 'Rang of the best 300 agricultural enterprises in 2002 – according to economic and financial situation'.

można zaobserwować coraz mniejsze różnice wskaźników płynności bieżącej i szybkiej, co przekłada się na zmniejszające się udziały tych różnic w płynności bieżącej. Na podstawie danych z tabeli 1 można również zaobserwować zbliżony odsetek różnic w płynności bieżącej w skrajnych grupach. Oznacza to, że organizacje spółdzielcze z tych grup mają w najmniejszym stopniu zamrożone w zapasach aktywa obrotowe. Udział zapasów w majątku obrotowym nie przekracza 32,5%. Najwyższy udział zapasów w aktywach bieżących charakteryzuje przedsiębiorstwa z niskim, lecz dodatnim zyskiem, gdzie odsetek ten przekracza 50%. Podobna analiza została przeprowadzona także ze względu na zatrudnienie przeciętne w roku (tab. 2).

Tabela 2. Płynność bieżąca oraz szybka w rolniczych spółdzielniach produkcyjnych według zatrudnienia przeciętnego w roku

Table 2. Current and swift liquidity in agricultural production co-operatives according to the middle-year employment

Wyszczególnienie	Średnioroczne zatrudnienie			
	do 10	11–20	21–50	51 i więcej
Wskaźnik płynności bieżącej	24,04	4,52	5,02	7,18
Wskaźnik płynności szybki	10,09	2,37	3,01	4,77
Różnica	13,95	2,15	2,01	2,41
% różnicy w płynności bieżącej	58,03	47,57	40,04	33,57

Źródło: Jak w tabeli 1.

Source: Like the table 1.

W przypadku tego kryterium najwyższy poziom wskaźników płynności bieżącej i szybkiej występuje w spółdzielniach o najniższym zatrudnieniu. Podmioty te charakteryzuje też największa rozbieżność podanych wskaźników, co ilustruje duże dysproporcje w strukturze aktywów obrotowych jednostki oraz sygnalizuje jej problemy związane z upłynnianiem zapasów. Nieco lepsza sytuacja występuje w przedsiębiorstwach zatrudniających 10–20 osób, gdzie wskaźniki bieżącej oraz szybkiej mają najniższą wielkość. W rolniczych spółdzielniach produkcyjnych ze średniorocznym zatrudnieniem

20–50 i powyżej 50 pracowników wskaźniki płynności osiągają coraz wyższą wartość, ale kierunek zmian udziału zapasów w majątku obrotowym jest odwrotny. Na podstawie danych tabelarycznych można więc sformułować prawidłowość, iż wraz ze wzrostem zatrudnienia maleje udział zapasów w aktywach bieżących. Prawidłowość ta znajduje także potwierdzenie, gdy przyjmuje się jako kryterium podziału powierzchnię fizyczną UR (tab. 3)

Tabela 3. Płynność bieżąca oraz szybka w rolniczych spółdzielniach produkcyjnych według zajmowanej powierzchni

Table 3. Current and swift liquidity in agricultural production co-operatives according to the area of agricultural land

Wyszczególnienie	Powierzchnia użytków rolnych w ha			
	do 200	200–500	500–1000	powyżej 1000
Wskaźnik płynności bieżącej	26,17	4,71	6,25	3,27
Wskaźnik płynności szybki	11,89	2,61	3,81	2,00
Różnica	14,28	2,10	2,44	1,27
% różnicy w płynności bieżącej	54,57	44,59	39,04	38,84

Źródło: Jak w tabeli 1.

Source: Like the table 1.

Podobnie jak w przypadku zatrudnienia, najwyższy poziom wskaźników płynności bieżącej i szybkiej oraz odsetek ich różnicy w płynności bieżącej występuje w RSP o najniższym areale. Z kolei największe spółdzielnie mają najniższe wielkości tych wskaźników, przy czym warto porównać je z podmiotami zajmującymi 500–1000 ha, u których wskaźniki płynności osiągają dużo wyższe wartości, lecz udział zapasów w aktywach obrotowych także przyjmuje poziom około 39%.

PODSUMOWANIE

W strukturze badanych rolniczych spółdzielni produkcyjnych dominują podmioty, które w 2002 roku osiągnęły dodatni wynik finansowy do 100 tys. zł. Stanowią one blisko 40% analizowanych organizacji spółdzielczych i zgodnie z przeprowadzoną analizą są najbardziej podatne na utratę płynności finansowej wskutek zamrożenia płynnych aktywów w zapasach, przy czym zysk nie oddaje zmian, jakie zachodzą w płynności finansowej.

Zmiany te dobrze odzwierciedlają zatrudnienie przeciętne w roku oraz powierzchnię użytków rolnych. Im wyższą wielkość osiągają te zmienne, tym mniejsza jest rola zapasów w kształtowaniu płynności, ponieważ zarówno zmniejszenie płynności finansowej, jak i jej brak mogą wynikać też z nieściągalności należnych kwot z tytułu dostaw i usług. Najliczniej reprezentowane są tutaj przedsiębiorstwa spółdzielcze zatrudniające średnio 20–50 osób na rok, które stanowią połowę wszystkich analizowanych. Z kolei jeśli weźmie się pod uwagę powierzchnię fizyczną, to dominują spółdzielnie zajmujące 200–500 ha oraz 500–1000 ha, których łączny udział w całości wynosi prawie 76%.

Rolnicza spółdzielczość produkcyjna powszechnie uznawana jest za rozwojową branżę spółdzielczości wiejskiej, ale najmniejsze szanse rozwoju mają spółdzielnie małe z punktu widzenia zatrudnienia albo zajmowanego arealu. Ratunkiem dla nich jest połączenie bądź fuzja ze spółdzielniami, które charakteryzują się większą koncentracją zasobów pracy i ziemi.

PIŚMIENNICTWO

- Bereźnicka J., 1997. Plan roczny przedsiębiorstwa (gospodarstwa) rolniczego, Materiały do ćwiczeń z ekonomiki i organizacji gospodarstw rolniczych. SGGW, Warszawa, s. 44–45.
- Boguta W., Ejsmont J., Kamiński R., 2000. Spółdzielczość wiejska. Podręcznik dla liceum, technikum i szkoły policealnej w zawodach rolnych i gospodarki żywnościowej. Warszawa, s. 135.
- Guzewicz W., Zdzieborska M., Żarska A., 2001. Rolnicze spółdzielnie produkcyjne w warunkach gospodarki rynkowej (lata 1989–2000). IERiGŻ, Warszawa, s. 6.
- Podstawka M., 2000. Finanse w rolnictwie. Wieś Jutra, Warszawa, s. 130.
- Pudelkiewicz E., 1999. Spółdzielczość wiejska. Podręcznik dla uczniów średnich szkół rolniczych, FAPA, Warszawa, s. 2.
- Ranking 300 najlepszych przedsiębiorstw rolnych w 2002 r. – wg sytuacji ekonomiczno-finansowej. [w:] Nowe Życie Gospodarcze, nr 20/358, 26 października 2003.
- Sierpińska M., Jachna T., 2002. Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych. Warszawa, s. 80–81.
- Sierpińska M., Wędzki D., 2002. Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie. Warszawa, s. 7.

THE ROLE OF SUPPLIES IN LEADERS OF AGRICULTURAL PRODUCTION CO-OPERATIVE MOVEMENT FINANCIAL LIQUIDITY SHAPE

Abstract. The article shows indexes of current and swift liquidity in timely the best 54 agricultural production co-operatives. In this work is also describing defrayment of obligations in supplies and it's relation to current liquidity. On this ground was stated the optimal structure of working assets in the largest agricultural production co-operatives from standpoint of net profit, middle-year employment and area of agricultural land. But was observed weak connection between the net profit and the share of supplies in working assets, however the middle-year employment and the area of agricultural land were approximating as strongly fastened factors with this share. When employment and area of agricultural land rise, the role of supplies in financial liquidity is falls.

Key words: agricultural production co-operative, financial liquidity, supplies management

*Dominik K. Gajowiak, Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa
e-mail: ekr_kpaim@sggw.waw.pl*

PRZYDATNOŚĆ TEORII FUNKCJI PRODUKCJI W EKONOMICZNEJ ANALIZIE NISKOTOWAROWEJ PRODUKCJI ŻYWCA DROBIOWEGO

Agata Gruzewska

Streszczenie. W badaniach uwzględniono wyniki 12 cykli produkcyjnych kurcząt brojlerów, tuczonych w prywatnej fermie, w latach 2001–2003. Tucz brojlerów prowadzony był na ściółce w systemie intensywnym, kurczęta ważono co 7 dni przez cały okres tuczu. W badaniach oszacowano parametry wielomianowej funkcji wzrostu i funkcji produkcji. Dokonano również dopasowania modelu i oszacowania parametrów funkcji: kosztów paszy, produktu przeciętnego i marginalnego. Wyznaczone punkty przecięcia funkcji produktu przeciętnego i marginalnego pozwoliły wyznaczyć w przybliżeniu moment, w którym dalszy tucz brojlerów staje się nieopłacalny ze względu na ponoszone koszty paszy.

Słowa kluczowe: kurczęta brojlery, funkcja produktu przeciętnego, funkcja produktu marginalnego, opłacalny etap produkcji

WSTĘP

Przekształcenia systemowe polskiej gospodarki były dokonywane szybko i radykalnie, a przekształcenia własnościowe przemysłu spożywczego zapoczątkowano bardzo wcześnie, bo jeszcze przed zmianą systemu. Polegały one na szybkiej prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych w połączeniu ze stosowaniem różnorodnych form ich przekształceń. W efekcie prywatyzację państwowych przedsiębiorstw w tej gałęzi przemysłu przeprowadzono głównie w latach 1992–1996 [Polski przemysł... 2001].

Integracja z Unią Europejską przyniesie prawdopodobnie wzrost zagrożenia konkurencją silniejszych ekonomicznie i sprawniejszych organizacyjnie producentów. Ponieważ główną płaszczyzną konkurencji będą jakość i bezpieczeństwo żywności, rozwój tego sektora gospodarki będzie pogłębiał procesy integracji pionowej, polegającej głównie na rozwoju kontraktacji produktów rolnych oraz powiązań przemysłu przetwórczego z dużymi sieciami handlowymi. Skutkiem rozszerzania kontraktacji będzie wzrost przewagi konkurencyjnej większych i nowocześniejszych gospodarstw rolnych, dysponujących odpowiednimi zasobami oraz możliwościami rozwoju. Jednocześnie

będzie postępować koncentracja pozioma, mająca charakter głównie kapitałowy i włączająca krajowy przemysł spożywczy w procesy globalizacji. Kolejnym zjawiskiem powinna być integracja instytucjonalna, polegająca na tworzeniu związków przez producentów określonych produktów. Na tle tych procesów powinna postępować również integracja branży drobiarskiej, poprzez tworzenie ekonomicznych powiązań producentów żywca drobiowego w ramach integracji poziomej (pomiędzy sobą), jak też z producentami pasz i stad rodzicielskich oraz z zakładami wylęgowymi i ubojniami. Rolę inicjatora (głównego integratora) mógłby pełnić podmiot najsilniejszy kapitałowo, czyli wytwórnia pasz lub ubojnia. Umożliwiłoby to regulację wielkości produkcji z uwzględnieniem wymogów jakościowych, jak też zarówno jakościowe, jak i cenowe uatrakcyjnienie oferty. Integracja ta może przybierać kilka form. W najbardziej rozwiniętej producent żywca drobiowego usługowo tuczy przez określony czas i do określonej masy ciała powierzone mu kurczęta karmione powierzoną paszą [Wężyk 1997].

Niestety, rację mogą mieć ci, którzy uważają, że czas tych zmian w zakresie integracji pionowej minął bezpowrotnie. Procesem tym nie jest już, zdaniem Dybowskiiego [2000], zainteresowany przemysł drobiarski, czyli najsilniejsze ogniwo tego systemu produkcji. W polskim przemyśle drobiarskim, wspieranym przez kapitał zagraniczny, następują zmiany powodujące umacnianie się części firm. Przewiduje się, że w najbliższych latach postępować będzie w tym sektorze koncentracja ubojów i kapitału, co wzmocni jeszcze bardziej niektóre firmy. Trwa również pogłębianie powiązań ubojni z dostawcami żywca drobiowego, mających charakter umów kontraktowych, z ewentualnym kredytowaniem dostaw piskląt lub paszy.

Oplacalność niskotowarowej produkcji drobiarskiej maleje. Producenci, sfrustrowani zbyt niską, ich zdaniem, ceną skupu żywca, przyłączają się do ulicznych protestów. Niektórzy z nich szukają rozwiązań w poszerzaniu działalności, inni rezygnują z dalszej produkcji. Sytuacji nie poprawia import taniego mięsa drobiowego z różnych krajów, nawet z Tajlandii, zagrożonej ostatnio wirusem ptasiej grypy.

O opłacalności produkcji żywca drobiowego decyduje kilka grup czynników, jak: koszty produkcji (m.in. cena pasz, cena piskląt, czas cyklu produkcyjnego), produktywność (przyrosty masy ciała, zużycie paszy na 1 kg przyrostu), jakość drobiu oraz rynek zbytu (drożność kanałów zbytu, ceny zbytu drobiu, popyt na drób itp.) [Okularczyk 1994].

Ze względu na znaczący udział w kosztach ogólnych koszty paszy są głównym elementem rachunku opłacalności tuczu. Korzystną okolicznością stanowi fakt, że koszty paszy producent może bezpośrednio obserwować i kontrolować. Stąd niezmiernie ważne zagadnienie stanowi określenie momentu, w którym kontynuacja tuczu ptaków staje się nieopłacalna ze względu na niekorzystną relację wartości skarmianej paszy do wartości produkcji żywca drobiowego. Ustalenie tego momentu jest utrudnione, ponieważ na efektywność zużycia paszy wywiera wpływ wiele czynników dodatkowych, jednak nie oznacza to, że należy zrezygnować z takich poszukiwań.

Celem przeprowadzonych badań była próba zastosowania teorii funkcji produkcji do określenia momentu, w którym należy zakończyć tucz kurcząt brojlerów ze względów ekonomicznych.

MATERIAŁ I METODYKA

W badaniach uwzględniono 12 cykli produkcyjnych kurcząt brojlerów, tuczonych w prywatnej fermie położonej niedaleko Siedlec, w latach 2001–2003. Przeciętna długość cyklu produkcyjnego wynosiła 42 dni. Właściciel fermy współpracuje stale ze spółką „Drosed” S.A. w Siedlcach. Jednorazowo z Zakładu Wylęgowego w Kisielianach dostarczana była partia 18 000–19 000 sztuk piskląt. Budynek brojlerni powstał pod koniec lat 80. w technologii tradycyjnej. Tucz brojlerów prowadzony był na ściółce w systemie intensywnym. Kurczęta ważono co 7 dni przez cały okres tuczu.

W pierwszym etapie oszacowano parametry wielomianowych funkcji wzrostu, na podstawie wartości masy ciała ptaków w kolejnych tygodniach tuczu, stosując analizę wariancji z regresją, zgodnie z metodyką przedstawioną we wcześniejszych opracowaniach [Grużewska 1998].

Te rozwiązania stanowiły podstawę oszacowania parametrów wielomianowych funkcji produkcji, jako że w analizie procesu wzrostu można zastosować również podejście ekonomiczne. Funkcja opisująca wzrost kurcząt brojlerów może być rozpatrywana jako funkcja produkcji przy założeniu, że produktem jest żywiec drobiowy. Tyle tylko, że w ujęciu klasycznym wartości tej funkcji zależą od poziomu poniesionego nakładu zmiennego. W tym natomiast przypadku rozpatrywany jest wpływ czasu, który jednak wiąże się bezpośrednio z podstawowym nakładem zmiennym, ponoszonym w procesie produkcji, tzn. z kosztami paszy, których udział w kosztach ogółem przekracza 60%.

Zużycie paszy można przedstawić wartościowo, wyrażając je jako funkcję czasu i w ten sposób powiązać wartość produkcji i zużycie paszy z czasem trwania cyklu produkcyjnego. Doboru modelu funkcji kosztów paszy oraz oszacowania jego parametrów dokonano, korzystając z programu Exp-fit, działającego w środowisku DOS.

W prezentowanych badaniach przyjęto następujące ceny żywca oraz paszy:

- 1 kg żywca drobiowego – 2,60 zł,
- DKA Starter – 847 zł/t,
- DKA Grover – 822 zł/t,
- DKA Finisher – 805 zł/t.

Zakup pasz dokonywany był głównie w spółce Cargill Pasze oraz w firmie Dobropasz. W ciągu pierwszych 2–3 tygodni życia kurczęta żywione były głównie mieszankami typu Starter, rzadko wprowadzano mieszankę typu Prestarter. Mieszankę typu Finisher wprowadzano natomiast na zakończenie tuczu, czyli w szóstym tygodniu trwania cyklu produkcyjnego.

Korzystając z powyższych ustaleń, dokonano dopasowania modelu i oszacowania jego parametrów dla funkcji produktu przeciętnego i produktu marginalnego. Produkt przeciętny oznacza wielkość lub wartość produkcji przypadającą w danym okresie na jednostkę kosztu zmiennego i wyrażony jest wzorem:

$$P_p = \frac{P}{K}$$

w którym: P_p – produkt przeciętny; P – wielkość (wartość) produkcji; K – poniesiony koszt.

Ponieważ zarówno wartość produkcji, jak i koszty można wyrazić jako funkcję czasu, podobnie (jako funkcję czasu) można opisać produkt przeciętny. Wzór odpowiedniej funkcji otrzymano, dopasowując model do danych uzyskanych z podzielenia wartości produkcji przez wartości kosztów (oszacowanych z funkcji produkcji i funkcji kosztów paszy) w poszczególnych momentach czasu. Podobną metodę zastosowano m.in. w badaniach dotyczących ekonomicznej analizy krzywej nieśności kur [Kołoszko-Chomentowska 2001].

Ponieważ produkt marginalny to stosunek przyrostu produkcji do przyrostu kosztów (przyrost produkcji osiągany z dodatkowej jednostki kosztu zmiennego), wyrażamy go w postaci ilorazu:

$$P_m = \frac{\Delta P}{\Delta K}$$

w którym: P_m – produkt marginalny; ΔP – przyrost produkcji; ΔK – przyrost kosztów.

Estymacji parametrów modelu dokonano podobnie jak w przypadku produktu przeciętnego. Dokładność dopasowania poszczególnych modeli funkcji określono współczynnikiem determinacji (R^2).

Wyznaczenie punktów przecięcia oszacowanych funkcji produktu przeciętnego i marginalnego stało się podstawą podziału okresu tuczu na trzy etapy produkcji, wynikające z teorii funkcji produkcji opisanej przez Rekowskiego [1998].

WYNIKI BADAŃ I OMÓWIENIE

Krzywa wzrostu w ujęciu biologicznym i ekonomicznym

Analiza wariancji z regresją względem masy ciała brojlerów, w kolejnych tygodniach tuczu, pozwoliła uzyskać następujące równanie funkcji regresji względem wielomianów:

$$m(x) = m(\xi_1, \xi_2, \xi_3) = c_0 + c_1\xi_1 + c_2\xi_2 + c_3\xi_3.$$

Oszacowana na tej podstawie wielomianowa funkcja wzrostu jest wielomianem trzeciego stopnia i ma postać:

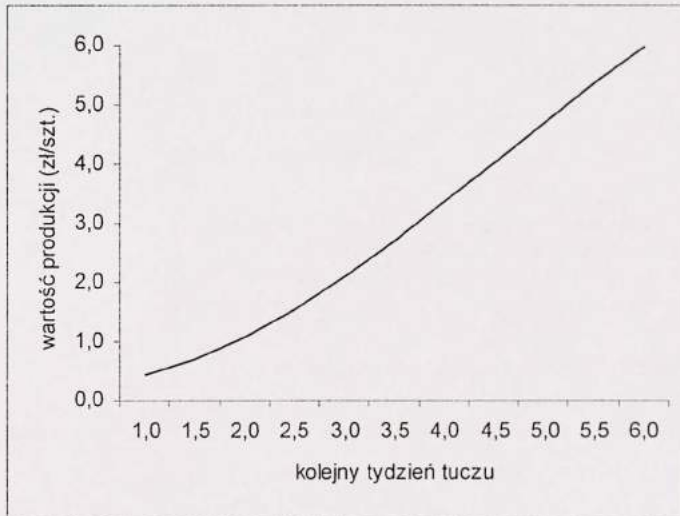
$W(t) = 151,74 - 110,87t + 140,24t^2 - 10,47t^3$ przy $R^2 = 0,98$, gdzie: $W(t)$ – masa ciała w chwili t , t – kolejny tydzień tuczu.

Korzystając z rozwiązań dotyczących parametrów krzywej wzrostu, oszacowano parametry funkcji produkcji postaci:

$P(t) = 0,395 - 0,288t + 0,365t^2 - 0,027t^3$, gdzie $P(t)$ – wartość produkcji w chwili t .

Oczywiście model wielomianu pozostał niezmienny. Odmienne są tylko wartości poszczególnych współczynników w modelu funkcji, ponieważ średnią masę ciała wyrażoną w kilogramach zastąpiono średnią wyrażoną wartościowo (w zł).

Wiadomo, że funkcja produkcji osiąga swoje maksimum przy określonej wielkości nakładów, po czym zaczyna maleć. W omawianym przypadku oznaczałoby to zbyt długi okres tuczu kurcząt brojlerów, co nie miało miejsca w badanej fermie, o czym świadczy przebieg krzywej przedstawionej na rysunku 1.



Rys. 1. Wartość produkcji żywca drobiowego w ujęciu jednostkowym w badanej fermie

Fig. 1. Values of slaughter chicken production in units at the studied farm

Źródło: Opracowanie własne na podstawie dokumentacji produkcyjnej fermy.

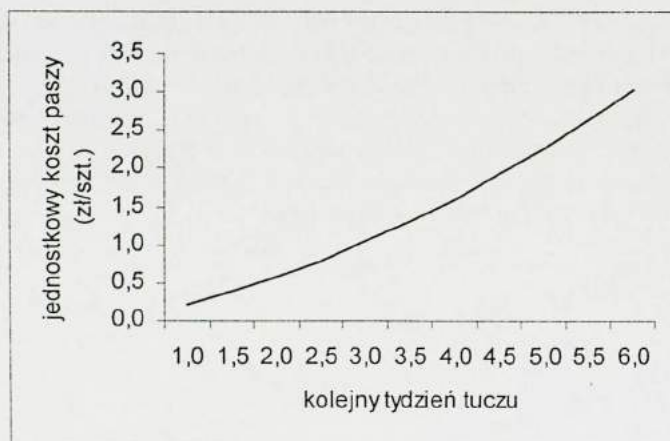
Source: Own studies an the basis of the farm production documents.

Funkcja jednostkowego kosztu paszy

Uwzględniając podane w metodyce założenia, oszacowano funkcję jednostkowego kosztu paszy jako:

$K(t) = -0,0422 + 0,2080t + 0,0507t^2$ przy $R^2 = 0,91$, gdzie $K(t)$ – jednostkowy koszt paszy w chwili t .

Kształt krzywej przedstawionej na rysunku 2 świadczy o progresywnym charakterze omawianych kosztów względem długości trwania tuczu. Fakt występowania w działalności przedsiębiorstwa kosztów o takim charakterze jest oceniany negatywnie. Uważa się, że ten rodzaj kosztów może być akceptowany w wyjątkowych sytuacjach i przez krótki okres. Tym istotniejsze jest więc zwracanie szczególnej uwagi na kształtowanie się poziomu kosztów paszy w czasie tuczu brojlerów.



Rys. 2. Jednostkowe koszty paszy w produkcji żywca drobiowego

Fig. 2. Unit feed costs in slaughter chicken production

Źródło: Opracowanie własne na podstawie dokumentacji produkcyjnej farmy.

Source: Own studies an the basis of the farm production documents.

Funkcja produktu przeciętnego i marginalnego

Funkcja produktu przeciętnego ma postać wielomianową. Jest to wielomian stopnia drugiego:

$P_p(t) = 1,3345 + 1,4334t - 0,3778t^2$ przy $R^2 = 0,97$, gdzie $P_p(t)$ – wartość produktu przeciętnego w chwili t .

Produkt marginalny opisuje funkcja postaci:

$P_m(t) = -3,5946 + \frac{18,4518}{t} + \frac{-11,3161}{t^2}$ przy $R^2 = 0,95$, gdzie $P_m(t)$ – wartość produktu marginalnego w chwili t .

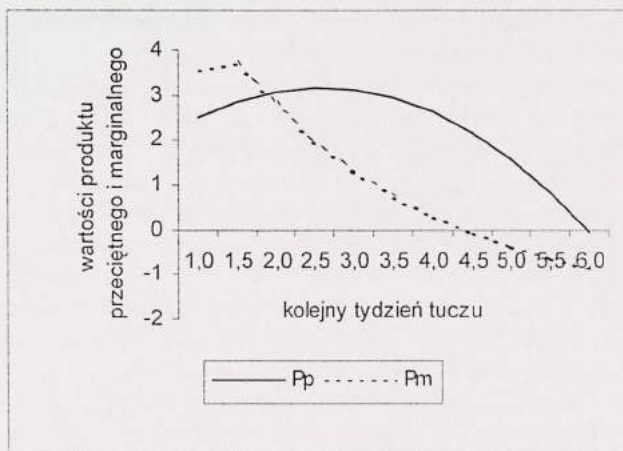
Wysoka wartość współczynnika determinacji w przypadku wszystkich funkcji świadczy o bardzo dokładnym ich dopasowaniu do wartości empirycznych.

Fazy produkcji

Zgodnie z teorią, produkcję można podzielić na trzy etapy. Początku etapu pierwszego nie udało się wyznaczyć ze względu na brak pomiarów masy ciała piskląt od chwili rozpoczęcia tuczu. Ograniczyło to analizę funkcji produkcji, a więc i funkcji produktu przeciętnego oraz marginalnego, do przedziału od 1 do 6 tygodni. Nie przeszkodziło to jednak w wyznaczeniu etapu drugiego (najbardziej korzystnego dla producenta) oraz początku etapu trzeciego, który uważany jest za nieopłacalny.

Najkorzystniejszy (drugi) etap produkcji rozpoczął się pod koniec drugiego tygodnia tuczu ($t = 1,90$) w chwili zrównania wartości produktu przeciętnego i marginalnego,

a zakończył się dwa tygodnie później ($t = 4,42$) w chwili, w której wartość produktu marginalnego osiągnęła zero (punkt przecięcia funkcji produktu marginalnego z osią OX). Należy podkreślić, że przedstawiane wyniki analiz są reprezentacją zróżnicowanego zbioru możliwych wartości empirycznych, dlatego powinny być traktowane jako pewne przybliżenie.



Rys. 3. Krzywe produktu przeciętnego i marginalnego, oszacowane dla kurcząt brojlerów tuczonych w fermie prywatnej

Fig. 3. Average and marginal production curves estimated for the broiler chickens fattened at the private farm

Źródło: Opracowanie własne na podstawie dokumentacji produkcyjnej fermy.

Source: Own studies on the basis of the farm production documents.

Wobec powyższego można zaryzykować stwierdzenie, że tucz pięcioletniowy mieści się na pewno w drugiej fazie produkcji, natomiast w szóstym tygodniu może nastąpić przejście do fazy trzeciej. Z tego względu wydłużanie cyklu produkcyjnego poza okres sześciu tygodni może być nieopłacalne ze względu na nadmierne koszty paszy w stosunku do wartości uzyskanej produkcji żywca drobiowego.

PODSUMOWANIE

Na efektywność produkcji żywca drobiowego wpływ mają: genotyp i jakość piskląt, warunki środowiska, żywienie oraz profilaktyka odchowu. Rola żywienia jest szczególnie ważna również dlatego, że udział kosztów paszy przekracza, nawet znacząco, 60% ogólnych kosztów produkcji. Dodatkowo, wartość pokarmowa paszy wpływa na jakość uzyskanego produktu. Na efektywność zużycia paszy wpływa wiele czynników pozapaszowych, jak: obsada ptaków na jednostce powierzchni, jakość wody, temperatura itp. Wyniki badań wskazują możliwość zwiększenia efektywności ekonomicznej produkcji żywca drobiowego przez zastosowanie różnego rodzaju dodatków paszowych. Wię-

szość brojlerów karmi się do woli, a system ten jest kwestionowany w wielu badaniach. Poprawę w tym zakresie mogą przynieść programy ilościowego ograniczania paszy.

Początkowe, bardzo szybkie tempo wzrostu brojlerów ulega spowolnieniu wraz z wydłużaniem czasu tuczu. Maksymalną wartość tej cechy stwierdzono już w piątym tygodniu tuczu, przy degresywnym charakterze zmian jej wartości wraz z upływem czasu [Grużewska 1998]. Koszty paszy mają natomiast w tym ujęciu charakter progresywny, co nieuchronnie prowadzi do pogarszania się relacji między efektami w postaci wartości produkcji a poniesionymi nakładami, w tym kosztami paszy.

Oszacowanie punktu przecięcia funkcji produktu przeciętnego i produktu marginalnego pozwoliło wyznaczyć przybliżony moment rozpoczęcia najbardziej opłacalnego – drugiego etapu produkcji, przy czym najkorzystniejsza wielkość nakładu czynnika zmiennego przypada na początku tego etapu. Ten etap charakteryzuje taki przedział nakładu czynnika zmiennego, w ramach którego produkt przeciętny i produkt marginalny spada, przy czym zmianie ulega relacja między wartościami tych produktów, na skutek zrównania się tych wartości w chwili rozpoczęcia tego etapu. Oznacza to, że dodatkowy nakład czynnika zmiennego przynosi niższe efekty niż nakład przeciętny. Ten etap w badanej fermie zaczął się z końcem drugiego tygodnia tuczu i trwał ok. 18 dni.

Wyznaczenie punktu przecięcia funkcji produktu marginalnego z osią odciętych umożliwiło wskazanie momentu rozpoczęcia etapu trzeciego, dla którego produkt marginalny zaczyna przyjmować wartości ujemne. Każdy dodatkowy nakład czynnika zmiennego przynosi w tym etapie negatywny przyrost produkcji. Wartość produktu przeciętnego również maleje, ale zachowuje wartości dodatnie. Wejście w tę fazę produkcji nastąpiło pod koniec piątego tygodnia tuczu, co potwierdza, iż sześciotygodniowy cykl produkcyjny, realizowany w badanej fermie, jest (z omawianych względów) jak najbardziej uzasadniony.

PIŚMIENNICTWO

- Dybowski G. Perspektywy rozwoju produkcji drobiarskiej w Polsce do 2005 r. *Przemysł Spożywczy*, 3: 3–5, 2000.
- Grużewska A. An attempt to characterize the growth rate of chicken broilers using orthogonal polynomials. *Rocz. Nauk. Zoot.*, 25 (4): 41–49, Balice 1998.
- Kołoszko-Chomentowska Z. Ekonomiczna analiza krzywej nieśności kur. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 2–3: 90–100, 2001.
- Okularczyk S. Organizacyjne, rynkowe i ekonomiczne możliwości produkcji drobiarskiej w Polsce. *Pol. Drob.*, 12: 23–24, 1994.
- Polski przemysł żywnościowy. Raport 2001. Polska Federacja Producentów Żywności, Warszawa 2001.
- Rekowski M. Wprowadzenie do mikroekonomii. Wydawnictwo Polsoft – Akademia, Poznań 1998.
- Wężyk S. Wpływ zmian politycznych i ekonomicznych na stan polskiego drobiarstwa. *Przemysł Spożywczy*, 1: 6–8, 1997.

USEFULNESS OF THE THEORY OF PRODUCTION FUNCTION IN THE ECONOMIC ANALYSIS OF THE LOW-SCALE CHICKEN PRODUCTION

Abstract. The results of twelve production cycles of broiler chickens, fattened in a private farm in the years 2001–2003, were analysed in the research. The broiler fattening was carried out in the intensive system including straw bedding, and the chickens were weighed every seven days throughout the whole fattening period. The adjustment of the model and estimation of the function parameters: feed costs as well as average and marginal product, were attempted. The intersection points of the average and marginal product functions made it possible to approximately calculate the moment in which further broiler fattening became non-profitable because of the feed costs.

Key words: broiler chickens, average product function, marginal product function, profitable production stage

*Agata Gruzewska, Akademia Podlaska, Katedra Doświadczalnictwa Rolniczego, ul. Prusa 14, 08-110 Siedlce; tel.: (025) 643 12 75; 643 12 47; fax: 643 13 09
e-mail: agata@ap.siedlce.pl*

EFEKTY KREDYTÓW INWESTYCYJNYCH W GOSPODARSTWACH ROLNICZYCH NA PODKARPACIU W ASPEKCIE ICH PRZEKSZTAŁCEŃ STRUKTURALNYCH

Ryszard Kata

Streszczenie. Inwestycje należy zaliczyć do najbardziej efektywnych czynników rozwoju rolnictwa. W gospodarstwie rolnym głównym źródłem finansowania inwestycji jest fundusz akumulacji. Jednakże rolnictwo rozdrobnione nie jest w stanie sfinansować swojego rozwoju o własnych siłach. Znaczącą rolę odgrywa tutaj zasilanie zewnętrzne, które może być realizowane poprzez kredyt. Skuteczność kredytu inwestycyjnego jest uzależniona od rezultatów, jakie przynosi jego zastosowanie oraz ich zgodności z założonymi celami gospodarstwa. Przedmiotem niniejszego opracowania jest przedstawienie efektów kredytów inwestycyjnych wykorzystanych przez rolników w regionie podkarpackim.

Słowa kluczowe: kredyt inwestycyjny, przekształcenia strukturalne, efekty inwestycji

WSTĘP

Procesy rozwojowe w polskim rolnictwie powinny prowadzić do zasadniczej przebudowy struktur i podniesienia efektywności ekonomicznej gospodarstw rolniczych. Gospodarstwo rolne jest bowiem rzeczywistym podmiotem polityki rozwoju rolnictwa [Woś 1999]. Wzrost konkurencyjności i efektywności dochodowej gospodarstw rolniczych wymaga jednak przełamania wielu barier i ograniczeń cechujących ten sektor. Do najważniejszych z nich należą: niedostateczne zasoby własnych środków na rozwój gospodarstw, niewłaściwa struktura agrarna, niewłaściwe relacje czynników wytwórczych, niska wydajność pracy, słabe wyposażenie techniczne i mała innowacyjność gospodarstw [Kalinowski 2002]. Cechy te szczególnie dotyczą rolnictwa rozdrobnionego. Pokonanie wymienionych barier należy wiązać z procesami przekształceń strukturalnych, rozumianych jako kształtowanie takiej wielkości i potencjału ekonomicznego gospodarstw, które pozwolą im efektywniej funkcjonować w nowych, zmieniających się warunkach. Czynnikiem umożliwiającym realizację takich przemian są inwestycje. Nie są one jedynym „sprawcą” przemian strukturalnych w gospodarstwie – może być

nim np. wzrastający potencjał umiejętności zarządczych kierownika gospodarstwa – bez wątplenia jednak inwestycje pozwalają na zdynamizowanie procesów rozwojowych.

Procesy rozwojowe mają charakter dynamiczny i są efektem ciągu podejmowanych przez rolnika decyzji i działań inwestycyjnych, reorganizacyjnych i dostosowawczych [Kulawik 1998]. Na szczeblu gospodarstwa głównym źródłem ich finansowania jest akumulacja własna. W przypadku drobnych gospodarstw rolniczych, dysponujących ograniczonymi możliwościami akumulacji kapitałów własnych, najtrudniejszy jest moment inicjacji przekształceń. Instrumentem umożliwiającym przełamanie bariery „bezwładności rozwojowej” gospodarstwa, wynikającej z niedostatku funduszu inwestycyjnego, może być kredyt. W warunkach gospodarki rynkowej jest on bowiem najbardziej elastycznym i efektywnym narzędziem, za pomocą którego można zwiększać dopływ kapitału do gospodarstw rolniczych [Jarka 1997]. Dopływ środków finansowych z kredytu pozwala uruchomić mechanizmy akumulacji i dźwigni finansowej, dzięki czemu możliwe jest efektywniejsze wykorzystanie zasobów gospodarstwa i wprężenie ich w procesy rozwojowe. Punktem wyjścia mikroekonomicznej oceny celowości i efektywności korzystania z kredytu powinna być z kolei wszechstronna analiza jego wpływu – poprzez inwestycje – na stopień realizacji celów gospodarstwa [Woś 1999]. Celem takim może być:

- uzyskanie odpowiedniej skali działalności gospodarczej,
- ułatwienie dostosowania gospodarstwa do zmieniających się warunków ekonomicznych i otoczenia rynkowego,
- podniesienie efektywności gospodarowania (wpływ kredytu może przejawiać się tu w postaci substytucji nakładów prowadzącej do obniżki kosztów, wzrostu wydajności, poprawy jakości produktów czy terminowości wykonywanych prac),
- zmiana technik wytwórczych w produkcji rolnej [Podstawka, Nawrocki 2001],
- uzyskanie trwałych więzi gospodarstwa z rynkiem i poprawa jego pozycji przetargowej,
- inicjowanie i rozwój pozarolniczej przedsiębiorczości w gospodarstwie.

W tym kontekście celem opracowania jest przedstawienie oceny efektów wykorzystanych kredytów inwestycyjnych w rolniczych gospodarstwach rodzinnych w regionie podkarpackim. Zakres przestrzenny badań został podyktowany chęcią ukazania badanej problematyki w obszarze rozdrobnionego rolnictwa, gdzie potrzeba przebudowy i modernizacji jest szczególnie pilna – zwłaszcza w kontekście makroekonomicznych i rynkowych zmian warunków funkcjonowania tego sektora, jakie niesie ze sobą członkostwo Polski w Unii Europejskiej.

MATERIAŁ I METODY BADAŃ

Materiał empiryczny do badań uzyskano w drodze wywiadów przy użyciu kwestionariusza z rolnikami, którzy zaciągnęli kredyty inwestycyjne w bankach spółdzielczych w latach 1996–1999¹. Do badań wytypowano na zasadzie losowania kwotowego 130

¹Udział banków spółdzielczych w finansowaniu rolnictwa na Podkarpaciu był w tym okresie dominujący zarówno w zakresie kredytów inwestycyjnych, jak i obrotowych, np. w 1999 roku

rolników, właścicieli rodzinnych gospodarstw rolniczych z terenu Podkarpacia (wielkość próby ustalono w proporcji do liczebności całej populacji jak 1/20)². Badania przeprowadzono w 2001 roku, a zatem od 2 do 6 lat od momentu pobrania kredytu i realizacji inwestycji. Taki odcinek czasowy umożliwiał przynajmniej wstępną ocenę efektów inwestycji finansowanych kredytami.

Ze względu na brak szczegółowych danych rachunkowych z gospodarstw korzystających z kredytów zaniechano analizy i oceny efektywności inwestycji i kredytów inwestycyjnych, rozumianej jako porównanie efektów z poniesionymi nakładami (kosztami). Badania takie należą w ekonomii do klasy najbardziej złożonych. Wynika to z wielofunkcyjności gospodarstwa rolnego i związanej z tym zmienności kredytu, w sposób istotny utrudniającej wyizolowanie produkcyjnych skutków kredytu od jego wpływu na konsumpcję. Trudnym problemem jest także wyizolowanie efektów samego kredytu od wpływu wielu innych czynników, takich jak np. zdolności menedżerskie kierownika gospodarstwa. W badaniach zatem za J. Kulawikiem [1997] przyjęto założenie, iż ocena efektów kredytów inwestycyjnych zostanie zredukowana do określenia uzyskanych lub przewidywanych do osiągnięcia rezultatów inwestycji współfinansowanych kredytami. Analizę rezultatów (efektów) oparto wyłącznie na opiniach i odczuciach rolników, czyli osób najbardziej zainteresowanych. Szczególną uwagę zwrócono na te efekty, które wyrażały się w zmianach struktur wewnętrznych gospodarstwa, a zatem wpływały na jego restrukturyzację i modernizację, mając przy tym charakter zmian procesowych [Daniłowska 2000]. Ich rezultatem mógł być trwały wzrost potencjału produkcyjnego gospodarstwa, zmiana profilu gospodarowania czy też trwale związanie gospodarstwa z rynkiem zbytu produktów rolnych.

CHARAKTERYSTYKA BADANYCH GOSPODARSTW ROLNYCH

Gospodarstwa rolne na Podkarpaciu, które korzystały z kredytów bankowych na finansowanie inwestycji, należą do grupy lokalnych liderów (tab. 1). Wyróżniają się one wyższym od przeciętnej w regionie potencjałem produkcyjnym (o czym świadczy ich ponad 5-krotnie większy średni obszar użytków rolnych), skalą prowadzonej produkcji i jej innowacyjnością oraz silniejszą orientacją rynkową (2-krotnie wyższa przeciętna wartość produkcji towarowej w przeliczeniu na 1 ha). Badania wskazują także na duże znaczenie rolnictwa jako źródła utrzymania rodziny w tej grupie gospodarstw rolnych. Z kolei użytkowników cechują wyższe od przeciętnej kwalifikacje (wykształcenie) oraz często młodszy wiek.

Jednym z zasadniczych elementów decydujących o podejmowaniu decyzji inwestycyjnych, a dalej o zaciąganiu kredytów na ich sfinansowanie, jest ocena perspektyw

wynosił 73,8% wolumenu kredytów rolnych ogółem sektora bankowego (GINB Oddział w Rzeszowie).

²Wywiady były narzędziem szerszych badań prowadzonych w ramach grantu KBN 2 H02C 004 22 pt. „Rola banków spółdzielczych w finansowaniu gospodarstw rolniczych (na przykładzie regionu podkarpackiego)”, realizowanego w Zakładzie Polityki Gospodarczej i Agrobiznesu na Wydziale Ekonomii Uniwersytetu Rzeszowskiego pod kierunkiem prof. dr. hab. Adama Czudeca.

rozwojowych gospodarstwa w opinii jego użytkownika. Naturalne wydaje się, że rolnik, który nie będzie widział żadnych szans rozwojowych dla swojego gospodarstwa lub będzie sceptycznie do nich nastawiony, nie będzie również skłonny do podejmowania ryzyka związanego z realizacją inwestycji – zwłaszcza takich, które wymagają zaciągnięcia kredytu.

Tabela 1. Charakterystyka gospodarstw rolnych finansujących inwestycje kredytami bankowymi na tle ogółu gospodarstw regionu podkarpackiego
Table 1. Characterization of agricultural farms which are financing investments by bank credits on background of whole agricultural farms of the podkarpacki region

Lp.	Cechy badanej zbiorowości	Jedn. miary	Gospodarstwa	
			objęte badaniem	ogółem w regionie
1	Średnia wieku kierownika gospodarstwa	lata	40	49
2	Odsetek użytkowników w wieku 60 lat i więcej	%	2,3	16,1
	Odsetek użytkowników z wykształceniem:			
3	– wyższym	%	10,8	2,1
	– średnim	%	48,5	15,7
4	Odsetek rodzin rolniczych utrzymujących się wyłącznie z pracy we własnym gospodarstwie rolnym	%	30,0	19,5
5	Średnia powierzchnia UR gospodarstwa	ha	18,4	3,4
6	Odsetek gospodarstw użytkujących grunty dzierżawione	%	47,3	4,3
7	Odsetek gospodarstw z osobami mogącymi podjąć pracę zarobkową w pełnym wymiarze poza gospodarstwem	%	27,7	29,8
8	Przeciętna wartość produkcji towarowej na 1 ha UR	zł	2.488	1.211

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wywiadu z rolnikami oraz danych US w Rzeszowie.
Source: Own elaboration basing on questionnaires and statistics of US in Rzeszow.

Opinie respondentów dotyczące perspektyw rozwojowych ich gospodarstw wskazują na przewagę postaw optymistycznych. Perspektywy rozwoju ekonomicznego dla gospodarstwa widziało 70% rolników, jedynie co 5. użytkownik wskazywał na brak takich perspektyw. W populacji wszystkich gospodarstw rolnych regionu podkarpackiego [Rolnictwo... 2002] jedynie 8,5% rolników oceniało szanse rozwojowe gospodarstwa pozytywnie, a 67,8% negatywnie. Wydaje się, iż cecha ta jest jednym z głównych wyróżników użytkowników gospodarstw inwestujących i korzystających w tym celu z kredytu na tle ogółu gospodarstw w regionie.

CHARAKTERYSTYKA POBRANYCH PRZEZ ROLNIKÓW KREDYTÓW

Właściciele wszystkich objętych badaniem gospodarstw rolnych zaciągnęli kredyty inwestycyjne w latach 1996–1999. Najwięcej rolników skorzystało z tego źródła zasilania w 1997 roku (35,3%), najmniej zaś w 1999 roku (16,7%). Przeciętna kwota pobranych kredytów wynosiła 21 168 zł, była zatem stosunkowo niska (tab. 2). Kredyty

o nominalnej wartości przekraczającej 30 000 zł stanowiły łącznie 18,5%. Średnią wielkość w kraju, która dla preferencyjnych kredytów inwestycyjnych wynosiła w latach 1996–1999 blisko 45 000 zł, przekraczał jedynie co 10. kredytobiorca. Udział środków własnych rolnika w wartości inwestycji współfinansowanej kredytem kształtował się przeciętnie na poziomie 28,4%, a zatem był niższy od średniej krajowej tego miernika, wynoszącej 37,2%.

Pośród kredytów inwestycyjnych zdecydowaną większość (94,6%) stanowiły kredyty preferencyjne. Po komercyjne kredyty inwestycyjne na cele rolnicze sięgnęło w badanym okresie jedynie 5,4% rolników. Kredyty te – zazwyczaj niskie kwotowo – były pobierane często w sytuacji już istniejącego zadłużenia z tytułu kredytu preferencyjnego i przeznaczane z reguły na dokończenie rozpoczętych wcześniej inwestycji.

Tabela 2. Charakterystyka kredytów i finansowanych nimi inwestycji
Table 2. Characteristics of credits and investments financed by them

Lp.	Rodzaj parametru	Jedn. miary	Średnia	Wsp. zmienności (w %)
1	Kwota kredytu	zł	21 168	74,6
2	Długość okresu kredytowania	lata	6,5	50,9
3	Długość okresu karencji	m-ce	10,5	68,2
4	Udział środków własnych rolnika w wartości inwestycji	%	28,4	42,2
5	Średnia wartość inwestycji	zł	27 198	76,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wywiadów z rolnikami.
Source: Own elaboration basing on questionnaires.

Uwzględniając kryterium częstotliwości korzystania z kredytów, w badanej populacji wyodrębniono gospodarstwa, które w latach 1996–1999 zaciągnęły kredyt inwestycyjny tylko jeden raz (81,5%), oraz takie, które korzystały z niego częściej. Do ostatniej grupy należało niemal co 5. gospodarstwo. W grupie tej 44% użytkowników gospodarstw wszystkie kredyty inwestycyjne zaciągnęło w BS, a 56% korzystało z kredytów także w innych bankach (BGŻ S.A., PKO BP oraz Wschodnim Banku Cukrownictwa S.A.). Połowa badanej populacji to rolnicy, którzy obok pobrania kredytu inwestycyjnego (jednego lub więcej) systematycznie, tj. co roku – lub ewentualnie z roczną przerwą – korzystali z kredytów obrotowych. O tych rolnikach można powiedzieć, iż mieli silne i systematyczne kontakty z rynkiem finansowym, a kredyty były istotnym źródłem zasilania w kapitał ich gospodarstw.

Pośród preferencyjnych kredytów inwestycyjnych największą popularnością cieszyły się kredyty z linii dla młodych rolników, z których skorzystało w latach 1996–1999 co drugie badane gospodarstwo. Z kredytów tych korzystały w szczególności gospodarstwa, w których następowała zmiana pokoleniowa, czyli przejmowanie kierownictwa przez młodych rolników. W tym kontekście należy zgodzić się z ogólną tezą, że kredyty preferencyjne przyczyniły się do przyspieszenia procesów sukcesyjnych w gospodarstwach [Mańko 2000]. Co czwarte gospodarstwo skorzystało z kredytu inwestycyjnego podstawowego, blisko 15% z kredytu na zakup ziemi. Wśród rolników,

którzy pobrali ten rodzaj kredytu, przeważali tacy, którzy dzierżawili grunty i postanowili przejąć je na własność. Z linii kredytów branżowych na rozwój produkcji mleczarskiej skorzystało 7,7% rolników, którzy sfinansowali tą drogą inwestycje modernizujące proces produkcji i obróbki mleka (na zakup i instalację urządzeń do udoju i schładzania mleka, budowę wodociągu i kanalizacji, zakup linii technologicznych do produkcji sianokiszonek itp.). Z kolei z programu regionalnego wspierającego restrukturyzację i rozwój ogrodnictwa, realizowanego na terenie byłego woj. rzeszowskiego, skorzystało 4,6% rolników. Kredyty z programów regionalnego i branżowego przeznaczane były na inwestycje warunkujące osiągnięcie określonych kryteriów jakościowych oraz zmiany w technologii produkcji. Kredyty i pożyczki na rozwój przedsiębiorczości pozarolniczej pobrało w sumie 7,7% rolników.

OCENA EFEKTÓW INWESTYCJI FINANSOWANYCH KREDYTAMI

Analizę efektów kredytowania inwestycyjnego gospodarstw oparto na podziale efektów inwestycji – za R. Manteufflem [1981] – na ekonomiczne i pozaekonomiczne. Na bazie tego podziału oraz klasyfikacji opracowanej przez J. Kulawika [1997] dokonano bardziej szczegółowego grupowania efektów inwestycji – uwzględniając ich rodzaj – na efekty rzeczowe, biznesowe, ekonomiczno-finansowe i pozaekonomiczne (tab. 3). Dysponując tak zdezagregowanym zbiorem efektów, poproszono ankietowanych rolników o wskazanie tych efektów, które wystąpiły w wyniku realizacji inwestycji finansowanej kredytem.

Wyniki badań wskazują na duże zróżnicowanie efektów inwestycji finansowanych kredytami bankowymi (tab. 3). Zróżnicowanie to dotyczyło zarówno rodzaju efektów, jak i odsetka gospodarstw, w których się one ujawniły. Wszyscy badani rolnicy deklaruowali wystąpienie w ich gospodarstwie efektów o charakterze rzeczowym (jednego lub kilku). W tej grupie efektów trwały wzrost skali produkcji i możliwości produkcyjnych gospodarstwa był wskazywany najczęściej, tj. przez blisko połowę respondentów. Kolejnym w hierarchii efektem rzeczowym wskazanym przez co czwarte go rolnika był wzrost wydajności pracy (tab. 3). Wymienione wyżej efekty rzeczowe można w zasadzie sprowadzić do wspólnego celu, jakim jest podniesienie wydajności czynników wytwórczych gospodarstwa. Są one zatem pochodną inwestycji w kapitał produkcyjny (tj. ziemię, budynki, budowle, maszyny, urządzenia techniczne, stado podstawowe i nasadzenie).

Wysoko w hierarchii uzyskanych efektów znalazła się również możliwość powiększenia powierzchni użytków rolnych gospodarstwa – deklarowana przez 14,6% rolników. Poza wzrostem specjalizacji gospodarstwa (wskazanym przez 20,8% respondentów), nisko w hierarchii efektów rzeczowych plasowały się takie, które dotyczyły poprawy jakości produkcji, zmiany profilu produkcyjnego, wprowadzenia innowacji produkcyjnych i technologicznych czy też uruchomienia działalności pozarolniczej (tab. 3). Wskazuje to na przewagę w traktowaniu inwestycji jako czynnika powiększania potencjału produkcyjnego gospodarstwa i tym samym na niedocenienie możliwości poprawy pozycji gospodarstwa poprzez orientację na jakość, innowacyjność i konkurencyjność

Tabela 3. Struktura efektów inwestycji współfinansowanych kredytami w latach 1996–1999
 Table 3. Structure of the effects of investment financed by credits in 1996–1999

Typ efektu	Rodzaj efektu inwestycji współfinansowanej kredytem bankowym ¹	Odsetek kredyto-biorców
A. Efekty rzeczowe	trwały wzrost skali produkcji i możliwości produkcyjnych gospodarstwa	44,6
	wzrost wydajności pracy	25,4
	wzrost specjalizacji gospodarstwa	20,8
	zwiększenie powierzchni gospodarstwa	14,6
	wprowadzenie nowej technologii	8,5
	poprawa jakości i uszlachetnienie produktów (np. sortowanie, pakowanie, wstępna obróbka)	8,5
	uruchomienie działalności pozarolniczej w gospodarstwie	6,9
	wprowadzenie nowego rodzaju działalności rolniczej	2,3
	inne	1,5
<i>Razem*</i>		100,0
B. Efekty biznesowe (pozycja rynkowa)	otwarcie możliwości świadczenia nowych usług	18,5
	możliwość sprzedaży produktów w okresach najkorzystniejszych cen (np. budowa chłodni)	13,1
	otwarcie nowych, trwałych możliwości zbycia produktów	12,3
	możliwość sprzedaży produktów w rejonach o wyższych cenach, chłonności rynku (np. zakup samochodu dostawczego)	5,4
<i>Razem*</i>		49,2
C. Efekty ekonomiczno-finansowe	poprawa efektywności ekonomicznej gospodarstwa (wzrost dochodu, obniżka kosztów)	89,3
	obniżenie ryzyka gospodarowania	7,7
	uzyskanie korzyści podatkowych	0,8
<i>Razem*</i>		93,1
D. Efekty pozakonomiczne	poprawa warunków i bezpieczeństwa pracy	37,7
	wzrost satysfakcji użytkownika z tytułu lepszego wykorzystania zasobów gospodarstwa	22,3
	poprawa stanu środowiska naturalnego (np. zmniejszenie emisji ścieków, zalesianie)	2,3
<i>Razem*</i>		62,3

¹Respondenci mieli możliwość wskazania dowolnej liczby efektów w danej grupie, takich jednakże, które rzeczywiście uzyskali lub spodziewają się uzyskać.

*Odsetek rolników, którzy deklarowali uzyskanie efektów danego typu.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wywiadów z rolnikami.

Source: Own elaboration basing on questionnaires.

produkcji. Teżę taką potwierdza stosunkowo niski odsetek rolników, którzy w wyniku inwestycji uzyskali efekty o charakterze biznesowym (łącznie 49,2%). Efekty takie były wynikiem zmian w strukturze powiązań gospodarstwa z rynkiem, prowadzących do podniesienia jego konkurencyjności i możliwości zbycia produktów. W tej grupie efektów będących następstwem realizacji inwestycji najwięcej (18,5%) gospodarstw uzyskało możliwość świadczenia nowych usług (głównie zakupionym sprzętem rolni-

czym oraz usług agroturystycznych), a 13,1% – możliwość sprzedaży produktów w okresach najkorzystniejszych cen (np. dzięki budowie chłodni, silosów itp.). Otwarcie nowych, trwałych możliwości zbycia produktów, np. poprzez integrację z zakładami przetwórstwa rolno-spożywczego lub siecią supermarketów, wykupienie „miejsca” na bazarze lub giełdzie towarowej, otwarcie własnego sklepu itp., wymieniło 12,3% kredytobiorców.

Efekty ekonomiczno-finansowe uzyskane w wyniku inwestycji wykazało łącznie 93,1% rolników. Większość respondentów (89,3%) wskazała na poprawę efektywności ekonomicznej gospodarstwa poprzez progresję dochodów (głównie na skutek zwiększenia wolumenu produkcji) lub obniżenie kosztów gospodarowania. Efekty kosztowe były łączone ze wzrostem wydajności pracy oraz oszczędnościami uzyskanymi w wyniku ograniczenia wydatków na obce usługi produkcyjne (głównie rolnicze) na skutek zakupu własnego środka trwałego (ciągnika, kombajnu itp.). Efekty te można zatem uznać za pochodne efektów rzeczowych i biznesowych.

Efekty pozaekonomiczne wykazało łącznie 62,3% użytkowników gospodarstw. Najczęściej efekty te przejawiały się w poprawie warunków i bezpieczeństwa pracy (37,7% wskazań) oraz rosnącej satysfakcji rolników z lepszego wykorzystania zasobów gospodarstwa (użytków rolnych, budynków, zasobów siły roboczej itp.), co wykazało 22,3% użytkowników (tab. 3). Analiza wypowiedzi rolników wskazuje, iż pierwszy z wymienionych efektów był rezultatem inwestycji w nowe, bardziej wydajne środki pracy, drugi zaś pochodną efektów skali. Bardzo nisko natomiast było oddziaływanie inwestycji na poprawę stanu środowiska naturalnego, efekt ten bowiem wymieniło zaledwie 2,3% rolników. Może to sugerować, iż przy podejmowaniu inwestycji troska o bezpośrednie otoczenie gospodarstwa jest przesłanką niemal zupełnie przez rolników niedostrzeganą lub pomijaną. Pojawia się tu zatem potrzeba i duże pole do działania w kształtowaniu świadomości ekologicznej rolników. Jest to niezwykle istotne w kontekście wymogów, a zarazem szans dla rolnictwa, jakie w tym zakresie przynosi integracja z Unią Europejską, np. poprzez wsparcie w ramach programów rolno-środowiskowych [Wiatrak 2001].

Wysoka i pozytywna ocena efektów inwestycji finansowanych kredytami dokonana przez rolników nasuwa pytanie: dlaczego wobec tego tak niewielki odsetek użytkowników gospodarstw w regionie korzysta z takiego wsparcia? (w badanym okresie wynosił on 6,15%)³. Częściową odpowiedź może przynieść zestawienie i analiza wypowiedzi rolników, którzy, pomimo uzyskania pozytywnych efektów zastosowania kredytu inwestycyjnego, nie zamierzali w najbliższej przyszłości (tj. okresie 4 lat) korzystać z tej formy finansowania gospodarstwa (w badanej populacji rolnicy tacy stanowili 60%). Wśród czynników ograniczających zainteresowanie rolników kredytami inwestycyjnymi warunki, na jakich otrzymywano kredyt oraz relacje z bankiem były postrzegane jako problem przez stosunkowo niewielki odsetek użytkowników gospodarstw. Co do warunków kredytu rolnicy wskazywali na takie ograniczenia, jak uciążliwe procedury (19,2% wskazań) oraz wysokie oprocentowanie kredytów (7,7% wskazań). Z kolei trudności we współpracy z bankiem przejawiały się w takich aspektach, jak wysokie prowizje banku oraz wysokie – zdaniem rolników – wymagania banków co do zabez-

³Obliczenia własne na podstawie sprawozdań z działalności ARiMR w latach 1996–1999, ARiMR, Warszawa.

pieczeń kredytów, zdolności kredytowej oraz udziału własnego w planowanej inwestycji. Łącznie bariery tego rodzaju były deklarowane przez 19,6% respondentów. Większość rolników tej grupy (76,9%) identyfikowała bariery z sytuacją wewnętrzną gospodarstwa, tj. jego słabością ekonomiczną czy brakiem następców. Ich negatywna postawa wynikała przede wszystkim z obaw przed trudnościami w spłacie kredytów, a także zamiaru ograniczania działalności rolniczej (7,7% rolników).

Wszyscy rolnicy w badanej grupie dostrzegali ograniczenia wynikające z ogólnej sytuacji makroekonomicznej. Wśród czynników tego rodzaju wymieniano niską dochodowość produkcji rolnej (46,2% wskazań) oraz problemy ze zbytem produktów – wynikające w szczególności z niestabilności i niedorozwoju rynku rolnego w regionie (37,1%). Rolnicy wskazywali także na niewystarczające, ich zdaniem, wsparcie dla rolnictwa ze strony budżetu państwa (14,1%).

WNIOSKI

1. Gospodarstwa rolnicze, w których finansowano inwestycje kredytami, na tle ogółu gospodarstw rolniczych w regionie wyróżniają się znacząco większym obszarem użytków rolnych, silniejszymi powiązaniem z rynkiem i presją na unowocześnienie potencjału wytwórczego. Wyróżniają się one ponadto korzystniejszymi cechami społeczno-osobowymi użytkowników, takimi jak: młodszy wiek, lepsze wykształcenie i optymistyczny stosunek do perspektyw gospodarowania. Swoją ofertę kredytową banki powinny zatem kierować do użytkowników tego typu gospodarstw.
2. Wyniki badań wskazują, iż realizacja inwestycji może przynosić efekty ekonomiczne i pozaekonomiczne. Efekty pierwszej grupy można podzielić na rzeczowe i biznesowe, które określamy jako pierwotne, oraz ekonomiczno-finansowe, będące pochodną efektów pierwotnych. Na ogół wtórne, ale niezwykle istotne znaczenie mają efekty pozaekonomiczne. Inwestycje poprzez poprawę warunków i bezpieczeństwa pracy, lepsze wykorzystanie zasobów gospodarstwa oraz ochronę środowiska naturalnego wpływają na ogólną równowagę gospodarstwa i wzrost satysfakcji rolników z wykonywanego zawodu.
3. Wypowiedzi rolników wskazują, że realizacja inwestycji finansowanej kredytem przynosiła wiele efektów wiązanych. Uzyskanie więcej niż jednego efektu deklarowało bowiem aż 91,5% użytkowników gospodarstw, a efekty we wszystkich czterech grupach wskazał co trzeci respondent.
4. Struktura rodzajowa efektów inwestycji i ich wzajemne powiązania wskazują na dominację oddziaływań proefektywnościowych w gospodarstwach kredytobiorców. Skutkują one wzrostem dochodów z produkcji rolnej i poprawą zagospodarowania majątku. Niewiele efektów inwestycji (6,9%) dotyczy natomiast rozwoju działalności pozarolniczej, która pozwoliłaby wiązać zbędne zasoby pracy w gospodarstwach rolnych.
5. Ocena efektów kredytów inwestycyjnych, wskazuje na ich znaczącą rolę w rozwoju gospodarstw, rzadko wykraczającą jednak poza tradycyjną produkcję rolną. Niewielki jest wpływ kredytowania inwestycyjnego na zmiany w strukturze czynników produkcji, modelu gospodarowania i relacji gospodarstwa z otoczeniem rynkowym, a zatem na te elementy, które można lokować w płaszczyźnie przemian strukturalnych.

PIŚMIENICTWO

- Daniłowska A., 2000. Skuteczność kredytu preferencyjnego jako narzędzia restrukturyzacji polskiego rolnictwa w latach 1995–1998. *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, ZN SGGW, nr 39, s. 29–42.
- Jarka S., 1997. Wykorzystanie kredytów w gospodarstwach rolniczych. *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, ZN SGGW, nr 31, s. 73–84.
- Kalinowski J., 2002. Wpływ kredytów inwestycyjnych na innowacje w gospodarstwach rolnych na przykładzie wybranych gmin województwa dolnośląskiego. *Roczniki SERiA*, t. IV, z. 6, s. 83–86.
- Kulawik J., 1997. Efekty kredytów inwestycyjnych w gospodarstwach rodzinnych prowadzących rachunkowość rolną dla IERiGŻ. IERiGŻ, Warszawa.
- Kulawik J., 1998. Celowość interwencjonizmu kredytowego w rolnictwie. *Więś i Rolnictwo*, nr 3, s. 62–71.
- Manteuffel R., 1981. *Ekonomika i organizacja przedsiębiorstw rolnych*. PWRiL, Warszawa.
- Mańko S., 2000. Zasoby i wykorzystanie siły roboczej w gospodarstwach korzystających z kredytu dla „młodych rolników”. *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, ZN SGGW, nr 41.
- Podstawka M., Nawrocki T., 2001. Perspektywy kredytowania rolnictwa przez BGŻ. *Wydawnictwo SGGW*, Warszawa, s. 9–68.
- Rolnictwo województwa podkarpackiego. *Urząd Statystyczny w Rzeszowie*, Rzeszów, 2002.
- Sprawozdanie z działalności ARiMR w 1999 r. ARiMR, Warszawa 2000.
- Wiatrak A.P., 2001. Polityka ekologiczna rozwoju obszarów wiejskich [w:] *Przyrodnicze i ekonomiczne warunki zrównoważonego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich*. Zeszyty Naukowe AR w Krakowie, nr 373, z. 76, s. 17–21.
- Woś A., 1999. Instrumenty restrukturyzacji i modernizacji gospodarstw rolnych IERiGŻ, nr 3, Warszawa.

THE EFFECTS OF INVESTMENT CREDITS IN AGRICULTURAL FARMS OF THE PODKARPACKI REGION IN ASPECT OF THEIR STRUCTURAL TRANSFORMATIONS

Abstract. Investments are the most effective factors of development of agriculture. In agricultural farms the fund of accumulation is the main source of financing of investment. However, dispersed agriculture is not able to finance its development independently. The external financing (e.g. credits) plays there a significant role. Efficiency of the investment credit depends on results, which brings its usage and their compatibility with postulated aims of the farm. The paper presents the effects of investment credits used by farmers in the Podkarpacki region.

Key words: investment credit, structural transformations, effects of investment

Ryszard Kata, Uniwersytet Rzeszowski, Wydział Ekonomii, Zakład Finansów, ul. M. Œwiklińskiej 2, 35-601, Rzeszów, e-mail: rdkata@univ.rzeszow.pl

POJĘCIE UŻYTKÓW GRUNTOWYCH W ŚWIETLE OBOWIĄZUJĄCYCH UREGULOWAŃ PRAWNYCH

Leokadia Kiszczak, Beata Szczecińska

Streszczenie. W opracowaniu szczegółowo omówiono podstawowe pojęcia z zakresu klasyfikacji użytków gruntowych. Porównano klasyfikację poprzednio obowiązującą z wprowadzoną w 2001 roku. Określono zmiany wynikające z obowiązujących uregulowań prawnych. Według poprzednio obowiązującej klasyfikacji wyróżniano osiem grup użytków gruntowych. Nowe przepisy w sprawie ewidencji gruntów i budynków wprowadziły zmiany w podziale użytków gruntowych i obecnie dzieli się je siedem grup. Zmiany dotyczą również przynależności niektórych gruntów do poszczególnych grup użytków. Obowiązująca klasyfikacja porządkuje i rozszerza zakres niektórych pojęć. Wprowadzone zmiany zdezaktualizowały treści z tego zakresu w publikacjach książkowych ekonomiczno-rolniczych i gospodarki nieruchomości.

Słowa kluczowe: grunt, użytek gruntowy, użytek rolny, grunt rolny

WSTĘP

Nieustanne zmiany w przepisach prawa determinują konieczność weryfikacji pojęć i klasyfikacji gruntów mających znaczenie zarówno w praktyce gospodarczej, jak i w literaturze ekonomiczno-rolniczej oraz z zakresu gospodarki nieruchomości. Są one wynikiem przemian zachodzących w gospodarce i dostosowywania do obowiązujących w Unii Europejskiej przepisów prawa.

Niniejsze opracowanie jest próbą analizy podstawowych pojęć i klasyfikacji z zakresu gospodarki gruntami. Celem opracowania jest porównanie takich pojęć, jak: grunt, użytek gruntowy, użytek rolny, grunt rolny, używanych dotychczas w ewidencji gruntów i literaturze z pojęciami wynikającymi z aktualnych uregulowań prawnych.

ZAKRES PRZEDMIOTOWY POJĘĆ UŻYTKÓW GRUNTOWYCH I ICH KLASYFIKACJA

Podstawowe pojęcia o różnym zakresie przedmiotowym to: grunt, użytek gruntowy, użytek rolny i grunt rolny. Według Hopfera i innych [1997], grunt to obszar skorupy ziemskiej wykorzystywany do uprawiania roślin rolniczych, sadowniczych lub leśnych

(użytki), wznoszenia na nim budowli i jako obszar bezużyteczny (nieużytki). Podobnie pojęcie gruntu podaje Laguna [2001], jednak pomija w definicji nieużytki.

Większość autorów definiuje użytek gruntowy jako ciągłą część powierzchni ziemi użytkowaną w jednolity sposób. Według poprzednio obowiązującego Rozporządzenia Ministra Gospodarki Przestrzennej i Budownictwa oraz Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej z dnia 17 grudnia 1996 r. w sprawie ewidencji gruntów i budynków [DzU nr 158, poz. 813], wyróżniano następujące grupy użytków gruntowych:

- 1) użytki rolne (grunty orne, łąki, pastwiska, sady),
- 2) użytki leśne (lasy i grunty leśne, grunty zadrzewione i zakrzewione),
- 3) grunty pod wodami (pod wodami płynącymi, stojącymi i pod rowami),
- 4) użytki kopalniane (czynne odkrywkowe zakłady górnicze),
- 5) tereny komunikacyjne (drogi, tereny kolejowe, inne komunikacyjne),
- 6) grunty zabudowane i zurbanizowane (zabudowy mieszkaniowej, przemysłowej, inne zabudowane, zurbanizowane, rekreacyjne),
- 7) tereny różne (np. wały ochronne),
- 8) nieużytki (bagna, piaski, utwory skalne, tereny zdewastowane itp.).

Analogiczna klasyfikacja podawana była przez niektórych autorów opracowań ekonomiczno-rolniczych, między innymi przez S. Stachaka [1998].

Nowe Rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego i Budownictwa z dnia 29 marca 2001 r. [DzU Nr 38, poz. 454] w sprawie ewidencji gruntów i budynków wprowadza zmiany w podziale użytków gruntowych. Dla celów ewidencji dzieli się użytki na następujące grupy:

- 1) użytki rolne,
- 2) grunty leśne oraz zadrzewione i zakrzewione,
- 3) grunty zabudowane i zurbanizowane,
- 4) użytki ekologiczne, oznaczone symbolem złożonym z litery „E” oraz symbolu odpowiedniego użytku gruntowego, określającego sposób zagospodarowania lub użytkowania terenu, np. E-Ws, E-Ls,
- 5) nieużytki, oznaczone symbolem N,
- 6) grunty pod wodami,
- 7) tereny różne, oznaczone symbolem Tr.

Dla prowadzenia działalności rolniczej największe znaczenie mają użytki rolne. Obowiązujące obecnie rozporządzenie zalicza do nich:

- 1) grunty orne, oznaczone symbolem R,
- 2) sady, oznaczone symbolem złożonym z litery „S” oraz symbolu odpowiedniego użytku gruntowego, stanowiącego część składową oznaczenia klasy gleboznawczej gruntu, na którym założono sad (np. S-R, S-L),
- 3) łąki trwałe, oznaczone symbolem L,
- 4) pastwiska trwałe, oznaczone symbolem Ps,
- 5) grunty rolne zabudowane, oznaczone symbolem złożonym z litery „B” oraz symbolu odpowiedniego użytku gruntowego, stanowiącego część składową oznaczenia klasy gleboznawczej gruntu, na którym wzniesiono budynki (np. B-R, B-L),
- 6) grunty pod stawami, oznaczone symbolem Wsr,
- 7) rowy, oznaczone symbolem W.

W załączniku nr 6 do rozporządzenia szczegółowo scharakteryzowano grunty należące do poszczególnych kategorii użytków rolnych. Do gruntów ornych zaliczono grunty:

- a) poddane stałej uprawie mechanicznej mającej na celu produkcję ziemiopłodów rolniczych lub ogrodniczych, w tym grunty, na których zostały urządzone ogrody działkowe oraz szklarnie i inspekty,
- b) nadające się do uprawy, o której mowa w punkcie a), ale zajęte pod plantacje chmielu, wikliny, drzew (np. choinek) oraz szkółki drzew ozdobnych i krzewów,
- c) ugory, odłogi.

Sady to grunty o powierzchni co najmniej 0,1 ha zasadzone drzewami i krzewami owocowymi o zwartym nasadzeniu (min. 600 drzew lub 2000 krzewów na 1 ha), szkółki drzew i krzewów owocowych oraz winnice.

Łąki trwale to grunty pokryte zwartą wieloletnią roślinnością, złożoną z licznych gatunków traw, roślin motylkowych i ziół, tworzących ruń łąkową, systematycznie koszoną, a w rejonach górskich – hale i poloniny z zasady koszone.

Pastwiska trwale obejmują grunty pokryte podobną jak na łąkach roślinnością, z reguły wypasane, a w rejonach górskich – hale i poloniny, które z zasady nie są koszone, lecz wypasane.

Do gruntów rolnych zabudowanych zalicza się grunty zajęte pod budynki mieszkalne oraz inne budynki i urządzenia budowlane służące produkcji rolniczej, nie wyłączając produkcji rybnej, oraz przetwórstwu rolniczo-spożywczemu (kotłownie, komórki, garaże, szopy, stodoły, wiaty, spichlerze, budynki inwentarskie, place składowe i manewrowe w obrębie zabudowy itp.), a także zajęte pod ogródki przydomowe w gospodarstwach rolnych.

Grunty pod stawami to grunty pod zbiornikami wodnymi (z wyjątkiem jezior i zbiorników zaporowych z urządzeniami do regulacji poziomu wód), wyposażonymi w urządzenia hydrotechniczne, nadającymi się do chowu, hodowli i przetrzymywania ryb, obejmujące powierzchnię ogroblowaną wraz z systemem rowów oraz tereny przyległe do stawów i z nimi związane, a należące do obiektu stawowego.

Do gruntów pod rowami zalicza się grunty zajęte pod otwarte rowy pełniące funkcje urządzeń melioracji wodnych dla gruntów wykorzystanych do produkcji rolniczej.

Obecnie obowiązująca klasyfikacja rozszerza pojęcia użytków rolnych o grunty rolne zabudowane, grunty pod stawami i grunty pod rowami.

W drugiej grupie użytków gruntowych użytki leśne zostały zastąpione pojęciem grunty leśne oraz zadrzewione i zakrzewione. W rozporządzeniu grunty leśne dzielą się na:

- 1) lasy, oznaczone symbolem Ls,
- 2) grunty zadrzewione i zakrzewione, oznaczone symbolem Lz lub, w przypadku zadrzewień śródpolnych, zaistniałych na gruntach objętych klasyfikacją gleboznawczą, symbolem złożonym z liter „Lz” oraz symbolu odpowiedniego użytku gruntowego, stanowiącego część składową oznaczenia klasy gleboznawczej gruntu, np. Lz-R, Lz-L, Lz-Ps.

Do lasów zalicza się grunty określone jako „las” w ustawie z dnia 28 września 1991 r. o lasach [DzU z 2000 r. Nr 56, poz. 679, Nr 86, poz. 958 i Nr 120, poz. 1268].

Grunty zadrzewione i zakrzewione obejmują grunty porośnięte roślinnością leśną, których pole powierzchni jest mniejsze od 0,1 ha, a także:

- a) śródpolne skupiska drzew i krzewów niezaliczone do lasów,
- b) tereny torfowisk, pokrytych częściowo kępami krzewów i drzew karłowatych,
- c) grunty porośnięte wikliną w stanie naturalnym oraz krzewiastymi formami wierzb w dolinach rzek i obniżeniach terenu,
- d) przylegające do wód powierzchniowych grunty porośnięte drzewami lub krzewami, stanowiące biologiczną strefę ochronną cieków i zbiorników wodnych,
- e) jary i wąwozy pokryte drzewami i krzewami w sposób naturalny lub sztuczny w celu zabezpieczenia przed erozją, niezaliczone do lasów,
- f) wysypiska kamieni i gruzowiska porośnięte drzewami i krzewami,
- g) zadrzewione i zakrzewione tereny nieczynnych cmentarzy, poza zwartymi kompleksami lasów,
- h) skupiska drzew i krzewów mające charakter parku, ale niewyposażone w urządzenia i budowle służące rekreacji i wypoczynkowi.

Trzecią grupę użytków gruntowych poprzednio stanowiły grunty pod wodami, a obecnie stanowią grunty zabudowane i zurbanizowane. Grunty te dzielą się na:

- 1) tereny mieszkaniowe, oznaczone symbolem B,
- 2) tereny przemysłowe, oznaczone symbolem Ba,
- 3) inne tereny zabudowane, oznaczone symbolem Bi,
- 4) zurbanizowane tereny niezabudowane, oznaczone symbolem Bp,
- 5) tereny rekreacyjno-wypoczynkowe, oznaczone symbolem Bz,
- 6) użytki kopalne, oznaczone symbolem K,
- 7) tereny komunikacyjne, w tym:
 - a) drogi, oznaczone symbolem Dr,
 - b) tereny kolejowe, oznaczone symbolem Tk,
 - c) inne tereny komunikacyjne, oznaczone symbolem Ti.

Do terenów mieszkaniowych zalicza się grunty niewykorzystywane do produkcji rolnej i leśnej, zajęte pod budynki mieszkalne, urządzenia funkcjonalnie związane z budynkami mieszkalnymi (podwórza, dojazdy, przejścia, przydomowe place gier i zabaw itp.), a także ogródki przydomowe.

Tereny przemysłowe obejmują grunty zajęte pod budynki i urządzenia służące produkcji przemysłowej, a także ujęcia wody, oczyszczalnie ścieków, stacje transformatorowe, czynne hałdy i wysypiska, urządzenia magazynowo-składowe, bazy transportowe i remontowe itp.

W skład innych terenów zabudowanych zaliczono grunty zajęte pod budynki i urządzenia związane z administracją, służbą zdrowia, handlem, kultem religijnym, rzemiosłem, usługami, nauką, oświatą, kulturą i sztuką, wypoczynkiem, łącznością itp., czynne cmentarze, grzebowiska zwierząt oraz inne grunty zabudowane, niewyszczególnione w punktach 1 i 2.

Do zurbanizowanych terenów niezabudowanych zalicza się grunty niezabudowane, przeznaczone w planach zagospodarowania przestrzennego pod zabudowę, wyłączone z produkcji rolnej i leśnej.

Tereny rekreacyjno-wypoczynkowe obejmują niezajęte pod budynki:

- a) tereny ośrodków wypoczynkowych, tereny zabaw dziecięcych, plaże, urządzone parki, skwery, zieleńce (poza pasami ulic),
- b) tereny o charakterze zabytkowym: ruiny zamków, grodziska, kurhany, pomniki przyrody itp.,
- c) tereny sportowe: stadiony, boiska sportowe, skocznie narciarskie, tory saneczkowe, strzelnice sportowe, kąpieliska itp.,
- d) tereny spełniające funkcje rozrywkowe: lunaparki, wesole miasteczka itp.,
- e) ogrody zoologiczne i botaniczne,
- f) tereny zieleni nieurządzonej niezaliczone do lasów oraz gruntów zadrzewionych i zakrzewionych.

Użytki kopalne to grunty zajęte przez czynne odkrywkowe kopalnie, w których odbywa się wydobywanie kopalin (w poprzedniej klasyfikacji stanowiły one czwartą – oddzielną grupę użytków gruntowych).

Tereny komunikacyjne stanowiły wcześniej odrębną – piątą grupę użytków gruntowych, obecnie natomiast zostały włączone do gruntów zabudowanych i zurbanizowanych. W skład terenów komunikacyjnych wchodzi:

- a) drogi, tj. grunty w granicach pasów drogowych dróg publicznych i dróg wewnętrznych w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 21 marca 1985 r. o drogach publicznych (DzU z 2000 r. Nr 71, poz. 838 i Nr 86, poz. 958), do których w szczególności zalicza się grunty zajęte pod drogi: krajowe, wojewódzkie, powiatowe, gminne, w osiedlach mieszkaniowych, dojazdowe do gruntów rolnych i leśnych oraz do obiektów użyteczności publicznej, a także place postojowe i manewrowe przy dworcach kolejowych, autobusowych i lotniczych, portach morskich, rzecznych i innych oraz ogólnodostępne dojazdy do ramp wylądowczych i placów składowych (nie są drogami w rozumieniu rozporządzenia grunty zajęte pod wewnętrzną komunikację gospodarstw rolnych, leśnych oraz poszczególnych nieruchomości; wlicza się je do przyległego do nich użytku gruntowego),
- b) tereny kolejowe – grunty zajęte pod obiekty, budowle i inne urządzenia przeznaczone do wykonywania i obsługi ruchu kolejowego (torowiska, stacje, rampy, magazyny, bocznice kolejowe itp.),
- c) inne tereny komunikacyjne, które obejmują grunty zajęte pod: porty lotnicze i inne budowle oraz urządzenia służące komunikacji lotniczej, urządzenia portowe, przystanie, obiekty i budowle służące komunikacji wodnej, naziemne obiekty, budowle i urządzenia górskich kolei linowych, torowiska tramwajowe poza pasami ulic i dróg, a także obiekty i urządzenia związane z komunikacją miejską, urządzone parkingi poza lasami państwowymi (zgodnie z ustawą o lasach parkingi leśne są zaliczane do gruntów leśnych – użytków leśnych), dworce autobusowe, wały ochronne wód przystosowane do ruchu kołowego.

Czwartą grupę użytków gruntowych stanowią użytki ekologiczne obejmujące prawnie chronione pozostałości ekosystemów, takich jak: naturalne zbiorniki wodne, śródpolne i śródleśne „oczka wodne”, kępy drzew i krzewów, bagna, torfowiska, wydmy, płaty nieużytkowanej roślinności, starorzecza, wychodnie skalne, skarpy, kamieńce itp. Użytki ekologiczne określa rozporządzeniem właściwy wojewoda lub uchwałą rada gminy na podstawie przepisów o ochronie przyrody.

W skład nieużytków (piątej grupy użytków gruntowych) wchodzi niezakwalifikowane do użytków gruntowych bagna (błota, topieliska, trzęsawiska, moczary, rojsty), piaski (piaski ruchome, plaże nieurządzone, piaski nadbrzeżne, wydmy), naturalne utwory fizjograficzne, takie jak: urwiska, strome stoki, uskoki, skały, rumowiska, a także nieprzeznaczone do rekultywacji wyrobiska po wydobywaniu kopalini.

Kolejna grupa użytków gruntowych w rozporządzeniu to grunty pod wodami, do których zalicza się:

- 1) grunty pod morskimi wodami wewnętrznymi, tj. grunty pokryte morskimi wodami wewnętrznymi, które obejmują:
 - a) część Jeziora Nowowarpieńskiego i część Zalewu Szczecińskiego, wraz ze Świną i Dziwną oraz Zalewem Kamieńskim, znajdujące się na wschód od granicy państwowej między Rzeczpospolitą Polską a Republiką Federalną Niemiec, oraz rzekę Odrę pomiędzy Zalewem Szczecińskim a wodami portu Szczecin,
 - b) część Zatoki Gdańskiej (szczegółowo określona w załączniku 6 do rozporządzenia),
 - c) część Zalewu Wiślanego znajdującą się na południowy zachód od granicy państwowej,
 - d) wody portów określone od strony morza linią łączącą najdalej wysunięte w morze stałe urządzenia portowe, stanowiące integralną część systemu portowego;
- 2) grunty pod wodami powierzchniowymi płynącymi, do których zalicza się grunty pod wodami płynącymi w rzekach, potokach górskich, kanałach i innych ciekach, o przepływach stałych lub okresowych, oraz źródła, z których cieki biorą początek, a także grunty pod wodami znajdującymi się w jeziorach i zbiornikach sztucznych, z których cieki wypływają lub do których wpływają;
- 3) grunty pod wodami powierzchniowymi stojącymi, tj. grunty pod wodami w jeziorach i zbiornikach innych niż określone w punktach 1 i 2.

Ostatnią grupę użytków gruntowych stanowią tereny różne, do których zalicza się wszystkie pozostałe grunty, których nie można zaliczyć do innych użytków, takie jak: grunty przeznaczone (przez właściwe organy) do rekultywacji, niezagospodarowane grunty zrekultywowane oraz wały ochronne.

Pojęcie gruntów rolnych jest związane z definicją nieruchomości rolnych, podaną w art. 461 k.c. Określa ona, że nieruchomości rolne (grunty rolne) stanowią te nieruchomości, które są lub mogą być wykorzystywane do prowadzenia działalności wytwórczej w rolnictwie w zakresie produkcji roślinnej i zwierzęcej, nie wyłączając produkcji ogrodniczej, sadowniczej i rybnej. Pojęcie gruntów rolnych pojawia się także w ustawie o ochronie gruntów rolnych i leśnych z dnia 3 lutego 1995 r. [DzU z 1995 r. Nr 16, poz. 78 wraz z późniejszymi zmianami]. Zgodnie z ww. ustawą, gruntami rolnymi są grunty:

- 1) określone w ewidencji gruntów jako użytki rolne,
- 2) pod stawami rybnymi i innymi zbiornikami wodnymi, służącymi wyłącznie dla potrzeb rolnictwa,
- 3) pod wchodzącymi w skład gospodarstw rolnych budynkami mieszkalnymi oraz innymi budynkami i urządzeniami służącymi wyłącznie produkcji rolniczej oraz przetwórstwu rolno-spożywczemu,

- 4) pod budynkami i urządzeniami służącymi bezpośrednio do produkcji rolniczej uznanej za dział specjalny, stosownie do przepisów o podatku dochodowym od osób fizycznych i podatku dochodowym od osób prawnych,
- 5) parków wiejskich oraz pod zadrzewieniami i zakrzewieniami śródpolnymi, w tym również pod pasami przeciwwietrznymi i urządzeniami przeciwerozyjnymi,
- 6) pracowniczych ogrodów działkowych i ogrodów botanicznych,
- 7) pod urządzeniami: melioracji wodnych, przeciwpowodziowych i przeciwpożarowych, zaopatrzenia rolnictwa w wodę, kanalizacji oraz utylizacji ścieków i odpadów dla potrzeb rolnictwa i mieszkańców wsi,
- 8) zrekultywowane dla potrzeb rolnictwa,
- 9) torfowisk i oczek wodnych,
- 10) pod drogami dojazdowymi do gruntów rolnych.

Grunt rolny, a tym samym nieruchomości rolna, może składać się z użytków rolnych, ale również z innych rodzajów użytków gruntowych i naniesień na tych użytkach. Pojęcie gruntów rolnych rozumiane było zawsze jako pojęcie szersze (zarówno w literaturze, jak i definicji dotyczącej nieruchomości rolnych) od pojęcia użytków rolnych. W załączniku 6 do rozporządzenia o ewidencji gruntów i budynków pojęcie gruntów rolnych występuje tylko przy charakterystyce użytków gruntowych zabudowanych i zurbanizowanych i może być odczytane jako odnoszące się wyłącznie do gruntów rolnych zabudowanych. Określenie pojęcia użytków rolnych sformułowane i obowiązujące w ustawie o ochronie gruntów rolnych i leśnych nie jest jednoznaczne z pojęciem zawartym w obowiązującym rozporządzeniu. Rozbieżności w zaliczaniu poszczególnych kategorii gruntów do określonej grupy użytków rolnych mogą utrudniać właściwe rozumienie opisanych pojęć.

PODSUMOWANIE

Obowiązujące obecnie przepisy wprowadziły zmiany w klasyfikacji użytków gruntowych, które dotyczą:

- 1) grup użytków gruntowych,
- 2) przynależności niektórych gruntów do poszczególnych grup użytków (np. do użytków rolnych oprócz gruntów ornych, łąk, pastwisk i sadów zalicza się również grunty rolne zabudowane, grunty pod stawami i rowy).

Zmiana klasyfikacji użytków gruntowych, zawarta w rozporządzeniu dotyczącym ewidencji gruntów i budynków, wpłynęła z jednej strony, na jej uszczegółowienie i uporządkowanie, a z drugiej strony – na rozbieżności w porównaniu z pojęciami występującymi w ustawie o ochronie gruntów rolnych i leśnych. Ponadto, wprowadzone zmiany spowodowały, że publikacje książkowe ekonomiczno-rolnicze i z zakresu gospodarki nieruchomościami wydane do 2001 roku zawierają nieaktualne klasyfikacje i definicje omawianych w tym opracowaniu pojęć.

PISMIENNICTWO

- Hopfer A. (red.), 1997. Szacowanie nieruchomości niezurbanizowanych. Wydawnictwo TWIGGER, Warszawa.
- Laguna T., 2001. Wycena nieruchomości i gospodarstw rolnych. Wydawnictwo Zachodnie Centrum Organizacji, Zielona Góra.
- Stachak S., 1998. *Ekonomika agrofirmy*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Rozporządzenie Ministra Gospodarki Przestrzennej i Budownictwa oraz Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej z dnia 17 grudnia 1996 r. w sprawie ewidencji gruntów i budynków. DzU Nr 158, poz. 813.
- Rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego i Budownictwa z dnia 29 marca 2001 r. w sprawie ewidencji gruntów i budynków. DzU Nr 38, poz. 454.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks Cywilny. DzU Nr 16, poz. 93 z późniejszymi zmianami.
- Ustawa z dnia 28 września 1991 r. o lasach (tekst jednolity). DzU z 2000 r. Nr 56, poz. 679 z późniejszymi zmianami.
- Ustawa z dnia 3 lutego 1995 r. o ochronie gruntów rolnych i leśnych. DzU Nr 16, poz. 78 z późniejszymi zmianami.

DEFINITION OF AGRICULTURAL GROUND FOLLOWED ON LATEST OBLIGATORY REGULATIONS

Abstract. In this article basic definitions regarding agricultural ground classifications have been presented. It was compared the former classification with the one currently being in force. Consequently, it was described changes in the official formal regulations. According to former classification there were eight groups of agricultural grounds. The new being in force regulations regarding real estate registry of grounds and buildings distinguish seven kinds of agricultural grounds. Changes are with regards to appurtenance of some of grounds to different groups. The being in force classification put in order and extends range of some notions. The introduced changes in regulations made inaccurate some of the elaborations contained in economic and agricultural publications of this domain.

Key words: ground, ground use, farming use, farming ground

Leokadia Kiszczak, Katedra Zarządzania Przedsiębiorstwami Akademii Rolniczej w Szczecinie, ul. Monte Cassino 16, 70-466 Szczecin, e-mail: lkiszczak@e-ar.pl

Beata Szczecińska, Katedra Zarządzania Przedsiębiorstwami Akademii Rolniczej w Szczecinie, ul. Monte Cassino 16, 70-466 Szczecin, e-mail: bszczecińska@e-ar.pl

ZMIANY W ZASOBACH SIŁY ROBOCZEJ I W MAJĄTKU A WYNIKI EKONOMICZNE PRZEDSIĘBIORSTW AGROBIZNESU

Bogdan Klepacki, Anna Żelazowska

Streszczenie. W opracowaniu przedstawiono wyniki badań przeprowadzonych w 20 średnich i dużych przedsiębiorstwach agrobiznesu położonych w województwie świętokrzyskim. Stwierdzono znaczne zmiany w zatrudnieniu oraz w wartości posiadanego majątku. W większości przedsiębiorstw zmniejszono zatrudnienie (w połowie przedsiębiorstw nawet o ponad 50%). Wartość majątku także ulegała zmianom, z przewagą tendencji spadkowych. Zmiany te jednak nie wystarczyły do przeciwdziałania spadkowi siły ekonomicznej przedsiębiorstw. Stwierdzono, że dokonane zmiany ilościowe nie były wystarczające, potrzebne są bowiem także dostosowania jakościowe dotyczące zarządzania, technologii produkcji i kontaktów z rynkiem.

Słowa kluczowe: agrobiznes, wyniki ekonomiczne, siła robocza, majątek

WSTĘP

W latach dziewięćdziesiątych w Polsce miały miejsce historyczne zmiany, określane jako transformacja ustrojowa. Wiązała się ona z przejściem od gospodarki centralnie planowanej do gospodarki rynkowej. Zmiany te objęły prawie wszystkie dziedziny życia gospodarczego, politycznego i społecznego. Głównym celem zmian gospodarczych było kształtowanie podstaw do przywrócenia równowagi rynkowej, zachwianej w końcu lat osiemdziesiątych, ograniczenie galopującej inflacji, a także stworzenie rynku dóbr i usług, rynku kapitałowego i rynku pracy [Klepacki 2002]. Ze zmianami tymi wiązały się takie zjawiska, jak: deregulacja, liberalizacja, prywatyzacja, komunalizacja, komercjalizacja oraz restrukturyzacja. Transformacja objęła wszystkie branże, w tym rolnictwo i cały agrobiznes, jak też zmieniła warunki funkcjonowania poszczególnych przedsiębiorstw. Rozpoczął się trudny okres dla przedsiębiorstw agrobiznesu [Klepacki, Łowicka 2002].

METODYKA BADAŃ

Dla zobrazowania kierunków zmian przy przystosowywaniu się do nowych warunków funkcjonowania przedstawiono zachowania 20 przedsiębiorstw agrobiznesu położonych w województwie świętokrzyskim. Badania przeprowadzono w ramach grantu KBN nr 3 P06R 047 24. Badaniami objęto wszystkie przedsiębiorstwa agrobiznesu, które zatrudniały w okresie badań 50 lub więcej osób i wyraziły zgodę na udostępnienie danych [Lowicka 2003]. Przedsiębiorstwa podjęły różne działania w celu przetrwania w nowych warunkach rynkowych. Dotyczyły one głównie zmian w zasobach ludzkich i w strukturze majątkowej. Badania przeprowadzono w latach 2001–2002, dane zaś obejmowały okres 1990–2000.

ZMIANY W ZATRUDNIENIU

Istotnym składnikiem kosztów w przedsiębiorstwie są płace, stąd też dla ich obniżenia ważną była racjonalizacja zatrudnienia. W tabeli 1 zaprezentowano zmiany w zatrudnieniu w badanych przedsiębiorstwach w latach 1990–2000, z podziałem przedsiębiorstw na grupy o zróżnicowanych kierunkach i skali zmian.

Tabela 1. Zmiany w zatrudnieniu w badanych przedsiębiorstwach w latach 1990–2000
Table 1. The change in employment in investigated enterprises in 1990–2000

Przedsiębiorstwa	Zmiany w zatrudnieniu [%]			
	–50 i więcej	–50 – –10	–10 – +10	ponad +10
GS Jędrzejów	–	36,2	–	–
GS Chmielnik	84,4	–	–	–
GS Bodzechów	69,2	–	–	–
GS Kazimierza Wielka	84,0	–	–	–
Pro-Agro Kunów	80,1	–	–	–
Agroma Kielce	61,3	–	–	–
KPN CN Kielce	78,6	–	–	–
OPOZH Piekoszków	57,6	–	–	–
Ekoplon S.A. Grabki D.	–	–	–	25,6
Cukrownia Częstocice	–	19,3	–	–
Cukrownia Włostów	50,3	–	–	–
ZPP Ceman Ostrowiec	62,0 (1996–2000)	–	–	1,9-krotnie (1990–1996)
OSM Chmielnik	–	33,6	–	–
OSM Włoszczowa	–	19,5	–	–
OSM Opatów	–	15,5 (1998–2000)	–1,0 (1990–1992) +9,3 (1994–1996)	–
OSM Sandomierz	–	40 (1990–1996)	+8,0 (1998) –2,0 (2000)	–
OSM Wójcza	–	29,7 (1998–2000)	–	19,5 (1990–1994)
ZPM Markuz Ostrowiec	–	–	–5,8 (1990–1994) –9,7 (2000)	12,5 (1996–1998)
PSS Społem Ostrowiec	56,6	–	–	–
WSP Społem Kielce	–	13,5	–	–

Źródło: Badania własne.
Source: Own investigation.

Największe zmiany wystąpiły w GS „SCh” w Chmielniku, GS „SCh” w Kazimierzy Wielkiej i w „Pro-Agro” w Kunowie, w których zatrudnienie ograniczono o ponad 80%, szczególnie w latach 1994–2000. Znaczne zmiany w stanie zatrudnienia odnotowano w KPN „CN” (spadek o 78,6%), zwłaszcza w latach 1998–2000. Mniejsze zmiany w zatrudnieniu nastąpiły w GS „SCh” w Bodzechowie, PHSR „Agroma” i OPOZH w Piekoszowie. Ogólnie trzeba stwierdzić, że aż w połowie badanych przedsiębiorstw zmniejszenie zatrudnienia przekroczyło 50% stanu z okresu wyjściowego, tj. 1990 roku.

Znacznie ograniczono zatrudnienie w jednostkach zajmujących się jednocześnie produkcją i handlową obsługą wsi, tj. gminnych spółdzielniach, z których 75% zmniejszyło zatrudnienie od 69 do 84%, a pozostałe o 36%. Także bardzo wysoka była redukcja zatrudnienia w przedsiębiorstwach dostarczających środki produkcji dla rolnictwa, takich jak Pro-Agro, Agroma, Centrala Nasienna, czy w przedsiębiorstwach handlujących zwierzętami zarodowymi. Jest to skutkiem spadku dochodów rolników, a więc głównych klientów tych przedsiębiorstw. Wiąże się więc z ekstensyfikacją produkcji rolnej.

W przedsiębiorstwach produkcyjnych sytuacja była bardziej zróżnicowana. Na ogół spadek zatrudnienia był niższy od występującego w przedsiębiorstwach handlujących z rolnikami. Było nawet przedsiębiorstwo, które wyraźnie zwiększyło liczebność załogi (Ekoplön). Sądzić należy, że w znacznym stopniu zmiany te wiązały się z aktywnością kierownictw przedsiębiorstw, ich umiejętnością dostosowania się do zmian i ich przewidywanych kierunków. Świadczy o tym chociażby inna tendencja w dwóch jednostkach tej samej branży, tj. cukrowniach. Jedna z nich zmniejszyła bowiem zatrudnienie o połowę, druga zaś tylko o 20%. Relatywnie stabilniejsza była sytuacja w mleczarstwie, dominowała bowiem tendencja do zmniejszenia zatrudnienia, jednak w mniejszym stopniu, a bywały nawet przypadki okresowego wzrostu.

Przedsiębiorstwa handlowe, skoncentrowane głównie na zaopatrzeniu miast, przyjęły różne strategie. W jednym, PSS „Społem”, odnotowano silną tendencję spadkową, która najsilniej wystąpiła w 1991 r. (29,7%) i 2000 r. (56,6%). Z kolei w WSP „Społem” odnotowano niewielki spadek zatrudnienia, jedynie o 13,5%. Te zmiany należy wiązać z lokalizacją i silnym spadkiem popytu na towary w mieście z upadającym przemysłem (miasto z dominującym jednym bankrutującym przedsiębiorstwem – Ostrowiec Świętokrzyski) bądź też w mieście o znacznie niższym spadku dochodów i większymi perspektywami rozwojowymi (Kielce). Ponadto, przedsiębiorstwo z małym spadkiem zatrudnienia wykazywało znaczną ekspansję poza Kielce, poza region, a nawet rozwijało handel międzynarodowy.

Reasumując, można stwierdzić, że zmiany w zatrudnieniu były znaczne, dominowała jego redukcja, choć jej zakres był różny – największy w przedsiębiorstwach bezpośrednio obsługujących rolnictwo.

WARTOŚĆ MAJĄTKU BADANYCH PRZEDSIĘBIORSTW

Istotnym elementem dla funkcjonowania i działalności przedsiębiorstwa jest majątek trwały. W tabeli 2 przedstawiono zmiany jego wartości w badanych przedsiębiorstwach.

Tabela 2. Zmiany w wartości majątku trwałego w badanych przedsiębiorstwach w latach 1990–2000

Table 1. The change in assets in investigated enterprises in 1990–2000

Przedsiębiorstwa	Zmiany w wartości majątku trwałego [%]			
	-50 i więcej	-50 – -10	-10 – +10%	ponad +10
GS Jędrzejów	-	21,0 (1990-1992) 19,5 (1997-2000)	-	14,1 (1993-1996)
GS Chmielnik	71,6	-	-	-
GS Bodzechów	-	38,8 (1998-2000)	-	98,5 (1990-1994) 20,3 (1995-1997)
GS Kazimierza Wielka	-	45,2 (1994-2000)	-3,8 (1990-1993)	-
Pro-Agro Kunów	-	20,5 (1990-1994) 33,1 (1995-2000)	-	-
Agroma Kielce	-	32,3 (1997-2000)	-1,9 (1990-1991)	27,4 (1992-1994) 10,7 (1995-1996)
KPN CN Kielce	60,3 (1994-2000)	23,4 (1990-1991)	+4,9 (1992-1993)	-
OPOZH Piekoszków	-	32,5 (1995-2000)	-	16,0 (1990-1992) 38,2 (1993-1994)
Ekoplon S.A. Grabki D.	-	-	-	7,97-krotnie
Cukrownia Częstocice	-	21,5 (1998-2000)	-	11,1 (1990-1991) 1,8-krotnie (1992-1997)
Cukrownia Włostów	-	15,1 (1998-2000)	-	81,8 (1990-1994) 34,0 (1995-1997)
ZPP Ceman Ostrowiec	-	25,0	-	-
OSM Chmielnik	-	37,9 (1990-1991) 26,5 (1996-2000)	+9,8 (1992-1993)	1-krotnie (1994-1995)
OSM Włoszczowa	-	-	-	2,1-krotnie (1990-1995) 45,0 (1996-1998) 13,6 (1999-2000)
OSM Opatów	-	-	+3,9 (1994-1996) +2,6 (1997-1998) +1,5 (1999-2000)	37,3 (1990-1993)
OSM Sandomierz	-	32,6 (1995-2000)	-	10,5 (1990-1992) 95,0 (1993-1994)
OSM Wójcza	-	20,5 (1998-2000)	-	27,1 (1990-1993) 89,1 (1994-1997)
ZPM Markuz Ostrowiec	-	43,5 (1990-1993)	-	86,0 (1994-1997) 33,0 (1998-2000)
PSS Społem Ostrowiec	-	41,0 (1995-2000)	-	28,0 (1990-1994)
WSP Społem Kielce	-	24,7 (1996-2000)	-	2,9-krotnie (1990-1994))

Źródło: Badania własne.

Source: Own investigation.

Wartość majątku trwałego ulegała wahaniom. Najczęściej występował jej spadek w granicach 10–50%, do rzadkości należały głębsze załamania. Spadek wartości majątku był zwykle najsilniejszy na początku okresu transformacji i na jego końcu. W pierwszym okresie wynikał on głównie z rezygnacji przedsiębiorstw z wielu zbędnych lub słabo wykorzystywanych składników, a w końcu dekady wiązać to można z osłabieniem procesów wzrostowych gospodarki polskiej jako całości oraz przedsiębiorstw ją tworzących. Wartość majątku przedsiębiorstw zwykle zwiększała się, choć nie we wszystkich podmiotach, w połowie lat 90., czyli w okresie wyraźnego ożywienia gospodarczego.

Z punktu widzenia rodzaju działalności przedsiębiorstw (wielobranżowe, produkcyjne, dostarczające środki dla rolnictwa, handlowe) nie można wskazać szczególnych zależności. W każdej grupie występowały bowiem przedsiębiorstwa z tendencją zmniejszania, jak i zwiększania majątku. W stosunku do zmian w zatrudnieniu zmiany w wyposażeniu były bardziej różnokierunkowe, nie dominowały jedynie ograniczenia, lecz w kilku latach miał również miejsce wzrost wartości majątku.

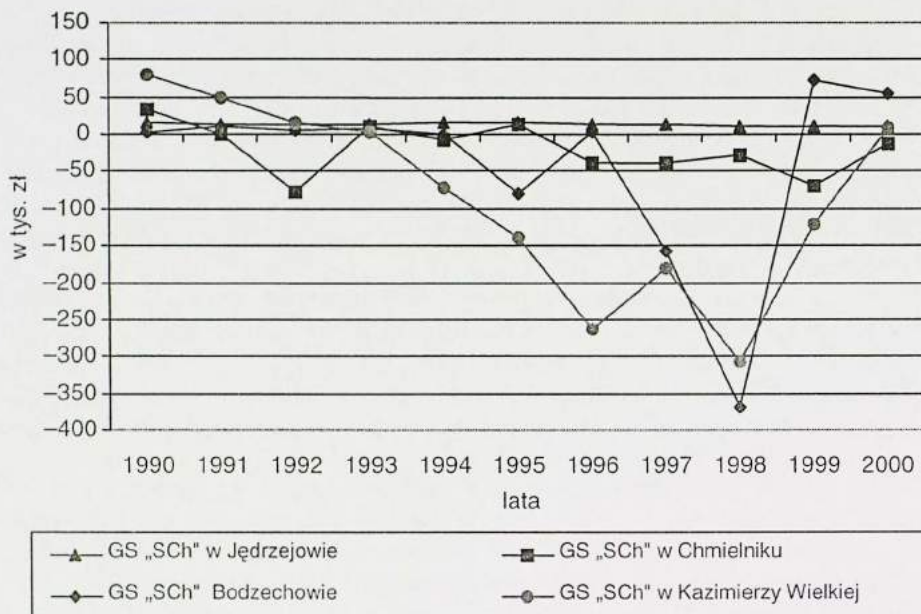
Reasumując, we wszystkich badanych przedsiębiorstwach występowały duże zmiany związane z wartością majątku. Na ogół w początkowych latach nastąpił spadek, a potem wzrost i kolejny spadek jego wartości, jednak prezentowane dane dotyczą wartości nominalnych, bez uwzględnienia inflacji. W rzeczywistości, w ujęciu realnym, wartość majątku spadła wyraźniej. Można więc stwierdzić, że nastąpiły dekapitalizacja i osłabienie siły ekonomicznej przedsiębiorstw.

WYNIKI FINANSOWE BADANYCH PRZEDSIĘBIORSTW

Badane przedsiębiorstwa agrobiznesu podzielono na cztery grupy: wielobranżowe (gminne spółdzielnie), dostarczające środki produkcji dla rolnictwa, przemysłu rolnospożywczego i zajmujące się głównie handlem żywnością. Na rysunku 1 przedstawiono wyniki finansowe badanych gminnych spółdzielni.

W GS „SCh” w Jędrzejowie wielkość zysku w latach 1990–2000 kształtowała się na niskim poziomie, jednakże zawsze była dodatnia. W GS „SCh” w Chmielniku najwyższy zysk odnotowano w 1990 r. (34,6 tys. zł), a największą stratę w 1992 r. (–78,3 tys. zł) i 1999 r. (–68,4 tys. zł). Od 1996 r. w działalności spółdzielni występowały jedynie straty. W GS „SCh” w Bodzechowie w latach 1990–1994 odnotowano zysk netto, później były straty. Od 1999 r. nastąpiła poprawa sytuacji finansowej spółdzielni. W GS „SCh” w Kazimierzy Wielkiej w latach 1990–1998 wystąpiła tendencja spadkowa wielkości zysku, która w 1999 r. uległa odwróceniu. W 2000 r. odnotowano nawet zysk w wysokości 7,4 tys. zł.

Z zaprezentowanych danych wynika, że na początku lat 90. wyniki ekonomiczne badanych przedsiębiorstw były znacznie korzystniejsze niż w latach późniejszych. Dopiero od 1999 r. odnotowano poprawę sytuacji finansowej. Spośród badanych gminnych spółdzielni jedynie GS „SCh” w Jędrzejowie nie odnotowała strat, chociaż wartość zysku nie była wysoka. Ogólnie można stwierdzić, że sytuacja ekonomiczna badanych gminnych spółdzielni w dekadzie lat dziewięćdziesiątych była zła. Jako pozytywny stan



Rys. 1. Zysk/strata netto w przedsiębiorstwach wielobranżowych w latach 1990–2000

Fig. 1. Net profit/loss in function branch enterprises in 1990–2000

Źródło: Badania własne.

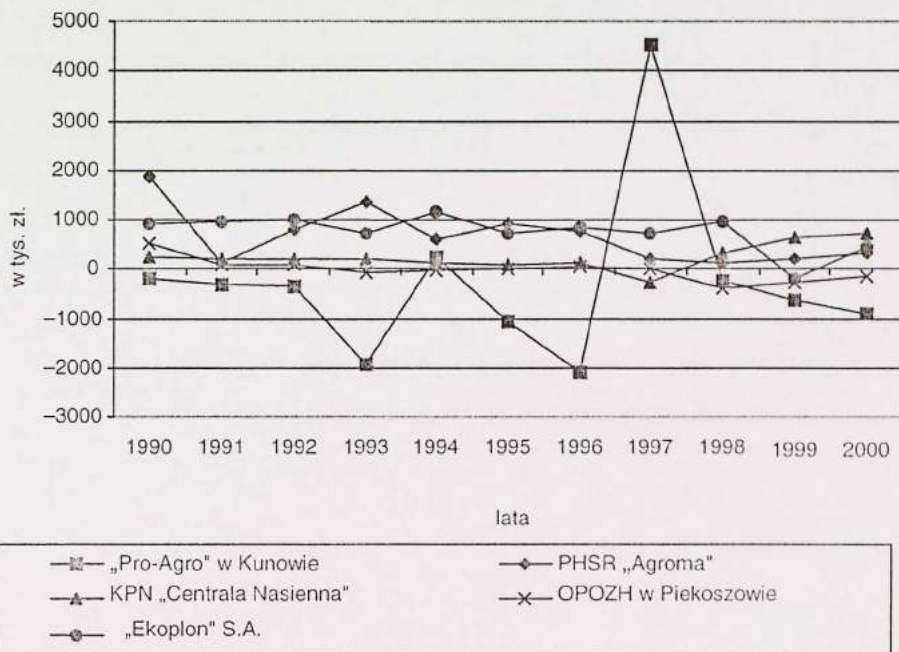
Source: Own investigation.

można uznać tendencję zwykłą wyników finansowych w ostatnim okresie. Oznaczać to może, że na przełomie wieków w GS zostały już uruchomione procesy dostosowawcze do wyzwań gospodarki rynkowej.

Na rysunku 2 przedstawiono zysk lub stratę netto w badanych przedsiębiorstwach dostarczających środki produkcji dla rolnictwa.

Sytuacja ekonomiczna omawianej grupy przedsiębiorstw była bardzo zróżnicowana. Największą zmienność wykazywało przedsiębiorstwo „Pro-Agro” w Kunowie, gdzie np. w 1997 r. odnotowano najwyższą wartość zysku netto (4,5 mln zł), a w 1993 r. i 1996 r. poniesiono największe straty (1,9 mln zł i 2,1 mln zł). W pozostałych przedsiębiorstwach sytuacja też była zmienna, choć zdecydowanie korzystniejsza. W kilku ostatnich latach pogorszyła się sytuacja ekonomiczna „Ekoplonu”, a więc przedsiębiorstwa dynamicznego, które zwiększało poprzednio zatrudnienie. Warunki jego funkcjonowania uległy zdecydowanemu pogorszeniu.

PHSR „Agroma” miało lepszą sytuację finansową, odnotowywano bowiem zysk, jednakże z tendencją spadkową. W KPN „Centrala Nasienna” jedynie w 1997 r. odnotowano stratę, w pozostałych zaś latach uzyskano zyski. W OPOZH w Piekoszowie w latach 1990–1992 odnotowano zysk, w latach 1993–1994 uzyskano straty, w latach 1995–1997 ponownie zysk. W latach 1998–2000 sytuacja pogorszyła się.



Rys. 2. Zysk/strata netto w przedsiębiorstwach dostarczających środki produkcji dla rolnictwa w latach 1990–2000

Fig. 2. Net profit/loss in means of agriculture production enterprises in 1990–2000

Źródło: Jak na rysunku 1.

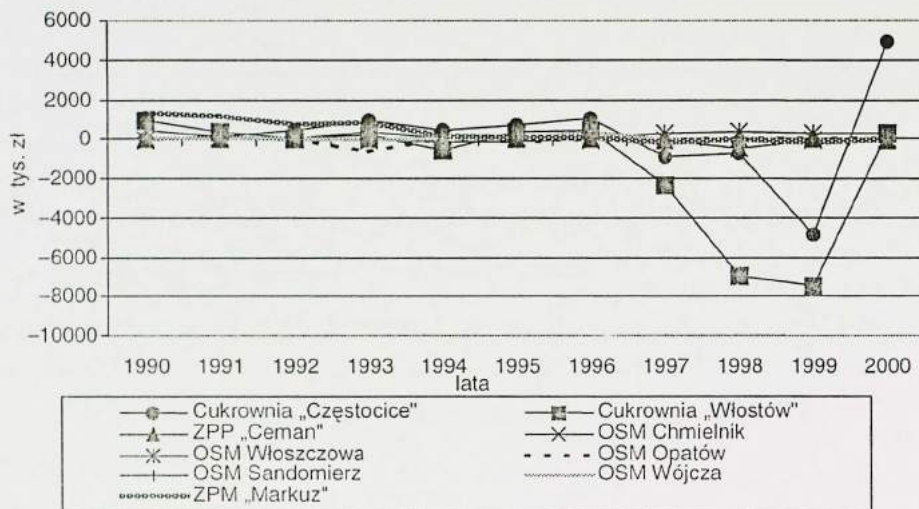
Source: As on figure 1.

Reasumując, najkorzystniejsza sytuacja finansowa wystąpiła w przedsiębiorstwach PHSR „Agroma” i KPN „Centrala Nasienna”, a w „Pro-Agro” w Kunowie kształtowała się bardzo niekorzystnie. W pozostałych przedsiębiorstwach sytuacja finansowa ulegała znacznym wahaniam.

Na rysunku 3 przedstawiono wyniki finansowe w przedsiębiorstwach przemysłu rolno-spożywczego.

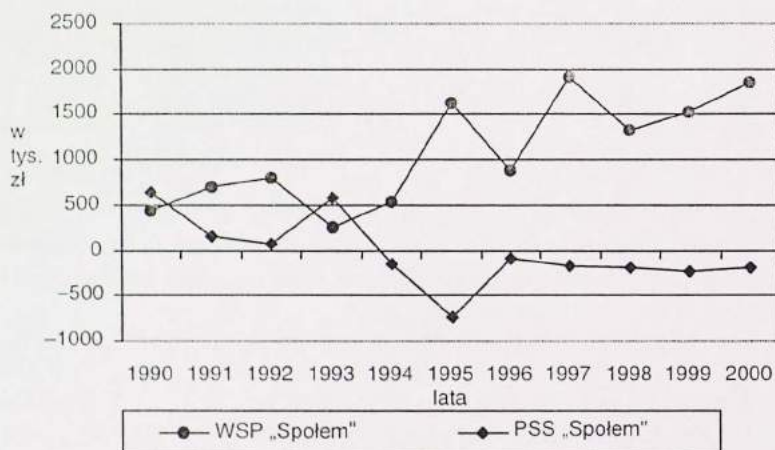
W latach 1990–1996 wszystkie badane przedsiębiorstwa przemysłowe uzyskiwały wyniki ekonomiczne zbliżone do „zera” albo osiągały niewielkie zyski, a częściej ponosiły nieznaczne straty. W przypadku większości przedsiębiorstw sytuacja taka wystąpiła do końca okresu badań, jednak zdecydowanie pogorszyły się wyniki obu badanych cukrowni. W latach 1996–1999 praktycznie co roku ich pozycja ekonomiczna ulegała osłabieniu, co wynikało z relacji cenowych (ceny skupu surowca – ceny cukru) oraz trudności ze zbytem. Trudniejsza była sytuacja cukrowni „Włostów”, gdzie redukcja zatrudnienia była głębsza (dekapitalizacja majątku w ostatnich latach w obu cukrowniach była podobna).

Wyniki finansowe przedsiębiorstwach handlujących żywnością przedstawiono na rysunku 4.



Rys. 3. Zysk/strata w przedsiębiorstwach przemysłu rolno-spożywczego w latach 1990–2000
Fig. 3. Net profit/loss in food production industry enterprises in 1990–2000

Źródło: Jak na rysunku 1.
Source: As on figure 1.



Rys. 4. Zysk/strata netto w przedsiębiorstwach zajmujących się handlem żywnością w latach 1990–2000

Fig. 4. Net profit/loss in food market enterprises in 1990–2000

Źródło: Jak na rys. 1.

Source: As on figure 1.

W latach 1990–1993 obydwa przedsiębiorstwa odnotowały zyski, jednak z tendencją spadkową. Od 1994 r. zmiany w zakresie wyników finansowych były przeciwstawne. W 1995 r. w PSS „Społem” wystąpiła najwyższa strata w wysokości 732 tys. zł. W latach 1996–2000 poniesione straty były już znacznie niższe. W WSP „Społem” nie

odnotowano strat, a najwyższy zysk uzyskano w 1995 r. (1,6 mln zł) i w 1997 r. (1,9 mln zł). Można stwierdzić, że w tym przedsiębiorstwie od 1994 r., z pewnymi wahaniami, istniała tendencja wzrostowa wielkości zysku. Oznacza to, że kielecka spółdzielnia generując zyski, a nie straty, jak spółdzielnia w Ostrowcu Świętokrzyskim, lepiej dostosowała się do warunków gospodarki rynkowej.

WNIOSKI

Na podstawie przeprowadzonych badań można wysnuć kilka wniosków.

1. Badane przedsiębiorstwa agrobiznesu dokonały wielu zmian w zakresie zatrudnienia oraz w strukturze majątku. W zatrudnieniu dominowała jego redukcja, gdyż w połowie przedsiębiorstw liczebność załóg zmniejszono o ponad 50%. Wartość majątku w pierwszych latach ulegała zmniejszeniu, w połowie dekady wzrastała, a pod koniec okresu badanego ponownie spadła. Możliwości inwestycyjne przedsiębiorstw były więc zbieżne ze stopą wzrostu gospodarczego w skali kraju.
2. Wbrew oczekiwaniom, zmniejszenie zatrudnienia nie było czynnikiem wystarczającym do uzyskania korzystnych wyników ekonomicznych. Także zmiany w majątku nie zawsze wiązały się z poprawą wyników finansowych. Można przypuszczać, że dokonywane zmiany służyły głównie zapobieganiu upadkowi przedsiębiorstw, a w mniejszym stopniu ich rozwojowi.
3. Dostosowania w zakresie zasobów siły roboczej i majątku trwałego są jedynie fragmentem zmian, jakie muszą zachodzić w trakcie restrukturyzacji przedsiębiorstw. Dla uzyskania sukcesu ekonomicznego powinny być one zharmonizowane z całością przekształceń, nie tylko ilościowych, ale także, a może przede wszystkim, jakościowych, dotyczących między innymi zarządzania kadrami, kontaktów z rynkiem, postępu technologicznego oraz zarządzania finansami.

PIŚMIENNICTWO

- Klepacki B., 2002: Transformacja gospodarki narodowej i jej wpływ na rolnictwo w Polsce w latach dziewięćdziesiątych. [w:] Transformacja rolnictwa polskiego i ukraińskiego w latach 90. Wieś Jutra. Warszawa.
- Klepacki B., Lowicka A., 2002: Przystosowanie gminnych spółdzielni do warunków gospodarki rynkowej. [w:] Agrobiznes 2002. Przemiany w agrobiznesie i obszarach wiejskich oraz ich następstwa. Tom I. Wyd. AE Wrocław.
- Lowicka A., 2003: Procesy przystosowawcze przedsiębiorstw agrobiznesu do warunków gospodarki rynkowej (na przykładzie województwa świętokrzyskiego). Rozprawa doktorska autorki wykonana w Katedrze Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych SGGW, maszynopis, Warszawa.

THE CHANGES IN LABOUR AND ASSETS RESULTS OF AGRIBUSINESS ENTERPRISES

Summary. The paper presents the results of research conducted within 20 agribusiness enterprises in Świętokrzyski region. The authors stated large changes in employment and assets. Most of the firms reduced number of their employees (a half of them even more than 50%). The assets' value was also changed, with falling tendency. These changes were not sufficient to neutralize the decrease of economic powerful of firms. The authors noticed, that these quantity changes were not sufficient. Quality adjustments of management, production technology and contacts with market are also necessary.

Key words: agribusiness, economic results, labour, property

Bogdan Klepacki, Katedra Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych SGGW, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, tel. (022) 843 18 77, e-mail: klepacki@alpha.sggw.waw.pl

Anna Żelazowska, Wyższa Szkoła Handlowa, 25-562 Kielce, ul. Peryferyjna 15, tel. (041) 265 17 91, e-mail: ania_lowicka@wp.pl

ANALIZA INFRASTRUKTURY NA OBSZARACH WIEJSKICH W BYŁYCH WOJEWÓDZTWACH SUDECKICH

Irena Kropsz

Streszczenie. Poziom rozwoju infrastruktury odgrywa istotną rolę w procesie wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich oraz w znacznym stopniu wpływa na poziom życia mieszkającej tam ludności. W pracy przedstawiono zmiany wyposażenia infrastrukturalnego obszarów wiejskich położonych na terenach byłych województw sudeckich Dolnego Śląska w latach 1996–1999. W badaniach uwzględniono elementy infrastruktury technicznej, społecznej i ekonomicznej. Oceny dokonano określając liczbę wybranych elementów w przeliczeniu na 100 km² powierzchni.

Słowa kluczowe: infrastruktura, wieś, Sudety, Dolny Śląsk

WSTĘP

Rozwój gospodarczy obszarów wiejskich jest obecnie często utożsamiany z tworzeniem nowych miejsc pracy w nierolniczych sektorach gospodarki narodowej. Wiąże się to z prezentowaną przez wiele środowisk naukowych i politycznych opinią, że jedynie dywersyfikacja źródeł pozyskiwania dochodów może zapewnić lokalnej społeczności sukcesywne podnoszenie standardu życia. Występujące na obszarach wiejskich braki w zakresie wyposażenia w urządzenia infrastrukturalne wyraźnie zmniejszają ich atrakcyjność inwestycyjną [Wasilewski 2002].

Podjęcie tematu dotyczącego miejsca infrastruktury na obszarach wiejskich wynika z kilku zasadniczych powodów. Pierwszy to jej rola jako podstawowego warunku działalności gospodarczej. Poziom rozwoju infrastruktury decyduje o atrakcyjności regionu, warunkach życia i pracy, a w przypadku rolnictwa o efektywności produkcji rolniczej. Infrastruktura wpływa na przestrzenne rozmieszczenie działalności produkcyjnej. Jest również jednym z ważnych czynników determinujących strukturę sieci osadniczej oraz elementem integracji ekonomicznej i społecznej w regionie, a także warunkiem efektywnej ochrony środowiska na wsi i w rolnictwie [Czerna-Grygiel 2002].

Specyficzna rola infrastruktury wynika z jej charakterystycznych cech, a jej celem nie jest tworzenie dodatkowych wartości, lecz wspomaganie innych działów gospodarki narodowej w jej powiększaniu [Brzozowska 2003].

Ziemie górskie Sudetów zaliczyć można do obszarów trudnych pod względem prowadzenia produkcji rolniczej, na którą znaczny wpływ wywiera specyficzny klimat, zróżnicowana rzeźba terenu oraz niska jakość gleb. Do właściwego spełniania przez te rejony funkcji pozaprodukcyjnych, a także w celu zapobiegania depopulacji obszarów wiejskich w Sudetach, niezbędne jest istnienie i rozwój rolnictwa oraz pozarolniczej działalności gospodarczej. Możliwość rozwoju produkcji rolniczej, a także innych dziedzin gospodarowania na terenie wsi górskich, zależy w dużej mierze od stanu infrastruktury technicznej, społecznej i ekonomicznej [Kutkowska, Południak, Kropsz 1998].

MATERIAŁ I METODY

Przeprowadzone badania miały wykazać zmiany powstające w obrębie wybranych elementów infrastruktury technicznej, społecznej i ekonomicznej na obszarach wiejskich województw sudeckich. Postawiono hipotezę badawczą: trudne warunki do produkcji rolniczej wpływają na kształtowanie się wyposażenia infrastrukturalnego. Dla zrealizowania sformułowanego celu przeprowadzono badania w byłych województwach Dolnego Śląska (jeleniogórskiego i walbrzyskiego). Zebrane materiały źródłowe posłużyły do analizy poziomu wyposażenia w elementy infrastruktury tych województw z podziałem na gminy górskie i nizinne.

Obiekty badawcze (gminy, wsie) do przeprowadzenia badań wybrano w sposób celowy i losowy [Kopeć 1983]. Na podstawie szczegółowej analizy stanu infrastruktury na obszarach wiejskich wszystkich gmin rejonu badawczego, która była przeprowadzona w 1996 roku, do dalszych badań wybrano gminy o poziomie wyposażenia w wybrane elementy infrastruktury: najlepszym, średnim i najgorszym. W każdym z byłych województw sudeckich wybrano metodą doboru celowego po 3 gminy stosując się do powyższego podziału, w których zakresie losowo dobrano po 3 wsie, gdzie przeprowadzono szczegółową ankietyzację w 1999 roku.

Szczegółowe informacje dotyczące poszczególnych elementów infrastruktury wybranych wsi zebrano wykorzystując metodę ankietową [Kopeć 1983, Pytkowski 1985]. Narzędziem badawczym była ankieta nt. stanu infrastruktury wsi, opracowana w Katedrze Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa Akademii Rolniczej we Wrocławiu. Oprócz tego wykorzystano również informacje publikowane w statystyce powszechnej.

Zakres badań obejmował analizę elementów infrastruktury technicznej, społecznej i ekonomicznej. Dostępność poszczególnych elementów infrastruktury technicznej określano jako procent gospodarstw wyposażonych w dany element, długość dróg w km/100 km², liczbę abonentów telefonicznych na 1000 mieszkańców; pozostałe elementy przeliczono na 100 km². Elementy infrastruktury ekonomicznej przeliczano na 100 km², wyposażenie w infrastrukturę społeczną określano dwojako: na 1000 mieszkańców oraz, uwzględniając przestrzenny charakter obszarów wiejskich, również na 100 km². Taki sposób ujęcia umożliwił bardziej wnikliwą analizę dostępności do elementów infrastruktury.

Do opracowania materiałów wykorzystano metodę opisową i porównawczą. Do prezentacji danych wykorzystano technikę tabelaryczną [Kopeć 1983].

ZMIANY W WYPOSAŻENIU OBSZARÓW WIEJSKICH SUDETÓW W INFRASTRUKTURĘ TECHNICZNĄ

W obrębie infrastruktury technicznej jako główne elementy wybrano: wodociąg zbiorowy, sieć kanalizacyjną i gazową, gęstość dróg o nawierzchni twardej oraz liczbę abonentów telefonicznych. Dane dotyczące tych elementów zawiera tabela 1. W byłych województwach sudeckich w 1999 roku (w stosunku do 1996 r.) wzrosła liczba gospodarstw podłączonych do wodociągu zbiorowego. Więcej gospodarstw korzystało z niego na terenach gmin nizinnych, niemniej jednak zauważa się korzystne zmiany na obszarach gmin górskich. W przypadku sieci kanalizacyjnej również odnotowano wzrost liczby gospodarstw korzystających z tego elementu infrastruktury technicznej, znacznie lepiej wyposażone były w tę sieć gospodarstwa położone na terenie gmin nizinnych byłego województwa jeleniogórskiego oraz gospodarstwa gmin górskich byłego województwa walbrzyskiego.

Kolejnym analizowanym elementem był gaz przewodowy, oceniany również jako procent gospodarstw wyposażonych w gaz. W odniesieniu do 1996 roku, w 1999 roku ponadtrzykrotnie wzrosła ich liczba w gospodarstwach byłego województwa jeleniogórskiego. Mniejszy wzrost odnotowano w byłym województwie walbrzyskim. Podobnie jak w przypadku sieci kanalizacyjnej, więcej gospodarstw było wyposażonych w gaz przewodowy na obszarach nizinnych byłego województwa jeleniogórskiego oraz na obszarach górskich byłego województwa walbrzyskiego.

Znacznej poprawie uległa ilość dróg o nawierzchni twardej, wyrażona jako wskaźnik gęstości dróg w $\text{km}/100 \text{ km}^2$. W byłym województwie walbrzyskim gęstość dróg wzrosła aż trzykrotnie, natomiast niższy przyrost gęstości dróg odnotowano w byłym województwie jeleniogórskim. Więcej dróg o nawierzchni twardej posiadały tereny nizinne województwa jeleniogórskiego oraz górskie w województwie walbrzyskim. Największy przyrost liczby abonentów odnotowano w byłym województwie jeleniogórskim (przyrost o ponad 45%), a w mniejszym stopniu wzrosła liczba abonentów w byłym województwie walbrzyskim (przyrost o około 6%). Jak wykazały badania, w obydwu województwach sudeckich więcej telefonów było na obszarach gmin górskich.

Spośród pozostałych elementów infrastruktury technicznej uwzględniono: placówki pocztowo-telekomunikacyjne, oczyszczalnie ścieków, lokalne kotłownie, remizy strażackie i zbiorniki przeciwpożarowe (tab. 1). Na terenie województw sudeckich zaobserwowano spadek liczby placówek pocztowo-telekomunikacyjnych. W byłym województwie jeleniogórskim zmniejszyła się ona prawie o 58%, natomiast na terenie byłego województwa walbrzyskiego uległa zmniejszeniu o ponad 24%.

W obydwu województwach wzrosła liczba oczyszczalni ścieków – o 20% w jeleniogórskim i prawie czterokrotnie w walbrzyskim. Przyrost liczby oczyszczalni ścieków nastąpił również na ziemiach górskich byłego województwa walbrzyskiego, co jest niezwykle korzystne z punktu widzenia ochrony środowiska naturalnego. Niestety, na terenie wsi górskich byłego województwa jeleniogórskiego przyrost ten nie nastąpił. Na obszarze województw sudeckich w 1999 roku pojawiła się większa liczba lokalnych kotłowni. Zmniejszyła się natomiast liczba remiz strażackich – o około 60% w byłym województwie jeleniogórskim i o około 40% w województwie walbrzyskim. Mniej było również zbiorników przeciwpożarowych (w jeleniogórskim o prawie 84%, w walbrzyskim o ponad 49%). Więcej tych elementów było w 1999 roku na obszarach nizinnych byłego województwa jeleniogórskiego oraz na terenach gmin górskich byłego województwa walbrzyskiego.

Tabela 1. Elementy infrastruktury technicznej województw sudeckich Dolnego Śląska w latach 1996 i 1999 [na 100 km²]

Table 1. Elements of technical infrastructure of Sudety Voivodships of the Lower Silesia in 1996–1999 [on 100 square kilometres]

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Jednostka miary Unit of measure	Województwo – Voivodships											
			Jeleniogórskie – Jelenia Góra						Wałbrzyskie – Wałbrzych					
			ogółem total		górskie mountainous		nizinne lowland		ogółem total		górskie mountainous		nizinne lowland	
			1996	1999	1996	1999	1996	1999	1996	1999	1996	1999	1996	1999
1	Wodociąg zbiorowy Collective waterpipe	% gospodarstw % of farms	43,60	59,27	30,83	28,71	54,74	90,99	45,31	58,02	33,42	47,68	54,33	63,80
2	Sieć kanalizacyjna Sewage net	% gospodarstw % of farms	3,94	17,69	5,43	11,06	2,63	24,56	2,12	14,44	2,43	25,97	1,88	7,99
3	Gaz przewodowy Gas pipelines	% gospodarstw % of farms	6,39	21,40	7,08	20,03	5,79	22,82	7,69	10,05	7,28	11,13	8,00	9,44
4	Liczba abonentów telefonicznych we wsi The number of telephone owners	/1000 mieszkańców on 1000 inhabitants	65,97	95,97	80,07	118,20	49,41	74,98	82,15	87,33	67,60	97,36	93,00	75,07
5	Gęstość dróg o nawierzchni twardej The roads with hard surface	km/100 km ² kilometr on 100 kilometres square	32,02	67,62	37,85	54,61	26,94	83,86	17,44	55,82	13,24	69,95	21,69	41,78
6	Placówki pocztowo-telekomunikacyjne Post offices	/100 km ² on 100 kilometres square	5,71	2,40	6,49	2,40	2,74	2,40	4,08	3,09	4,08	3,09	bd	3,09
7	Oczyszczalnie ścieków Sewage – cleaning station	/100 km ² on 100 kilometres square	1,14	1,37	1,44	1,23	0,00	1,54	0,41	1,55	0,41	1,55	bd	1,54
8	Lokalna kotłownia Local engine-room	/100 km ² on 100 kilometres square	0,00	1,37	0,00	1,23	0,00	1,54	0,00	3,48	0,00	3,88	bd	3,08
9	Remiza strażacka Fire-station	/100 km ² on 100 kilometres square	10,28	4,11	10,82	3,70	8,21	4,62	4,48	6,18	4,48	6,20	bd	6,16
10	Zbiorniki przeciwpożarowe Fire-fighting container	/100 km ² on 100 kilometres square	14,84	2,40	17,31	3,08	5,47	1,54	2,85	4,25	2,85	3,88	bd	4,62

Źródło: Badania własne.

Source: Author's research.

ZMIANY W WYPOSAŻENIU OBSZARÓW WIEJSKICH SUDETÓW W INFRASTRUKTURĘ SPOŁECZNĄ

Biorąc pod uwagę funkcje turystyczno-wypoczynkowe analizowanego rejonu, dodatkowym badaniom poddano elementy infrastruktury społecznej w zakresie kultury i turystyki. Uzyskane wyniki zawiera tabela 2. W obrębie tej grupy elementów infrastruktury pod uwagę wzięto: kina, kluby, świetlice i domy kultury, muzea i skanseny, biura informacji turystycznej, hotele, motele i pensjonaty, domy wycieczkowe i schroniska, kempingi, stadiony i boiska sportowe. Wszystkie te elementy przeliczono na 100 km².

W latach 1996–1999 nastąpił wyraźny spadek liczby tych obiektów na terenach wiejskich omawianych województw. Zwiększyła się jedynie liczba domów wycieczkowych, schronisk i kempingów na terenach górskich byłego województwa walbrzyskiego, gdzie o 7% wzrosła też liczba boisk sportowych oraz o około 27% liczba domów wypoczynkowych. Liczba pozostałych obiektów kultury spadła: od 5% (muzea i skanseny) do prawie 66% (kluby, świetlice i domy kultury).

Na obszarach górskich tego województwa wzrosła prawie czterokrotnie liczba kempingów i o około 27% liczba domów wycieczkowych i schronisk, co wiąże się z dużymi walorami turystyczno-wypoczynkowymi tego rejonu. Wzrosła również liczba muzeów i skansenów o około 90% na terenach górskich. W przypadku pozostałych obiektów widać tendencję spadkową. W byłym województwie jeleniogórskim trzykrotnie spadła liczba domów wycieczkowych i schronisk. Podobnie sytuacja przedstawia się na terenie górzyskim tego województwa, gdzie nastąpił spadek liczby domów wycieczkowych i schronisk oraz stadionów o 71%.

Niewielkie tendencje wzrostowe są widoczne na obszarach nizinnych w przypadku boisk sportowych (około 41%). Sytuacja ta pogarsza możliwości rozwojowe województw, a zwłaszcza rozwój funkcji pozaprodukcyjnych.

ZMIANY W WYPOSAŻENIU OBSZARÓW WIEJSKICH SUDETÓW W INFRASTRUKTURĘ EKONOMICZNĄ

Możliwość rozwoju produkcji rolniczej oraz pozarolniczych dziedzin gospodarowania na terenie wsi górskich zależy w dużym stopniu od stanu infrastruktury ekonomicznej. W tabeli 3 przedstawiono pierwszą część elementów infrastruktury ekonomicznej, zebranych w trzy następujące grupy:

- instytucje finansowe (banki, kasy oszczędnościowe, agencje PKO);
- punkty świadczące usługi rolnicze (weterynaryjne, unasienniania zwierząt, inne);
- punkty skupu produktów rolnych (zwierząt, zbóż, ziemniaków, buraków cukrowych, warzyw i owoców, mleka, inne).

Jak wykazały przeprowadzone badania, znacznie pogorszyła się sytuacja na terenie województw sudeckich w zakresie dostępności do instytucji finansowych. Liczba tych punktów zmalała ponadtrzykrotnie na terenie byłego województwa jeleniogórskiego, na obszarach wiejskich województwa walbrzyskiego punkty te zostały zlikwidowane.

Tabela 2. Elementy infrastruktury społecznej województw sudeckich Dolnego Śląska w latach 1996 i 1999 [na 100 km²]
 Table 2. Elements of the social infrastructure in the Sudety Voivodships of the Lower Silesian in 1996–1999 [on 100 square kilometres]

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Województwo – Voivodship											
		Jeleniogórskie – Jelenia Góra						Wałbrzyskie – Wałbrzych					
		ogółem total		górskie mountaineous		nizinne lowland		ogółem total		górskie mountaineous		nizinne lowland	
		1996	1999	1996	1999	1996	1999	1996	1999	1996	1999	1996	1999
1	Kultura i turystyka – Culture and turism	0,57	0,00	0,72	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	bd	0,00
1	Kina – Cinemas												
2	Kluby, świetlice, domy kultury Clubs, common rooms, cultural houses	9,13	5,82	9,38	5,82	8,21	5,82	22,62	7,73	22,62	7,73	bd	7,73
3	Muzea i skanseny – Museums and scansens	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,41	0,39	0,41	0,78	bd	0,00
4	Biuro informacji turystycznej Information agency of turism	1,14	0,34	1,44	0,34	0,00	0,34	1,22	0,00	1,22	0,00	bd	0,00
5	Hotele, motele, pensjonaty Hotels, motels, boarding-houses	4,00	2,05	4,33	2,05	2,74	2,05	2,45	1,55	2,45	1,55	bd	1,55
6	Domy wycieczkowe, schroniska Excursions homes, shelterhouse	3,43	1,03	3,61	1,03	2,74	1,03	1,22	1,55	1,22	1,55	bd	1,55
7	Kempingi – Campings	1,71	0,68	2,16	0,68	0,00	0,68	0,41	1,55	0,41	1,55	bd	1,55
8	Stadion – Stadium	2,28	1,03	2,16	0,62	2,74	1,54	0,82	0,00	0,82	0,00	bd	0,00
9	Boisko sportowe – Futball field	9,13	6,84	10,10	6,16	5,47	7,69	6,52	6,95	6,52	3,88	bd	10,01

Źródło: Badania własne.
 Source: Author's reasearch.

Tabela 3. Elementy infrastruktury ekonomicznej województw sudeckich Dolnego Śląska w latach 1996 i 1999 [na 100 km²]
 Table 3. Elements of the economical infrastructure in the Sudety Voivodships of the Lower Silesian in 1996–1999 [on 100 square kilometres]

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Województwo – Voivodship											
		Jeleniogórskie – Jelenia Góra						Wałbrzyskie – Wałbrzych					
		ogółem total		górskie mountainous		nizinne lowland		ogółem total		górskie mountainous		nizinne lowland	
		1996	1999	1996	1999	1996	1999	1996	1999	1996	1999	1996	1999
I Instytucje finansowe – Financial institutions													
1	Banki – Banks	1,14	0,34	1,44	0,00	0,00	0,77	0,82	0,00	0,82	0,00	bd	0,00
2	Kasy oszczędnościowe – Savings bank (cash-dask)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,41	0,00	0,41	0,00	bd	0,00
3	Agencje PKO – PKO agency	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,41	0,00	0,41	0,00	bd	0,00
II Punkty świadczące usługi rolnicze Agricultural services stations													
1	Weterynaryjne – Veterinary ambulatory	1,71	0,68	2,16	0,00	0,00	1,54	0,82	0,39	0,82	0,78	bd	0,00
2	Unasienniania zwierząt	2,28	1,03	2,89	0,62	0,00	1,54	1,63	1,93	1,63	1,55	bd	2,31
3	Inne – Others	0,57	0,34	0,72	0,00	0,00	0,77	1,22	0,39	1,22	0,78	bd	0,00
III Punkty skupu – Purchase stations													
1	Zwierząt – Livestock	1,14	0,00	0,72	0,00	2,74	0,00	0,41	1,16	0,41	1,55	bd	0,77
2	Zbóż – Crops	0,00	0,68	0,00	0,00	0,00	1,54	0,82	0,77	0,82	0,78	bd	0,77
3	Ziemniaków – Potatos	0,57	0,00	0,72	0,00	0,00	0,00	0,00	0,39	0,00	0,78	bd	0,00
4	Buraków cukrowych – White beets	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	bd	0,00
5	Warzyw i owoców – Fruits and vegetables	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,41	0,00	0,41	0,00	bd	0,00
6	Mleka (skup obwoźny) – Milks (purchase carrying)	1,71	1,03	1,44	1,85	2,74	0,00	1,22	0,39	1,22	0,00	bd	0,77
7	Inne – Others	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,41	0,00	0,41	0,00	bd	0,00

Źródło: Badania własne
 Source: author's research.

Podobnie przedstawiała się sytuacja, jeżeli chodzi o punkty świadczące usługi rolnicze, których liczba spadła ponaddwukrotnie. W 1999 roku więcej było ich na terenie gmin nizinnych byłego województwa jeleniogórskiego, na terenach górskich obu województw liczba tych punktów wyraźnie spadła.

Niezadowalająca jest liczba punktów skupu na terenie wsi sudeckich. Przeprowadzone badania wykazały, że w byłym województwie jeleniogórskim przybyło punktów skupu zbóż, przy czym gminy górskie nie miały ich wcale. Liczba pozostałych punktów skupu w 1999 roku na terenie tego województwa spadła.

W byłym województwie wałbrzyskim prawie trzykrotnie wzrosła liczba punktów skupu zwierząt, przy czym lepiej w te punkty były wyposażone gminy górskie tego województwa. W obrębie badanej populacji wykazano wzrost liczby punktów skupu ziemniaków ogółem w byłym województwie wałbrzyskim oraz na terenie obszarów górskich. Spadła natomiast liczba punktów skupu mleka. Niewielki ich przyrost wystąpił na terenie gmin górskich byłego województwa jeleniogórskiego. Dane liczbowe zawarte w tabeli 3 wskazują, że w badanym okresie pogorszyła się znacznie sytuacja w zakresie infrastruktury ekonomicznej związanej bezpośrednio z produkcją rolniczą. Jako przyczynę upatrywać można przede wszystkim spadek produkcji rolniczej w tym rejonie.

W dalszej kolejności spośród elementów infrastruktury ekonomicznej analizie poddano placówki sprzedaży detalicznej oraz zakłady i punkty gastronomiczne. Informacje na ten temat zawiera tabela 4. W obydwu województwach sudeckich ogółem spadła liczba sklepów żywnościowych, w jeleniogórskim trzykrotnie, w wałbrzyskim zmniejszyła się o około 11%. Likwidowano również placówki sprzedaży drobnodetalicznej. W województwie jeleniogórskim ich liczba spadła o 44%, a w wałbrzyskim o ponad 38%. Na terenie byłego województwa jeleniogórskiego o około 1,5% wzrosła liczba sklepów z towarami nieżywnościowymi, w tym prawie czterokrotnie na terenach nizinnych. Na obszarach górskich liczba tego rodzaju sklepów bardzo się zmniejszyła. Trochę inna sytuacja w zakresie wyposażenia w te placówki była byłym w województwie wałbrzyskim, gdzie ich liczba spadła o 5%. Na obszarach górskich było tych placówek znacznie więcej niż na terenie gmin nizinnych.

Ważną rolę w rozwoju funkcji turystyczno-wypoczynkowych pełnią zakłady i punkty gastronomiczne. W badanym okresie nastąpił spadek o około 35% liczby stałych zakładów gastronomicznych w byłym województwie wałbrzyskim, prawdopodobnie na korzyść sezonowych zakładów gastronomicznych oraz stałych punktów gastronomicznych, których liczba wzrosła ponadpięciokrotnie. Na terenie byłego województwa jeleniogórskiego liczba stałych punktów gastronomicznych również wzrosła, lecz relatywnie mniej (prawie cztery razy), przy czym stałe zakłady gastronomiczne pozostały na podobnym poziomie jak w 1996 roku.

Lepiej wyposażone w zakłady i punkty gastronomiczne są tereny góryste, co wiąże się ściśle z pełnionymi przez te tereny funkcjami turystyczno-wypoczynkowymi.

W dalszej kolejności (tab. 5) przeanalizowano stan zakładów przemysłowych przypadających na 100 km². Sytuacja w 1999 roku w porównaniu do roku wyjściowego nieznacznie się pogorszyła w obydwu byłych województwach sudeckich.

Tabela 4. Elementy infrastruktury ekonomicznej województw sudeckich Dolnego Śląska w latach 1996 i 1999 [na 100 km²]
 Table 4. Elements of the economical infrastructure in the Sudety Voivodships of the Lower Silesian in 1996–1999 [on 100 square kilometres]

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Województwo – Voivodship											
		Jeleniogórskie – Jelenia Góra						Wałbrzyskie – Wałbrzych					
		ogółem total		górskie moun- taineous		nizinne lowland		ogółem total		górskie moun- taineous		nizinne lowland	
1996	1999	1996	1999	1996	1999	1996	1999	1996	1999	1996	1999		
I	Placówki sprzedaży detalicznej – Retail trade posts												
1	Sklepy żywnościowe – Foodstuff shops	32,54	4,45	33,90	1,23	27,37	8,46	26,49	23,57	26,49	27,90	bd	19,26
2	Sklep z towarami – Industrial shops nieżywnościowymi	14,84	15,06	16,59	1,23	8,21	32,32	11,01	10,43	11,01	20,15	bd	0,77
3	Placówki sprzedaży – Small retail trade posts (booths) drobnodetalicznej (kioski)	9,13	5,13	9,38	4,31	8,21	6,16	8,15	5,02	8,15	8,53	bd	1,54
II	Zakłady i punkty gastronomiczne Gastronomical plants and points												
1	Stale zakłady gastronomiczne – Restaurants	8,56	8,56	8,66	8,63	8,21	8,46	6,52	4,25	6,52	7,75	bd	0,77
2	Sezonowe zakłady gastronomiczne – Season restaurants	7,42	0,00	9,38	0,00	0,00	0,00	0,41	1,16	0,41	2,33	bd	0,00
3	Stale punkty gastronomiczne – Permanent snack bars	2,85	6,84	3,61	4,93	0,00	9,23	1,22	6,57	1,22	8,53	bd	4,62
4	Sezonowe punkty gastronomiczne – Season snack bars	1,14	0,00	1,44	0,00	0,00	0,00	3,26	1,93	3,26	3,88	bd	0,00

Źródło: Badania własne.
 Source: Author's research.

Tabela 5. Elementy infrastruktury ekonomicznej województw sudeckich Dolnego Śląska w latach 1996 i 1999 [na 100 km²]
 Table 5. Elements of the economical infrastructure in the Sudety Voivodships of the Lower Silesian in 1996–1999 [on 100 square kilometres]

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Województwo – Voivodship											
		Jeleniogórskie – Jelenia Góra						Walbrzyskie – Walbrzych					
		ogółem total		górskie mountainous		nizinne lowland		ogółem total		górskie mountainous		nizinne lowland	
		1996	1999	1996	1999	1996	1999	1996	1999	1996	1999	1996	1999
1	Zakłady przemysłowe – Industrial plants												
1	Rzeźnia i przetwórnia Slaughter-houses and meat processing plant	2,28	0,34	2,16	0,00	2,74	0,77	0,82	1,55	0,82	1,55	bd	1,54
2	Przetwórnia mleka – Milk processing plant	0,00	0,68	0,00	1,23	0,00	0,00	0,41	0,00	0,41	0,00	bd	0,00
3	Młyn – Mill	0,00	0,68	0,00	0,00	0,00	1,54	0,41	0,39	0,41	0,78	bd	0,00
4	Piekarnia – Baker's shop	4,57	2,05	5,77	1,23	0,00	3,08	3,67	2,70	3,67	3,88	bd	1,54
5	Przetwórnia owoców i warzyw Fruit and vegetable processing plant	0,00	0,68	0,00	0,62	0,00	0,77	0,41	0,00	0,41	0,00	bd	0,00
6	Wytwórnia napojów mineralnych Minerals drinks manufacture	0,57	0,00	0,72	0,00	0,00	0,00	1,63	0,39	1,63	0,78	bd	0,00
7	Mieszalnia pasz – Feed mixed	0,57	0,00	0,72	0,00	0,00	0,00	0,00	0,39	0,00	0,00	bd	0,77
8	Tartak – Sawmill	2,28	1,37	2,89	2,47	0,00	0,00	1,22	2,32	1,22	2,33	bd	2,31
9	Inne – Others	5,71	3,42	5,05	2,47	8,21	4,62	5,30	7,34	5,30	10,85	bd	3,85

Źródło: Badania własne.
 Source: author's research.

W byłym województwie jeleniogórskim wzrosła jedynie liczba przetwórnicy mleka, owoców i warzyw oraz młynów. Gminy górskie tego województwa posiadają mniej tych elementów niż gminy nizinne. W 1999 roku na terenie byłego województwa walbrzyskiego wzrosła liczba rzeźni i przetwórnicy, mieszalni pasz, tartaków oraz innych zakładów przemysłowych. Na terenie gmin górskich jest więcej rzeźni, młynów, piekarni, tartaków, wytwórnicy napojów mineralnych i innych. Mniej tych zakładów znajduje się na terenie gmin nizinnych.

W przeciwieństwie do zakładów przemysłowych, których liczba zmalała, poprawiła się sytuacja wyposażenia tych terenów w zakłady rzemieślnicze. Informacje na ten temat zawiera tabela 6. Badaniami szczegółowymi objęto między innymi zakłady: kowalsko-ślusarskie, motoryzacyjne, naprawy maszyn i urządzeń rolniczych, stolarskie, remontowo-budowlane, krawieckie, szewskie, fryzjerskie oraz radiowo-telewizyjne, przypadające na 100 km².

Na terenie byłego województwa jeleniogórskiego prawie dwukrotnie wzrosła liczba zakładów remontowo-budowlanych, o około 50% – fryzjerskich, o 19% – radiowo-telewizyjnych oraz o prawie 14% – motoryzacyjnych. Liczba większości zakładów rzemieślniczych wzrosła zarówno na obszarach górskich, jak i na terenach nizinnych. Jeszcze więcej wzrosła liczba zakładów rzemieślniczych na terenie byłego województwa walbrzyskiego, gdzie spadła jedynie liczba zakładów szewskich, fryzjerskich oraz radiowo-telewizyjnych. Podobna, wzrostowa tendencja widoczna jest na terenach górskich i nizinnych. W tabeli 6 przedstawiono również sytuację składów: nawozów mineralnych, pasz treściwych, materiałów budowlanych, opału, benzyny i olejów napędowych, środków ochrony roślin oraz maszyn i urządzeń rolniczych. Obiekty te mają bardzo duże znaczenie z punktu widzenia zaopatrzenia gospodarstw rolniczych w środki do produkcji.

W byłym województwie jeleniogórskim wzrosła jedynie liczba składów benzyny i olejów napędowych oraz maszyn i urządzeń rolniczych. Znacznie lepiej w te obiekty były wyposażone obszary nizinne tego województwa. Nieznacznie wzrosła liczba tych obiektów na terenie byłego województwa walbrzyskiego. Spadła jedynie liczba składów opału. Sytuacja jest podobna na obszarze górskim i nizinnym.

WNIOSKI

Rozbudowa infrastruktury przyczyni się najprawdopodobniej do likwidacji wielu dysparytetów i opóźnień cywilizacyjnych w rozwoju wsi. Można zatem przypuszczać, iż obszary wiejskie będą miały szansę zostać atrakcyjnym miejscem pracy i życia ludności tam zamieszkanej. W środowisku wiejskim zostaną zapewne wykorzystane różnorodne środki finansowe Unii Europejskiej, w ramach między innymi funduszy strukturalnych. W tych warunkach gminy i powiaty powinny umiejętnie nauczyć się wykorzystywać środki pomocowe w celu zmniejszenia dystansu w zakresie infrastruktury techniczno-ekonomicznej oraz społecznej między Polską a Unią Europejską [Czerna-Grygiel 2002].

Tabela 6. Elementy infrastruktury ekonomicznej województw sudeckich Dolnego Śląska w latach 1996 i 1999 [na 100 km²]
 Table 6. Elements of the economical infrastructure in the Sudety Voivodships of the Lower Silesian in the years 1996–1999 [on 100 square kilometres]

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Województwo – Voivodship													
		Jeleniogórskie – Jelenia Góra						Wałbrzyskie – Wałbrzych							
		ogółem		górskie		nizinne		ogółem		górskie		nizinne			
		total	mountainous	mountainous	lowland	lowland	total	mountainous	mountainous	lowland	lowland	total	mountainous	lowland	
1996		1999		1996		1999		1996		1999		1996		1999	
I Zakłady rzemieślnicze – Crafts plants															
1	Kowalsko – ślusarskie – Lock-smithing plants	5,71	3,42	6,49	2,47	2,74	4,62	1,63	4,64	1,63	2,33	bd	6,93		
2	Motoryzacyjne – Motorizatione plants	11,42	13,00	12,98	14,79	5,47	10,77	5,30	10,04	5,30	8,53	bd	11,55		
3	Naprawy maszyn i urządzeń rolniczych Servis stations for agricultural machines and equipment	3,43	0,68	4,33	0,62	0,00	0,77	0,82	1,55	0,82	2,33	bd	0,77		
4	Stolarskie – Joinered plants	13,70	13,69	15,15	17,87	8,21	8,46	4,08	6,18	4,08	6,20	bd	6,16		
5	Remontowo budowlane – Bulding plants	7,99	14,72	7,93	14,18	8,21	15,39	2,04	5,02	2,04	4,65	bd	5,39		
6	Krawieckie – Talorings	6,28	2,40	6,49	3,70	5,47	0,77	1,22	1,93	1,22	1,55	bd	2,31		
7	Szewskie – Shoemarkers	0,57	0,00	0,72	0,00	0,00	0,00	0,82	0,00	0,82	0,00	bd	0,00		
8	Fryzjerskie – Hairdresseries	1,14	1,71	1,44	1,85	0,00	1,54	4,08	2,32	4,08	4,65	bd	0,00		
9	Radiowo – telewizyjne – Radio and TV plants	0,57	0,68	0,72	0,00	0,00	1,54	0,82	0,00	0,82	0,00	bd	0,00		
II Składy (punkty zaopatrzenia) – Supply stations															
1	Nawozów mineralnych – Mineral fertilizers storage	2,28	0,68	2,16	0,00	2,74	1,54	0,00	1,55	0,00	0,78	bd	2,31		
2	Pasz treściwych – Pastures and concentrates storage	2,28	0,34	2,16	0,00	2,74	0,77	0,00	1,55	0,00	1,55	bd	1,54		
3	Materiałów budowlanych – Bulding Materials	2,85	1,71	2,89	0,62	2,74	3,08	0,41	0,77	0,41	1,55	bd	0,00		
4	Opalu – Fueled plants	2,28	0,68	2,16	0,00	2,74	1,54	1,22	1,16	1,22	1,55	bd	0,77		
5	Benzyny i olejów napędowych – Driving and petrol oils	1,14	2,05	1,44	1,23	0,00	3,08	0,41	0,77	0,41	0,78	bd	0,77		
6	Środków ochrony roślin – Crop protection preparations	1,71	0,00	1,44	0,00	2,74	0,00	0,00	1,16	0,00	0,78	bd	1,54		
7	Maszyn i urządzeń rolniczych – Agriculturals machines and appliance	0,00	0,34	0,00	0,62	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	bd	0,00		

Źródło: Badania własne.
 Source: Author's research.

Przeprowadzone na terenie Sudetów badania związane z wyposażeniem infrastrukturalnym obszarów wiejskich pozwoliły na sformułowanie następujących wniosków:

1. W analizowanym okresie wyraźnej poprawie uległo wyposażenie w elementy infrastruktury technicznej na terenie byłych województw sudeckich, wyjątek stanowią placówki pocztowo-telekomunikacyjne, których wskaźnik ogółem się obniżył.
2. Lepiej w infrastrukturę techniczną wyposażone są gminy nizinne obydwu województw.
3. Analiza infrastruktury obszarów wiejskich wykazała poprawę w zakresie oczyszczalni ścieków oraz kanalizacji, które mają duże znaczenie dla stanu środowiska naturalnego tych terenów z uwagi na ich cenne walory przyrodnicze.
4. Poprawa nastąpiła również w zakresie rozwoju elementów kultury i turystyki w rejonie byłego województwa walbrzyskiego (kempingi, schroniska, domy wypoczynkowe, punkty gastronomiczne), co jest istotne ze względu na pełnienie funkcji turystyczno-wypoczynkowych.
5. W rejonie byłego województwa jeleniogórskiego pogorszyła się sytuacja w zakresie rozwoju obiektów kultury i turystyki oraz gastronomii, co jest zjawiskiem niekorzystnym dla tych terenów.
6. W analizowanym okresie zaobserwowano zmniejszenie się liczby instytucji finansowych w byłym województwie jeleniogórskim.
7. Sytuacja w zakresie infrastruktury ekonomicznej związanej bezpośrednio z produkcją rolniczą znacznie się pogorszyła.
8. Liczba punktów świadczących usługi rolnicze zmniejszyła się prawie o 50%, punkty skupu wystąpiły w ilościach śladowych, co może być wynikiem trudnych warunków dla produkcji rolniczej.
9. Na obszarze wiejskim byłego województwa walbrzyskiego odnotowano poprawę w zakresie wyposażenia w punkty zaopatrzenia w środki do produkcji rolniczej, natomiast w byłym województwie jeleniogórskim ich liczba uległa zmniejszeniu.
10. Specyfika obszarów wiejskich tych terenów wpływa również na rozwój zakładów przemysłowych, których liczba jest niewielka. Biorąc pod uwagę ich związek z produkcją rolniczą, fakt, że jest ich mniej, potwierdza trudne warunki produkcji rolniczej, znaczny jej spadek oraz zainteresowanie działalnością pozarolniczą, jak np. agroturystyka.
11. Dość zróżnicowana jest liczba zakładów rzemieślniczych na terenie Sudetów. Ich liczba wzrosła w analizowanym okresie.

Przeprowadzone badania potwierdziły postawioną hipotezę badawczą, wykazując zmniejszenie się liczby elementów infrastruktury uzależnionych od rozwoju rolnictwa i produkcji rolniczej na tym terenie, która ze względu na trudne warunki przestała być wiodącym kierunkiem rozwoju tych obszarów.

PIŚMIENNICTWO

- Brzozowska K., 2003. Problemy ocen efektywności inwestycji infrastrukturalnych. *Folia Univ. Agric. Stetin, Oeconomica* 233 (42), 519–530.
- Czerna-Grygiel J., 2002. Infrastruktura na obszarach wiejskich. *Prace Naukowe AE we Wrocławiu, Agrobiznes* 2002, nr 941, 169–173.
- Kopeć B., 1983. *Metodyka badań ekonomicznych w gospodarstwach rolnych*. Skrypt AR Wrocław, 166–199.
- Kutkowska B., Południak A., Kropisz I., 1998. Stan infrastruktury ekonomicznej a wielofunkcyjny rozwój obszarów wiejskich w Sudetach. *Zesz. Nauk. AR we Wrocławiu, Rolnictwo LXXII*, nr 346, 107–126.
- Pytkowski W., 1985. *Organizacja badań i ocena prac naukowych*. PWN, Warszawa, 86–88.
- Wasilewski A., 2002. Infrastruktura techniczna i dochody budżetowe gmin a rozwój pozarolniczej działalności gospodarczej na obszarach wiejskich (na przykładzie woj. mazowieckiego). *Prace Naukowe AE we Wrocławiu, Agrobiznes* 2002, nr 941, 169–173.

ANALYSIS OF INFRASTRUCTURE ON THE RURAL AREAS OF FORMER VOIVODSHIPS OF SUDETY

Summary. The level of infrastructural development plays an essential role in the process of multifunctional development of the rural areas and significantly affects the life standard of the inhabitants. The paper presents the changes in infrastructural outfit of the rural areas situated in the region of the former of Sudety Voivodships of the Lower Silesian region in the years 1996–1999. In the researches elements of technical, social, and economical infrastructure were taken into consideration. Estimation has been based on the number of chosen elements in relation to 100 km² areas.

Key words: infrastructure, village, Sudety, Lower Silesia

Irena Kropisz, Akademia Rolnicza we Wrocławiu, Katedra Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa ul. M. Skłodowskiej-Curie 42, 50-369 Wrocław, e-mail: Irena@ekonom.ar.wroc.pl

POLITYKA SPÓJNOŚCI W ROZSZERZONEJ UNII EUROPEJSKIEJ – SZANSE I WYZWANIA DLA SAMORZĄDÓW GMIN

Iwona M. Kurek, Janina Sawicka

Streszczenie. Pierwsze lata członkostwa w Unii Europejskiej będą ważnym sprawdzianem dla polskich instytucji i podmiotów gospodarczych administrujących funduszami strukturalnymi i korzystającymi z nich. Wszelkie niedociągnięcia mogą skutkować niewykorzystaniem potencjalnie dostępnych środków finansowych. W artykule podjęto próbę oceny stanu przygotowania naszego kraju do wykorzystania środków z funduszy Unii Europejskiej na podstawie wyników przeprowadzonych przez autorki badań empirycznych w gminach województwa warmińsko-mazurskiego. Województwo to jest jednym z polskich regionów wyróżniających się zarówno wysoką stopą bezrobocia, jak i innymi, nasilonymi tutaj, barierami rozwoju obszarów wiejskich.

Słowa kluczowe: polityka spójności Unii Europejskiej, planowanie strategiczne, programowanie rozwoju w gminach

WSTĘP

W dniu 10 lutego 2004 r. Komisja Europejska przyjęła projekt budżetu rozszerzonej Unii Europejskiej na lata 2007–2013 [Commission of the European Communities 2004]. Rozszerzenie UE do 25 państw członkowskich tworzy bezprecedensowe wyzwanie dla jej konkurencyjności i spójności wewnętrznej. Zakłada się, że fakt ten doprowadzi do zwiększenia różnic w rozwoju gospodarczym i geograficznego przesunięcia problemu nierówności na wschód. Nierówności społeczno-gospodarcze wzrosną dwukrotnie, przy obniżeniu średniego poziomu PKB w UE o 12,5% [European Commission 2004]. Dla poprawy funkcjonowania gospodarki unijnej podczas szczytu w Lizbonie w marcu 2000 r. szefowie państw i rządów określili strategię mającą na celu przekształcenie Europy do 2010 r. w „wiodącą i konkurencyjną gospodarkę opartą na wiedzy”. Podczas szczytu Rady w Göteborgu w czerwcu 2001 r. strategia lizbońska została rozszerzona o elementy ochrony środowiska i osiąganie trwałego zrównoważonego rozwoju. Z tego względu polityka spójności (dotychczasowa polityka regionalno-strukturalna) w Unii Europejskiej, nad założeniami której 25 krajów członkowskich

pracuje intensywnie (do połowy 2004 r. ma być określony jej kształt i perspektywa finansowa na lata 2007–2013), postrzegana jest jako integralna część strategii lizbońskiej, a kluczowym środkiem jej realizacji powinny stać się narodowe i regionalne programy rozwoju.

Zgodnie z propozycją Komisji Europejskiej, obok Funduszu spójności (Kohezji), zamiast czterech funduszy strukturalnych pozostać mają tylko dwa – Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (ERDF) oraz Europejski Fundusz Społeczny (ESF), bazujący na wielkości PNB państw członkowskich. W latach 2000–2006 podstawowy problem stanowiło finansowanie działań rozwojowych w dziedzinie rolnictwa i rozwoju obszarów wiejskich, jakie były podejmowane w ramach Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej. Sekcja Gwarancji jest podstawą finansowania w ramach drugiego filaru Wspólnej Polityki Rolnej, a Sekcja Orientacji – w ramach polityki spójności. W związku z tym, że wystąpiły pewne problemy w koordynacji tych dwóch strumieni finansowych, w ramach dwóch różnych systemów polityk sektorowych UE (polityka regionalno-strukturalna i Wspólna Polityka Rolna), podjęto decyzję o przeniesieniu finansowania rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich do zakresu WPR. W jej ramach ma zostać utworzony w tym celu nowy instrument – Fundusz Rozwoju Rolnictwa. Z kolei finansowanie rybołówstwa ma być również wyłączone z obszaru polityki spójności.

Przeniesienie tych obszarów poza politykę spójności może przynieść więcej problemów niż korzyści. Rozbiciu ulegnie na pewno w miarę jednolity dotychczas system działań strukturalnych prowadzonych na podstawie zintegrowanych programów rozwojowych. Po 2007 roku trzeba będzie budować w Polsce nowe, odrębne mechanizmy koordynacji działań rozwojowych. Tak więc pierwsze lata członkostwa będą trudne dla Polski z wielu powodów – istotnych reform głównych polityk sektorowych, a także nadrobienia niedociągnięć i wykorzystania doświadczeń z wdrażania programów przedakcesyjnych i pierwszych funduszy strukturalnych.

Wśród celów polityki spójności na lata 2007–2013 proponuje się trzy następujące:

- *Zbieżność (konwergencja)*: wsparcie dla rozwoju i tworzenia nowych miejsc pracy w najmniej rozwiniętych krajach członkowskich i regionach. Cel ten dotyczy regionów, w których PKB na jednego mieszkańca nie przekracza 75% średniego PKB Wspólnoty.
- *Regionalna konkurencyjność i zatrudnienie*. Cel ten będzie realizowany dwutorowo: po pierwsze, przez programy regionalne (polityka regionalna będzie wspierać regiony i władze regionalne w zakresie przewidywania i promowania zmian ekonomicznych na obszarach przemysłowych, miejskich i wiejskich przez wzmacnianie ich konkurencyjności i atrakcyjności, biorąc pod uwagę istniejące różnice ekonomiczne, socjalne i terytorialne). Po drugie, polityka spójności przez programy krajowe będzie wspierać ludność w przewidywaniu i przystosowaniu się do zmian ekonomicznych przez wspieranie polityk mających zapewniać pełne zatrudnienie, poprawę jakości i efektywności pracy oraz społeczną integrację.
- *Europejska współpraca terytorialna*: promowanie harmonijnego i zrównoważonego rozwoju na całym terytorium Unii. Proponuje się kontynuację działań promujących harmonijną i zrównoważoną integrację całego terytorium Wspólnoty przez wspomaganie współpracy na poziomach przygranicznym i ponadnarodowym. Głównym celem jest wypracowanie przez sąsiadujące ze sobą władze wspólnych

rozwiązań dla podobnych problemów w zakresie rozwoju miejskiego, wiejskiego, nadmorskiego oraz rozwoju stosunków gospodarczych, a także współpracy małych i średnich przedsiębiorstw.

Wstępny podział środków finansowych między trzy priorytety reformowanej polityki spójności przedstawia się następująco:

- około 78% dla priorytetu „konwergencji” (regiony słabiej rozwinięte) z naciskiem na pomoc nowym państwom członkowskim. Limit absorpcji transferów finansowych dla danego państwa członkowskiego w ramach polityki spójności zostanie utrzymany na obecnym poziomie 4% PKB w tym państwie, przy uwzględnieniu kwot włączonych do instrumentów rozwoju rolnictwa i rybołówstwa,
- około 18% dla priorytetu „regionalna konkurencyjność i zatrudnienie”. Poza regionami wprowadzanymi podział między programami regionalnymi finansowanymi przez ERDF i programami krajowymi finansowanymi przez ESF wynosiłby jak 50 do 50,
- około 4% dla priorytetu „europejska współpraca terytorialna”.

Należy podkreślić, iż lata 2004–2006 będą ważnym sprawdzianem dla polskich instytucji, wszelkie bowiem niedociągnięcia będą skutkować niewykorzystaniem potencjalnie dostępnych środków finansowych. Stan przygotowania naszego kraju do wykorzystania środków z funduszy Unii Europejskiej przedstawiają wyniki przeprowadzonych przez autorki badań empirycznych.

METODA BADAŃ

W Zakładzie Polityki Agrarnej i Prawa Rolnego SGGW w Warszawie prowadzone są od kilku lat badania empiryczne z zakresu „Programowanie rozwoju regionalnego w Polsce według standardów Unii Europejskiej”. Celem jednego z najnowszych projektów było zebranie doświadczeń samorządów lokalnych na poziomie gmin w województwie warmińsko-mazurskim na temat wykorzystania funduszy przedakcesyjnych i przygotowania społeczności lokalnych do korzystania z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej.

W lutym 2004 r. wysłano pocztą kwestionariusze ankiet do wszystkich 114 urzędów gmin w województwie warmińsko-mazurskim, w tym do 14 urzędów miejskich, 33 urzędów miasta i gminy oraz 67 urzędów gmin. W ciągu dwóch miesięcy 54 ankietowane jednostki (tj. 47,4% wszystkich urzędów gmin) odpowiedziały na pytania zawarte w kwestionariuszu i odesłały wypełnione formularze. Na ankietę odpowiedziano z połowy urzędów gmin miejskich, z 52% gmin miejsko-wiejskich i z około 45% gmin wiejskich (por. tab. 1).

Tabela 1. Struktura badanych gmin, luty 2004

Table 1. The structure of questioned communes, February 2004

Typ gminy	Ogółem		Uzyskane zwroty ankiet	
	liczba	%	liczba	%
miejska	14	12,3	7	50,0
miejsko-wiejska	33	28,9	17	51,5
wiejska	67	58,8	30	44,8
Razem	114	100,0	54	47,4

Źródło: Badania własne.

Source: Authors' study.

WYNIKI BADAŃ

W populacji badanych 54 gmin 44% charakteryzowało się dużą liczbą mieszkańców (8000 osób i więcej) i były to wyłącznie gminy miejskie. Blisko 65% gmin miejsko-wiejskich i jedynie 20% gmin wiejskich także mieściło się w tej grupie. W prawie 27% gmin wiejskich liczba mieszkańców nie przekroczyła poziomu 4000 osób. W pozostałych gminach wielkość ta zawierała się w przedziale 4000–8000 osób. Średnia liczba mieszkańców była największa w gminach miejskich i wynosiła 26,7 tys. osób. Na drugim miejscu uplasowały się gminy miejsko-wiejskie, dla których ten wskaźnik był o ponad połowę niższy niż w gminach miejskich (13 tys.), najmniejsze ludnościowo okazały się gminy wiejskie – ze średnią liczbą mieszkańców wynoszącą tylko 6,2 tys. Mediana (tzw. wartość środkowa) dla pierwszego typu gmin (miejskie) wynosiła 22,7 tys., dla miejsko-wiejskich 11,8 tys., a dla gmin wiejskich 5,6 tys. Widać tu wyraźnie różnicę między medianą a średnią, co wskazuje na występowanie w badanej zbiorowości gmin krańcowych, mocno zawyżających średnią pod względem liczby ludności. Najmniejsza była gmina wiejska Świątki (powiat olsztyński), licząca ok. 1,3 tys. osób, największa natomiast gmina miejska Elk (56,3 tys. osób) (tab. 2).

Tabela 2. Liczba mieszkańców w ankietowanych gminach w 2003 roku
Table 2. The number of citizens in questioned communes in 2003

Typ gminy	Liczba mieszkańców						Razem gminy	Średnia liczba mieszkańców	Mediana liczby mieszkańców
	< 4000 osób		4000–8000 osób		> 8000 osób				
	liczba gmin	udział w danej grupie gmin (%)	liczba gmin	udział w danej grupie gmin (%)	liczba gmin	udział w danej grupie gmin (%)			
miejska	0	0,0	0	0,0	7	100,0	7	26714	22730
miejsko-wiejska	0	0,0	6	35,3	11	64,7	17	13057	11792
wiejska	8	26,7	16	53,3	6	20,0	30	6206	5649
Razem	8	14,9	22	40,7	24	44,4	54	10745	7486

Źródło: Badania własne.
Source: Authors' study.

Województwo warmińsko-mazurskie znajduje się na pierwszym miejscu wśród polskich województw pod względem rozmiarów bezrobocia (stopa bezrobocia w grudniu 2003 r. wynosiła 28,3%) [Biuletyn... 2004].

W badanych 54 gminach aż 63% jednostek wskazało na występującą tam wysoką stopę bezrobocia – ponad 30%. Średnia stopa bezrobocia była najwyższa w gminach miejsko-wiejskich – ok. 33%. Najniższa stopa bezrobocia była obserwowana w gminach miejskich (tab. 3).

Tabela 3. Stopa bezrobocia w badanych gminach w 2004 roku
 Table 3. The unemployment rate in questioned communes in 2004

Typ gminy	Stopa bezrobocia						Razem gminy	Średnia stopa bezrobocia	Mediana stopy bezrobocia
	< 20%		20–30%		> 30%				
	liczba gmin	udział w danej grupie gmin (%)	liczba gmin	udział w danej grupie gmin (%)	liczba gmin	udział w danej grupie gmin (%)			
miejska	2	28,6	3	42,8	2	28,6	7	25,4	28,5
miejsko-wiejska	1	5,9	3	17,6	13	76,5	17	32,8	33,3
wiejska	4	13,3	7	23,3	19	63,3	30	28,9	30,8
Razem	7	12,9	13	24,1	34	63,0	54	29,6	31,0

Źródło: Badania własne.

Source: Authors' study.

Przedsiębiorczość

W badanych gminach zauważono wyraźną zależność między typem gminy (miejska, miejsko-wiejska, wiejska) a liczbą zarejestrowanych w REGON przedsiębiorstw. W ponad 57% gmin miejskich wielkość ta przekraczała liczbę 1000 firm w gminie, a średnia liczba przedsiębiorstw w tej grupie gmin wynosiła 1500. W grupie gmin miejskich najmniejszą liczbę przedsiębiorstw zanotowano w gminie Szczytno (176 podmiotów gospodarczych), największą zaś w gminie Giżycko (2700 firm). Była to również maksymalna wielkość w całej badanej populacji. W gminie Giżycko wyliczony wskaźnik przedsiębiorczości wykazał najwyższą w całej populacji wartość – na 1000 mieszkańców przypadało tam 91 firm.

Najliczniejsza grupa gmin miejsko-wiejskich (41%), znalazła się w przedziale 100–500 firm, a średnia dla tego typu gmin wynosiła 537 przedsiębiorstw. Najmniej firm, bo tylko 64, zarejestrowanych było w gminie Biała Piska, najwięcej zaś – 1715 – w gminie Pisz. W gminie Biała Piska na 1000 mieszkańców przypadało jedynie 5 przedsiębiorstw, a więc była to najniższa wartość wskaźnika przedsiębiorczości w całej badanej populacji.

Wśród badanych gmin wiejskich nie było takich, w których funkcjonowałyby więcej niż 500 zarejestrowanych firm. Średnia liczba zarejestrowanych podmiotów gospodarczych w gminie nie przekraczała 191. Najwięcej firm działających na terenie gmin wiejskich było zarejestrowanych w gminie Elbląg – 460, najmniej natomiast – w przygranicznej gminie Budry – tylko 55 (por. tab. 4).

Potwierdza to powszechne przekonanie, iż w gminach wiejskich warunki dla rozwoju przedsiębiorczości są o wiele trudniejsze niż w gminach miejskich i miejsko-wiejskich.

Pracownikom urzędów ankietowanych gmin zadano pytanie o posiadanie takich dokumentów programowania rozwoju, jak przykładowo „Studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego”, „Program ochrony środowiska” czy też „Strategia rozwoju gminy”. Według uzyskanych odpowiedzi, ponad 90% wszystkich badanych

Tabela 4. Struktura procentowa badanych gmin według typu gminy, liczby przedsiębiorstw oraz według rozmiarów wskaźnika przedsiębiorczości*

Table 4. The structure of questioned communes according to the type of commune, the number of enterprises and the size of entrepreneurship ratio**

Typ gminy	Liczba przedsiębiorstw w badanych gminach					Wartość najmniejsza	Wartość średnia	Wartość największa
	% gmin				brak danych			
	do 100	100–500	500–1000	powyżej 1000				
miejska	0,0	14,3	0,0	57,1	28,6	176,0	1500,2	2700,0
miejsko-wiejska	11,8	41,2	17,6	11,8	17,6	64,0	536,7	1715,0
wiejska	26,7	56,7	0,0	0,0	16,7	55,0	190,7	460,0
Razem	18,5	46,3	5,6	11,1	18,5	55,0	449,6	2700,0

Typ gminy	Wskaźnik przedsiębiorczości w badanych gminach				wartość najmniejsza	wartość średnia	wartość największa
	% gmin			brak danych			
	do 20	20–50	powyżej 50				
miejska	14,3	0,0	57,1	28,6	6,3	62,7	90,6
miejsko-wiejska	11,8	47,1	23,5	17,6	5,2	39,8	64,7
wiejska	16,7	53,3	13,3	16,7	13,6	31,8	67,4
Razem	14,8	44,4	22,2	18,5	5,2	37,8	90,6

*wskaźnik przedsiębiorczości obliczono jako stosunek liczby przedsiębiorstw zarejestrowanych w REGON na 1000 mieszkańców

**the size of entrepreneurship ratio was estimated as relation of the number of enterprises registered in REGON per 1000 inhabitants

Źródło: Badania własne.

Source: Authors' study.

jednostek posiada „Studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego”. Studium to opracowały wszystkie gminy miejskie, 94% gmin miejsko-wiejskich i 87% gmin wiejskich. Z kolei „Program ochrony środowiska” opracowano tylko w 22% badanych gmin, w tym w 29% gmin miejsko-wiejskich i w 23% gmin wiejskich. Żadna z badanych gmin miejskich nie deklarowała posiadania takiego programu. Prawie we wszystkich gminach, w których nie ma jeszcze „Programu ochrony środowiska”, pracuje się nad tym dokumentem.

„Strategia rozwoju gminy” została już opracowana w prawie 82% ankietowanych jednostek, z czego we wszystkich gminach miejskich, w 88% gmin miejsko-wiejskich i w 73% gmin wiejskich (tab. 5).

Do najważniejszych działań zawartych w programach ochrony środowiska najczęściej zaliczano: budowę i modernizację wodociągów i kanalizacji (w 75% gmin), zagospodarowanie odpadów komunalnych (50%), ochronę powietrza i przyrody (w co trzeciej gminie), a także budowę i modernizację oczyszczalni ścieków oraz edukację ekologiczną mieszkańców gminy (w co czwartej gminie). Budowa oraz poprawa stanu kanalizacji i wodociągów ma szczególne znaczenie w gminach miejsko-wiejskich (80%) i wiejskich (71%). Na obszarach wiejskich coraz większą uwagę poświęca się gospodarce odpadami komunalnymi (w 57% gmin).

Tabela 5. Urzędy deklarujące posiadanie dokumentów programowania rozwoju lokalnego (w % gmin)

Table 5. Commune Departments with documents of programming local development (in % of communes)

Typ gminy	Czy gmina posiada dokument		
	tak	nie	brak danych
„Studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego”			
miejska	100,0	0,0	0,0
miejsko-wiejska	94,1	5,9	0,0
wiejska	86,7	10,0	3,3
Razem	90,7	7,4	1,9
„Program ochrony środowiska”			
miejska	0,0	100,0	0,0
miejsko-wiejska	29,4	70,6	0,0
wiejska	23,3	73,3	3,3
Razem	22,2	75,9	1,9
„Strategia rozwoju gminy”			
miejska	100,0	0,0	0,0
miejsko-wiejska	88,2	11,8	0,0
wiejska	73,3	26,7	0,0
Razem	81,5	18,5	0,0

Źródło: Badania własne.

Source: Authors' study.

W gminach, w których pracuje się nad „Programem ochrony środowiska”, wśród priorytetów wymienia się gospodarkę odpadami komunalnymi (43%), na drugim zaś miejscu budowę oraz poprawę stanu wodociągów i kanalizacji (w co trzeciej gminie). Na dalszych pozycjach znalazły się takie cele, jak: ochrona przyrody (12% gmin) i powietrza (10%), edukacja ekologiczna (w co dziesiątej gminie) oraz budowa i modernizacja oczyszczalni ścieków (5%) (tab. 6).

Wśród innych działań z zakresu ochrony środowiska wymienia się: racjonalne korzystanie z zasobów naturalnych, zalesianie terenów o niskiej przydatności rolniczej oraz zagospodarowanie terenów nad jeziorami.

Prawie połowa badanych gmin posiada strategię rozwoju, opracowaną w latach 1999–2000. W okresie tym strategię opracowano w 55% gmin wiejskich i w 53% gmin miejsko-wiejskich (tab. 7).

W niespełna 90% badanych gmin, które już posiadają strategię rozwoju, została ona opracowana przez ekspertów z zewnątrz. Poza ekspertami, w połowie gmin udział w tworzeniu strategii brali także gminni liderzy i pracownicy urzędu gminy (w gminach miejskich w 71% przypadków). Na obszarach wiejskich w pracach nad strategią uczestniczyli oni jedynie w co trzeciej gminie. Tak więc w większości samorządów nie lokalni partnerzy społeczni, lecz nierzadko przypadkowi eksperci opracowują dokumenty planistyczne. Zaledwie w co piętnastej badanej gminie strategia została opracowana na sesji samorządu lokalnego, a więc przy szerokim zaangażowaniu w jej tworzenie wszystkich partnerów społecznych (tab. 8).

Tabela 6. Priorytetowe inwestycje w gminnych programach ochrony środowiska (w % gmin)
 Table 6. The investment priorities in communal programmes of environment protection (in % of communes)

Typ gminy	Działania							brak danych
	ochrona przyrody	odpady komunalne	kanalizacja i wodociągi	ochrona powietrza	edukacja ekologiczna mieszkańców	oczyszczalnie ścieków	inne	
Gminy, które mają „Program ochrony środowiska”								
miejska	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
miejsko-wiejska	40,0	40,0	80,0	20,0	40,0	40,0	40,0	0,0
wiejska	28,6	57,1	71,4	42,9	14,3	14,3	42,9	0,0
Razem	33,3	50,0	75,0	33,3	25,0	25,0	41,7	0,0
Gminy, w których pracuje się nad „Programem ochrony środowiska”								
miejska	14,3	42,9	0,0	0,0	0,0	14,3	42,9	57,1
miejsko-wiejska	18,2	45,5	36,4	9,1	9,1	0,0	0,0	36,4
wiejska	8,3	41,7	41,7	12,5	12,5	4,2	8,3	41,7
Razem	11,9	42,9	33,3	9,5	9,5	4,8	11,9	42,9

Źródło: Badania własne.
 Source: Authors' study.

Tabela 7. Lata, w których opracowano strategię rozwoju gminy (w % gmin)
 Table 7. Years, when the strategy of commune development was prepared (in % of communes)

Typ gminy	Lata				brak danych
	1997–1998	1999–2000	2001–2002	2003–2004	
miejska	28,6	14,3	42,9	14,3	0,0
miejsko-wiejska	20,0	53,3	13,3	13,3	0,0
wiejska	18,2	54,5	22,7	0,0	4,5
Razem	20,5	47,7	22,7	6,8	2,3

Źródło: Badania własne.
 Source: Authors' study.

Tabela 8. Sposób opracowania strategii rozwoju gminy (w % gmin)
 Table 8. The methods of preparing the strategy of commune development (in % of communes)

Typ gminy	Sposób opracowania strategii rozwoju gminy				
	opracowano na sesji samorządu	gminni liderzy	eksperti z zewnątrz	pracownicy urzędu gminy	w inny sposób
miejska	14,3	71,4	85,7	71,4	0,0
miejsko-wiejska	6,7	66,7	93,3	26,7	13,3
wiejska	4,5	31,8	86,4	36,4	9,1
Razem	6,8	50,0	88,6	38,6	9,1

Źródło: Badania własne.
 Source: Authors' study.

Według opinii pracowników badanych gmin, jedynie w 14% z nich treść strategii rozwoju gminy zna większość mieszkańców. W około co czwartej gminie miejsko-wiejskiej, w co drugiej gminie wiejskiej i aż w 71% gmin miejskich większość mieszkańców wie o tym, że gmina posiada strategię rozwoju, lecz nie zna jej szczegółów. W co piątej gminie wiejskiej i co trzeciej miejsko-wiejskiej uważa się, iż więcej niż połowa mieszkańców prawdopodobnie wie o istnieniu takiego dokumentu. Wreszcie w 16% badanych gmin, zdaniem pracowników urzędu, najprawdopodobniej niewielka liczba mieszkańców wie o istnieniu strategii gminy.

W prawie wszystkich badanych jednostkach istnieje możliwość wglądu w dokumenty planistyczne w siedzibie urzędu. W 73% gmin miejsko-wiejskich, w 71% gmin miejskich oraz w więcej niż co trzeciej gminie wiejskiej treść tego dokumentu została opublikowana w sposób dostępny dla mieszkańców. W 41% gmin wiejskich, 29% gmin miejskich i w co piątej gminie miejsko-wiejskiej strategia rozwoju gminy jest przedstawiana i omawiana podczas zebrań, spotkań i uroczystości (tab. 9).

Tabela 9. Sposoby informowania mieszkańców o strategii rozwoju gminy (w % gmin)

Table 9. The methods of informing citizens about the strategy of commune development (in % of communes)

Typ gminy	Strategia rozwoju gminy była/jest:			
	opublikowana w sposób dostępny dla mieszkańców	jest do wglądu w Urzędzie Gminy	jest przedstawiana i omawiana podczas zebrań, uroczystości itp.	brak danych
miejska	71,4	85,7	28,6	14,3
miejsko-wiejska	73,3	100,0	20,0	0,0
wiejska	36,4	100,0	40,9	0,0
Razem	43,2	97,7	31,8	2,3

Źródło: Badania własne.
Source: Authors' study.

W prawie 90% wszystkich badanych gmin głównym celem opracowania strategii rozwoju gminy było jej praktyczne wykorzystanie przy programowaniu rozwoju. W prawie wszystkich gminach wiejskich, w 71% gmin miejskich i w jednej trzeciej gmin miejsko-wiejskich jednym z celów przygotowania tego dokumentu było uzyskanie środków z programów przedakcesyjnych Unii Europejskiej. W ponad dwu trzecich gmin miejskich, w 41% gmin wiejskich oraz w co trzeciej gminie miejsko-wiejskiej strategia miała służyć celom planistycznym. Wśród innych odpowiedzi przeważał argument spełnienia warunków przy ubieganiu się o środki z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej.

Na pytanie o stopień realizacji wytyczonych w strategii celów jedynie w 5% gmin wiejskich odpowiedziano, że udaje się to całkowicie. W ponad połowie badanych jednostek cele planistyczne udaje się osiągać w większości. Wytyczne strategii są realizowane w małym stopniu w prawie co trzeciej gminie wiejskiej i gminie miejskiej oraz w co siódmej gminie miejsko-wiejskiej. Aż 40% ankietowanych z gmin miejsko-wiejskich oraz 9% z gmin wiejskich nie potrafiło ocenić stopnia realizacji celów wyznaczonych w strategii rozwoju gminy.

Strategia rozwoju gminy jest przedmiotem obrad sesji rady gminy co do zgodności zaplanowanych działań i ich realizacji w prawie 60% badanych gmin i jest ona korygowana ze względu na okoliczności trudne wcześniej do przewidzenia średnio w co drugiej gminie.

Na pytanie, czy gdyby strategia miała być opracowana jeszcze raz, to czy byłaby zmieniona, jedynie w 5% badanych jednostek wyrażono pewność, że jej treść byłaby taka sama. W 77% gmin wiejskich, 53% gmin miejsko-wiejskich i 43% gmin miejskich odpowiedziano, iż powtórnie opracowana strategia różniłaby się nieznacznie od obecnej. W co piątej gminie miejsko-wiejskiej i co siódmej gminie miejskiej nowa wersja dokumentu zawierałaby zdecydowanie inne treści. Mniej więcej w co szóstej gminie nie potrafiąco ocenić jednoznacznie ewentualnych zmian w treści strategii.

Strategia rozwoju gminy wpływa na bieżące decyzje podejmowane w jednostce w ponad połowie badanych gmin, w tym w 71% gmin miejskich, 64% gmin wiejskich i 27% gmin miejsko-wiejskich. Jednocześnie w co trzeciej gminie nie potrafiąco ocenić jednoznacznie wpływu dokumentu na proces decyzyjny w gminie. W żadna z ankietowanych jednostek nie stwierdzono zupełnego braku oddziaływania treści strategii rozwoju gminy na bieżące decyzje w gminie.

Zamierzenia inwestycyjne w gminach

Budowę i modernizację kanalizacji sanitarnej planowano w 72% badanych gmin (w 94% gmin miejsko-wiejskich, 70% gmin wiejskich i prawie 30% gmin miejskich). Na drugim miejscu wymieniano budowę i modernizację sieci wodociągowej (w 82% gmin miejsko-wiejskich i 60% gmin wiejskich). W co trzeciej badanej jednostce planowano budowę obiektów sportowych (w 82% gmin miejsko-wiejskich, 43% gmin miejskich i 10% gmin wiejskich), budowę i modernizację dróg gminnych (w 43% gmin miejskich, 41% gmin miejsko-wiejskich i 33% gmin wiejskich), budowę oraz remont placówek oświatowych (w 41% gmin miejsko-wiejskich i 37% gmin wiejskich), a także budowę i modernizację oczyszczalni ścieków oraz stacji uzdatniania wody (w 41% gmin miejsko-wiejskich, 30% gmin wiejskich i 12% gmin miejskich). Co trzecia gmina wiejska miała w planach budowę obiektów sportowych przy szkołach gminnych. Prawie połowa gmin miejskich posiada projekty modernizacji wysypisk śmieci, budowy zakładów utylizacji odpadów komunalnych oraz prowadzenia selektywnej zbiórki odpadów, jak również budowy obiektów o charakterze rozrywkowym (hale widowiskowe, kina), centrów handlowych i organizacji imprez kulturalnych. Na uwagę zasługuje fakt, że w co dziewiątej gminie miejsko-wiejskiej i w co siódmej gminie wiejskiej planuje się modernizację systemu ciepłowniczego przez zamianę kotłowni węglowych na ekologiczne z wykorzystaniem biomasy. W niektórych gminach przygotowano uzbrojenie techniczne terenów pod zabudowę mieszkalno-przemysłową, budowę ścieżek rowerowych wzdłuż jezior oraz tworzenie schronisk dla bezdomnych zwierząt.

Na pytanie, w jaki sposób gmina zamierza finansować te przedsięwzięcia, aż 85% ankietowanych odpowiedziało, że w tym celu wykorzystane zostaną zarówno środki własne, jak i środki z funduszy przedakcesyjnych (94% gmin miejsko-wiejskich, 63% wiejskich i 71% miejskich). Około 44% gmin zakłada wykorzystanie kredytów (najwięcej gmin wiejskich – 47%, 43% gmin miejskich i 41% gmin miejsko-wiejskich). Kolej-

ne 43% gmin wesprze finansowanie przedsięwzięć własnymi środkami (50% gmin wiejskich, 35% miejsko-wiejskich i tylko 29% gmin miejskich). Ponadto, 22% badanych gmin planowało wykorzystanie środków z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej (24% gmin wiejskich i miejsko-wiejskich oraz 14% gmin miejskich). Wśród innych odpowiedzi wskazywano również na zaangażowanie środków własnych mieszkańców gmin oraz wsparcie w ramach Programu Aktywizacji Obszarów Wiejskich.

Kolejne pytanie, jakie postawiono ankietowanym, dotyczyło sposobu, w jaki mieszkańcy gminy są informowani o decyzjach podejmowanych na szczeblu gminnym. Wszystkie badane gminy umieszczają odpowiednie ogłoszenia w urzędach bądź w ich otoczeniu (np. na tablicach ogłoszeniowych na terenie miasta). Gminy miejskie umieszczają odpowiednie informacje na stronach internetowych urzędów lub częściej publikują stosowne artykuły w prasie lokalnej. Ponadto w 43% z nich korzysta się z pośrednictwa radnych i sołtysów. W 94% urzędów miasta i gminy korzysta się zarówno ze stron www, jak i pomocy sołtysów i radnych, a w niespełna 82% zamieszcza się publikacje w miejscowej prasie. W gminach wiejskich w przekazywaniu wiadomości mieszkańcom w 87% pośredniczą radni, a zwłaszcza sołtysi (często na zebraniach wiejskich). W ponad dwu trzecich gmin wiejskich umieszcza się informacje na własnych stronach www, a w 47% gmin umieszcza się artykuły w lokalnych czasopismach (tab. 10). Wśród innych odpowiedzi najczęściej wskazywano na Biuletyn Informacji Publicznej, który jest dostępny pod adresem internetowym: <http://www.bip.gov.pl>, gdzie wszystkie gminy w Polsce mają swoje podstrony.

Tabela 10. Sposoby informowania mieszkańców o decyzjach podejmowanych na szczeblu urzędu gminy (w % gmin)

Table 10. The methods of informing citizens about decisions made on commune council level (in % of communes)

Typ gminy	Sposoby informowania mieszkańców				
	ogłoszenia w Urzędzie Gminy (i jego otoczeniu)	informacje od radnych i sołtysów	strony www	artykuły w prasie lokalnej	inne
miejska	100,0	42,9	100,0	100,0	28,6
miejsko-wiejska	100,0	94,1	94,1	82,4	29,4
wiejska	100,0	86,7	70,0	46,7	23,3
Razem	100,0	83,3	81,5	64,8	25,9

Źródło: Badania własne.

Source: Authors' study.

WNIOSKI

Wyniki przeprowadzonych badań pozwalają na sformułowanie następujących wniosków:

1. Władze samorządowe, zarówno na szczeblu regionalnym, jak i lokalnym, opracowują programy rozwoju w celu wykorzystania inwestycji z niedostępnych dotychczas, w tak znacznych rozmiarach, środków wspólnotowych (przeciętny udział środków krajowych w inwestycjach wynosi zazwyczaj około 25%).
2. Opracowanie odpowiednich i adekwatnych dokumentów programowania rozwoju gospodarczego oraz wdrożenie systemu programów i projektów współfinansowanych z unijnych funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności oraz sprawne nimi zarządzanie stanowi priorytetowe zadanie dla władz centralnych, regionalnych i lokalnych, a jednocześnie wielkie dla wszystkich wyzwanie.
3. W Unii Europejskiej rozpoczęto już prace nad programowaniem nowej perspektywy finansowej na lata 2007–2013. Także w Polsce trwają prace nad nowym projektem Narodowego Planu Rozwoju, a w końcowym etapie procesu legislacyjnego jest ustawa o narodowym planie rozwoju. Pracuje się również nad sposobami wykorzystania możliwych do zaangażowania środków krajowych i środków międzynarodowych instytucji finansujących, do prefinansowania i współfinansowania projektów.
4. Polska może stać się jednym z największych beneficjentów unijnej pomocy finansowej w zakresie polityki regionalnej w ramach funduszy strukturalnych, żeby jednak tak się stało, konieczne będzie spełnienie określonych warunków. Przede wszystkim niezbędne są odpowiednie planowanie i kontrola wyników realizacji programów i projektów. Dotyczy to nie tylko centralnego etapu podejmowania takich decyzji, gdzie już jest duża świadomość odpowiedzialności, ale przede wszystkim samorządów regionalnych i lokalnych.
5. Z badań wynika, iż stan przygotowania wielu samorządów lokalnych do wykorzystania środków unijnych jest wciąż niewystarczający zarówno w skali województwa, jak i kraju. W badanym regionie dokumenty programujące rozwój lokalny posiadało: „Studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego” – 90% gmin, „Strategię rozwoju” – 82% gmin, a „Program ochrony środowiska” jedynie 22% gmin.
6. W znacznej większości badanych gmin strategia rozwoju została opracowana przez ekspertów z zewnątrz. Poza ekspertami, w połowie gmin udział w tworzeniu strategii brali także gminni liderzy i pracownicy urzędów gmin. Zaledwie w co piętnastej badanej gminie strategia została opracowana na sesji samorządu lokalnego, a więc przy szerokim zaangażowaniu w jej tworzenie wszystkich partnerów społecznych.
7. W badanych jednostkach planuje się najczęściej budowę i modernizację kanalizacji sanitarnej i sieci wodociągowej. Większość ankietowanych zamierza finansować inwestycje gminne zarówno przy wykorzystaniu środków własnych, jak i środków z funduszy przedakcesyjnych. W co piątej badanej gminie planuje się wykorzystanie środków z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej.

PIŚMIENNICTWO

- Commission of the European Communities, 2004. Building our common Future. Policy challenges and Budgetary means of the Enlarged Union 2007–2013. Communication from the Commission to the Council and the European Parliament. COM(2004) 101 final, 10.2.2004, Brussels.
- European Commission, 2004. A new partnership for cohesion convergence competitiveness cooperation. Third report on economic and social cohesion. Brussels, February 2004. [w:] http://europa.eu.int/comm/regional_policy/sources/docoffic/official/reports/cohesion3/cohesion3_en.htm
- Biuletyn Warmińsko-Mazurskiego Urzędu Statystycznego w Olsztynie, Olsztyn 2004. [w:] <http://sp.stat.gov.pl/urzedy/olsz/biuletyn.htm>.

THE COHESION POLICY IN ENLARGED EUROPEAN UNION – OPPORTUNITIES AND CHALLENGES FOR COUNCILS OF COMMUNES

Abstract. The first years of Polish membership in European Union will be an important examination for Polish institutions and business units, which are managing and using Structural Funds. All shortcomings may result in not efficient usage of potentially available financial means. In the article a trial of evaluation of our country preparation state for usage of the European Union funds was taken. The evaluation was based on the result of empirical research that had been carried out within the communes of warmińsko-mazurskie voivodship. That voivodship is one of these Polish regions, which are distinguished by high unemployment rate as well as other, intensified there, barriers of rural areas development.

Key words: cohesion policy of European Union, strategic planning, programming commune development

Iwona M. Kurek, Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, tel./fax 843 07 74, e-mail: kureki@alpha.sggw.waw.pl

Janina Sawicka, Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, tel./fax 843 07 74, e-mail: sawicka@alpha.sggw.waw.pl

LIDERZY OPINII I ICH WPŁYW NA DECYZJE ZAKUPOWE NABYWCÓW MIESZKAJĄCYCH NA OBSZARACH WIEJSKICH

Urszula Kuśmierz-Gozdalik

Streszczenie. Opracowanie zawiera wyniki badań na temat wpływu liderów opinii na kształtowanie zachowań zakupowych konsumentów mieszkających na obszarach wiejskich. Wykorzystano metodę diagnostyczną, deskrypcyjną oraz pomiar sondażowy – ankietę. Zastosowano także metodę socjometrii, samooceny i metodę porównawczą. Badania przeprowadzono w 2003 roku na terenie gmin Biała Podlaska i Lublin, tworząc próbę wymieszaną, liczącą 248 respondentów, dobraną w sposób losowo-warstwowy. Badania wykazały, że 58% respondentów swoje decyzje zakupowe kształtowało pod wpływem czynników ekonomicznych – głównie ceny, jednakże 42% kierowało się opinią osób trzecich, w tym również liderów. Uwzględnione w badaniach cechy respondentów, jak płeć, wiek i wykształcenie, w znacznym stopniu kształtowały i różnicowały postawy konsumentów wobec liderów opinii. Największą uległość wobec liderów wykazywali ludzie młodzi, uczniowie i studenci, a także osoby w wieku emerytalnym. Najwięcej, bo 38% respondentów ulega biernemu oddziaływaniu liderów opinii, a ich rola w kształtowaniu postaw naśladowców polega na nieświadomym przekazywaniu wzorców zachowań i stylu życia.

Słowa kluczowe: liderzy opinii, cechy liderów, formy wpływu liderów

WPROWADZENIE

Podstawowym celem działalności marketingowej w przedsiębiorstwach jest kreowanie zachowań konsumenckich. Działania te polegają na przekształcaniu potencjalnych konsumentów w nabywców oferowanych przez firmę dóbr lub usług [Maderthander 1992]. W procesie tym ważna jest znajomość motywów postępowania konsumentów, ich preferencji i stylów życia, gdyż wiedza ta znacznie zwiększa prawdopodobieństwo trafniejszego doboru zarówno argumentów, jak i narzędzi oddziaływania [Świątowski 1994]. Konkurencyjny rynek stwarza obecnie sytuację, w której konsument ma trudności z dokonaniem wyboru, często więc potrzebuje pomocy. Kreowanie zachowań konsumentów polega więc głównie na wskazywaniu im określonych wyborów przez wywołanie odpowiednich motywacji.

Wiedza na temat zachowań konsumenckich opiera się na wynikach badań wielu dyscyplin naukowych, np.: psychologii ogólnej i społecznej, socjologii, etiologii, psychofizjologii, ekonomii, ekonomii komunikacji, kulturoznawstwa, ekonometrii, statystyki, informatyki itp. Za prekursorów badań rynkowych dotyczących zachowań konsumenckich uznaje się Pareto, Hicksa i Samuelsona [Szczepański 1997]. Oni jako pierwsi zaprezentowali wyniki badań nad postawami nabywców, ich preferencjami i wpływem różnych czynników na podejmowane decyzje zakupu, a powszechne badania nad zachowaniami konsumenckimi zapoczątkowano na gruncie amerykańskim w latach 30. XX wieku. W Polsce badania takie zostały podjęte ponad 40 lat później, niemniej jednak w poziomie i przydatności nie ustępują one obecnie badaniom prowadzonym na dojrzałych rynkach krajów rozwiniętych¹.

Istnieje wiele czynników, które wpływają na motywacje i decyzje zakupowe konsumentów. Zasadniczo dzieli się je na cztery kategorie:

1. Czynniki ekonomiczne, do których można zaliczyć cenę, markę, jakość produktu itp.
2. Czynniki psychologiczne – upodobania konsumenta, jego potrzeby, motywy, preferencje itp.
3. Czynniki społeczne – opinie sprzedawców, znajomych, członków rodziny, liderów opinii itp.
4. Czynniki kulturowe – tradycja, patriotyzm lokalny, przyzwyczajenia itp.

Czynniki te nie są jednakowo ważne dla poszczególnych konsumentów. W badaniach prowadzonych przez polskie przedsiębiorstwa najczęściej uwagi poświęca się ekonomicznym determinantom zachowań nabywców, niejednokrotnie pomijając społeczne. Niesłusznie, bo analiza zachowań zakupowych nabywców wskazuje, że często w wyborze określonego produktu pomagają konsumentom członkowie rodziny i sprzedawcy, ale także liderzy opinii, czyli wszyscy ci, którzy nieprofesjonalnie wpływają na zachowania konsumentów.

Rola społeczna i rynkowa lidera opinii nabiera szczególnego znaczenia w warunkach funkcjonowania gospodarki konkurencyjnej. Jest istotna z punktu widzenia konsumentów zagubionych w bogatej ofercie handlowej. Pozycja społeczna lidera opinii w sferze konsumpcji prawdopodobnie jeszcze się umocni po wejściu Polski w europejskie struktury rynku. Wpływ liderów opinii na zachowania konsumentów nie jest często poruszonym problemem badawczym w literaturze przedmiotu, jeszcze rzadziej w odniesieniu do konsumentów zlokalizowanych na obszarach wiejskich. Stąd podjęto badania empiryczne, mające na celu wykazanie wpływu liderów opinii na zachowania zakupowe tego segmentu konsumentów.

¹Powstało wiele firm, z których część korzysta z kapitału zagranicznego, część zaś należy do firm zagranicznych lub stanowi element ich sieci. Do największych zalicza się: w ośrodku warszawskim – SMG-KRC Poland, GFK Polonia, OBOP, IOS and Quandt Group, Pentor Instytut, Badania Opinii i Rynku, MEMBER International Poland, AGB Polska, Fundacja CBOS, Infor Opinia, RUN Badania Rynkowe i Społeczne; w ośrodku gdańskim – Pracownia Badań Społecznych, BPS Consultans Poland Ltd., Instytut Usług Marketingowych EUROTTEST; w ośrodku krakowskim – Instytut Badań Rynku i Opinii Publicznej CEM; w ośrodku poznańskim – Ankieter Badania Rynkowe i Społeczne, Informarket Sp. z o.o.

METODYKA BADAŃ

Pomiarowi poddano ilościowe i jakościowe cechy konsumentów. Spośród cech ilościowych uwzględniono cechy fizyczne: płeć i wiek, oraz wykształcenie jako cechę demograficzną, a spośród cech jakościowych – motywy, postawy, opinie, skłonności, wyobrażenia i preferencje. Postawiono następującą hipotezę badawczą: liderzy opinii w znaczący sposób wpływają na zachowania zakupowe poszczególnych segmentów nabywców mieszkających na obszarach wiejskich. Uznano ponadto, że występuje korelacja między stopniem wpływu liderów a płcią, wiekiem i wykształceniem naśladowców. Z hipotezy tej wyprowadzono następną: cechy naśladowców wpływają na preferowane przez nich formy oddziaływania liderów, a także na kategorie dóbr, których zakup wymaga pomocy lidera, oraz na postrzeganie i wskazanie cech liderów, uważanych za najbardziej wiarygodne. Założono także, że wpływ liderów opinii na zachowania konsumentów wykazuje tendencje wzrostowe i ich rola w kształtowaniu postaw konsumenckich będzie się umacniać. Weryfikacja tak postawionych hipotez wymagała odpowiedzi na kilka pytań dopełnieniowych, a mianowicie: Jaka jest siła wpływu liderów opinii na decyzje nabywców w porównaniu z pozostałymi determinantami zachowań konsumenckich? W jakich dziedzinach konsumpcji liderzy kształtują opinie i zachowania naśladowców? W jakim stopniu liderzy opinii wpływają na decyzje nabywców? Jaką rolę będą pełnić liderzy opinii w sferze konsumpcji w przyszłości? Postawiono także dwa pytania rozstrzygające: Czy wiek, płeć i poziom wykształcenia naśladowców wpływają na podatność wobec wpływu liderów? Czy wpływ liderów opinii na zachowania konsumentów wykazuje tendencje wzrostowe czy malejące?

W weryfikacji postawionych hipotez wykorzystano metodę diagnostyczną, deskryptywną (opisową), pomiar sondażowy – ankietę, metodę socjometrii, samooceny i metodę porównawczą. Badania przeprowadzono w 2003 roku na terenie gmin Biała Podlaska² i Lublin tworząc próbę wymieszaną, która liczyła 248 respondentów i została dobrana w sposób losowo-warstwowy (tab. 1).

Tabela 1. Liczebność badanej populacji i jej podział według płci wieku i wykształcenia
Table 1. The number of analysed population and it's division according to sex, age and education

Płeć Wiek	Kobiety	Mężczyźni	Ogółem
Do 18 lat	22	22	44
19–24 lata	22	22	44
25–54 lata	Zawodowe 20	20	40
	Średnie 20	60 20 120	40
	Wyższe 20	20	40
55 lat i powyżej	20	20	40
Ogółem	124	124	248

Źródło: Opracowanie własne.
Source: Self-elaborated.

² Część wyników badań prowadzonych na terenie gminy Biała Podlaska znajduje się pracy magisterskiej I. Osik, 2003: Rola liderów opinii w kształtowaniu zachowań konsumenckich, UMCS, Lublin, wykonanej pod kierunkiem autorki.

Skuteczność badań na temat oddziaływania liderów opinii zależy od zdiagnozowania kilku obszarów:

- 1) ustalenia osób pełniących rolę liderów opinii w poszczególnych grupach społecznych oraz podanie ich cech;
- 2) wskazania mechanizmów oddziaływania liderów na otoczenie;
- 3) podania rodzaju i liczby informacji przekazywanych przez liderów;
- 4) sprecyzowania charakteru wpływu liderów na interesujące firmę zakupy dokonywane przez konsumentów.

Tak ujęte badania liderów opinii mają duże znaczenie w planowaniu działań marketingowych firmy, a szczególnie w tworzeniu jej kampanii promocyjnych. Jednakże, zdaniem profesjonalnych firm, badania marketingowe podejmowane są przez przedsiębiorstwa w Polsce zbyt rzadko, jak również w niewielkim jeszcze stopniu wykorzystują one wyniki badań będących w ofercie tych firm. Z ich statystyk wynika, iż ponad 60% przedsiębiorstw nigdy nie prowadziło badań potrzeb, preferencji i motywów zakupu, a ponad 70%, badań nad zamiarami zakupu³. Podobnie, w niewielkim stopniu przedsiębiorstwa te prowadzą analizy i oceny skuteczności i efektywności działań promocyjnych, zwłaszcza reklamy.

LIDER OPINII, JEGO CECHY I WPŁYW NA POSTAWY NABYWCÓW

System gospodarki rynkowej stwarza konsumentom szerokie możliwości zaspokojenia potrzeb. Za pomocą określonych instrumentów kreuje nowe, wcześniej nie odczuwane potrzeby, umożliwiając przy tym suwerenność i wolność wyboru. Dzieje się tak w wyniku zaoferowania konsumentom oferty handlowej, atrakcyjnej zarówno pod względem rozmiarów i różnorodności, jak również jakości asortymentu towarów i usług przeznaczonych do sprzedaży. Oferty, której ciągłość jest stała i zapewniona, do której konsumenci mają pełny i łatwy dostęp. Atrakcyjna oferta handlowa, odróżniająca rynek nabywcy od rynku sprzedawcy, jest z pewnością pozytywnym atrybutem gospodarki rynkowej. Z drugiej jednak strony, ta sama oferta może być i często jest źródłem kłopotliwych dla konsumentów decyzji. Ułatwiając więc zakup towaru, poprzez jego udośćpełnienie na rynku i jego dywersyfikację, utrudnia się konsumentowi decyzję co do optymalnego wyboru. W takich sytuacjach niezwykle pomocne są opinie i decyzje innych nabywców, percepcja ich zachowań, rady sprzedawców i osób kompetentnych w danej dziedzinie konsumpcji. Trudne wybory konsumenta odbywają się zatem często pod mniej lub bardziej silną presją informacyjną osób trzecich. W literaturze przedmiotu osoby te nazywa się liderami opinii. Są oni nie tylko źródłem wiedzy na temat nieznanych produktów bądź usług, ale także za ich pośrednictwem producenci kreują potrzeby i wybory nabywców, wykorzystując w działalności promocyjnej wpływ liderów na zachowania konsumentów.

³Dane SMG-KRC Poland, AGB Polska.

Punktem wyjścia do analizy i oceny oddziaływania liderów opinii na zachowania konsumentów w systemie gospodarki rynkowej jest odpowiedź na dwa pytania. Pierwsze to: kim jest lider opinii? Po drugie, co wyróżnia go ze zbiorowości konsumentów?

Lidera opinii określa się jako jednostkę, która w konkretnych sytuacjach społecznych oddziałuje na innych ludzi; stanowi osobowe źródło informacji, do której otoczenie zwraca się po rady, gdy zakup związany jest z ryzykiem i otrzymuje je, której opinie są poszukiwane przez otoczenie, która kształtuje poglądy i opinie innych i wpływa na ich postępowanie, a także jest indywidualnym wzorcem do naśladowania z racji posiadanych cech. Reasumując, lider opinii w sferze konsumpcji to jednostka, która nieprofesjonalnie oddziałuje świadomie lub nie oddziałuje na motyw, preferencje i sposoby zaspokajania potrzeb otoczenia.

Rozumienie to pomija wszelkie zawodowe aspekty oddziaływania na konsumenta, np. przez pośredników handlowych, sprzedawców lub osoby zawodowo związane z daną działalnością i z konkretną firmą. Mimo iż osoby te są ważnym źródłem informacji na temat produktów czy usług, szczególnie tych nieznanymi i o wysokich cenach, to jednak ich opinie mogą być mało obiektywne ze względu na powiązania z konkretną firmą, której produkty sprzedają. Z grupy tej wyłącza się także członków rodziny ze względu na silne naciski emocjonalne, nie zawsze obiektywne i racjonalne.

Liderami opinii są jednostki, z którymi konsumenci mają możliwość utrzymywania osobistych, bezpośrednich kontaktów. Ta grupa uzyskała 65% wskazań respondentów. Nie miała przy tym znaczenia częstotliwość tych spotkań. Różne były także cel i miejsce komunikowania się naśladowcy z liderem. Najczęściej byli to: krewni, znajomi, przyjaciele, koledzy ze szkoły, współpracownicy, sąsiedzi, lekarze, nauczyciele, księża. Jednakże autorytet, jakim się oni cieszyli miał ograniczony, lokalny charakter. Często oddziaływał tylko na pojedynczych konsumentów. W przypadku tak ograniczonego przestrzennie i społecznie zasięgu wpływu danego lidera można go określać liderem prywatnym lub lokalnym.

Liderami opinii były także jednostki z dalszego otoczenia – 35% wskazań respondentów. Kontakty z tymi liderami miały charakter pośredni. Informacje i opinie przez nich przekazywane docierały do szerokiego grona konsumentów, najczęściej za pośrednictwem mass mediów. W tym przypadku liderami opinii byli: słynni aktorzy, piosenkarze, sportowcy, ludzie nauki, biznesu czy polityki. Były to osoby publiczne, jednostki wybitne w określonej dziedzinie, cieszące się społecznym szacunkiem i estymą.

Można powiedzieć, że oddziaływanie liderów opinii, zarówno lokalnych, jak i pośrednich, opierało się na dwóch psychologicznych regułach, wyzwalających uległość naśladowców: autorytetu i sympatii.

Liderzy opinii mogą wywierać wpływ o różnym zakresie. Stąd mówimy o liderach monomorficznych – jednopostaciowych – oddziałujących na otoczenie społeczne w zakresie jednej sfery produktów (np. ubiór, forma spędzania wolnego czasu) oraz o liderach polimorficznych – wielopostaciowych – działających w dwu i więcej kategoriach produktów.

Nie każdy konsument ma jednak predyspozycje do pełnienia roli lidera opinii. Zdaniem Lediha i Maynarda [2001], sprawowanie tej funkcji społecznej determinowane jest charakterystycznymi cechami demograficznymi, społecznymi, ekonomicznymi i psy-

chologicznymi, odróżniającymi lidera od grupy naśladowczej, oraz specyficznymi, typowymi dla lidera sposobami podejmowania decyzji zakupu. Cechy lidera opinii wynikają ze zróżnicowania społecznego oraz miejsca, które zajmuje on w strukturze społecznej. Inaczej mówiąc, uzależnione są od faktu przynależności lidera i naśladowcy do tej samej grupy czy klasy społecznej albo członkostwa lidera w grupie czy klasie będącej przedmiotem aspiracji naśladowcy. Relacje te ustalają kierunek przepływu informacji, określają także charakter oddziaływania.

Początkowo uważano, że liderzy w sferze konsumpcji należą do wyższych niż naśladowcy klas społecznych, że należą do elit społecznych. W związku z tym przypisywano im przynależność do grupy o wysokich dochodach. Taka społeczno-ekonomiczna charakterystyka zakładała, że wzorce postępowania docierają od liderów do naśladowców w sposób wertykalny, tzn. od jednostek należących do elit społecznych do przeciętnego konsumenta. Najczęściej liderzy są źródłem wiedzy i wzorów w zakresie produktów typu ekstrawagancka odzież, fryzury, marki samochodów lub formy spędzania czasu wolnego. Badania wskazują jednak, że wpływ pionowy może mieć także charakter oddolny. Oznacza to, iż w odniesieniu do pewnych produktów, np. artykułów codziennego użytku, liderami mogą być także jednostki należące do grup społecznych o niższych niż przeciętne dochodach. Badania wskazują także, że liderzy występują niemal w jednakowym stopniu we wszystkich klasach społecznych i grupach dochodowych, a ich wpływ może mieć także charakter horyzontalny. Liderów opinii charakteryzuje jednak wyższy od pozostałych konsumentów poziom wykształcenia, a płeć i wiek uzależnione są od dziedziny konsumpcji, w której kształtują opinie.

Liderzy to jednostki interesujące się sprawami życia społecznego i biorące aktywny udział w tym życiu. Ich aktywność społeczna przejawia się także w postawach konsumenckich. Często określani są mianem konsumentów innowacyjnych, albowiem typowa jest dla nich pionierskość w zakupach nowości wprowadzanych na rynek⁴. Liderzy wykazują także tendencje do stałego poszukiwania i gromadzenia informacji z dziedziny, w której kształtują opinie. W trakcie podejmowania decyzji o nabyciu nowego towaru polegają na własnych systemach wartości i swoich standardach. Muszą więc mieć określone cechy osobowości. Istnieją liczne typologie osobowości liderów, np. Jung zalicza lidera do osobowości ekstrawertyka, Spranger – do typu społecznego, Znaniecki – do ludzi zboczonych, monokonformistów konstruktywnych, Szczepański – do twórców, Światowy – do osobowości reproduktywnej, opartej na sugestiach i opiniach innych, Hipokrates i Pawłow – do osobowości sangwinika, a Riesman – do osobowości wewnątrzsterownej [za Kosińskim 1987]. Wszystkie te typy mają jednak kilka cech wspólnych, do których można zaliczyć: pewność siebie i własnych poglądów, śmiałość w podejmowaniu decyzji i związanego z nimi ryzyka, aspiracje wyższe niż w otoczeniu społecznym, dążenie do sukcesu bardziej niż do utrzymania stanu dotychczasowego, niekonwencjonalność, otwarty stosunek do świata, asertywność, dynamiczność, mobilność, walory towarzyskie, większe zaufanie wobec nieosobowych niż osobowych źródeł informacji.

⁴Według badań Rogersa, pionierzy stanowią 2,5% nabywców, wcześnie naśladowcy 13,5%, masowi konsumenci 68% i tzw. maruderzy 16% nabywców nowych produktów [Kotler 1999].

Wpływ liderów opinii na postawy nabywców zależy od wspomnianych już cech lidera oraz charakteru wpływu i podatności grupy naśladowczej na wywierany wpływ. Wywieranie wpływu polega na „posługiwaniu się w sposób mniej lub bardziej jawny jakimkolwiek typem władzy w celu wymuszenia przez określoną jednostkę lub grupę na innej podjęcia pożądaných lub zaprzestania niepożądaných, z czyjogoś punktu widzenia, działań” [Olechnicki, Załęcki 1997]. A zatem wpływ liderów opinii polega na przekazywaniu otoczeniu wzorców w zakresie zaspokajania potrzeb przez kształtowanie postaw i motywów działania. Naśladowca kierując się opinią lidera decyduje się na wybór dóbr i usług określonej klasy, marki handlowej itp. Oddziaływanie liderów może przybierać formy bezpośrednie, oparte na kanałach komunikacji bezpośredniej, najczęściej opartej na ustnej, nieformalnej wymianie informacji, pośrednie, nie tak silne jak w przypadku poprzedniej formy, ale także skuteczne, oraz kompleksowe, występujące wówczas, gdy informacja na ten sam temat dociera do konsumenta jednocześnie z różnych źródeł, tj. bezpośrednimi i pośrednimi kanałami komunikacji.

Zachowania konsumentów mogą być kształtowane pod wpływem bardziej lub mniej silnej presji informacyjnej liderów, stąd literatura rozróżnia cztery poziomy wpływu [Duliniec, Mazur 1981]:

1. Obserwacja i imitacja zachowań liderów.
2. Przekazywanie informacji przez lidera.
3. Udzielanie porad nabywcom.
4. Namawianie konsumentów do zakupu określonych dóbr lub usług.

WPŁYW LIDERA OPINII NA ZACHOWANIA ZAKUPOWE KONSUMENTÓW

Aby określić rangę, jaką nadają konsumenci czynnikiem społecznym przy podejmowaniu decyzji o zakupie, polecono respondentom uporządkowanie podanych czynników według stopnia ważności. Okazało się, że najsilniej wpływały czynniki ekonomiczne, a głównie cena produktu – 58% wskazań. Tylko 1,4% respondentów uważało, że czynniki te nie mają większego wpływu na dokonywane przez nich wybory. Na drugim miejscu sklasyfikowano czynniki psychologiczne – 21%, następnie czynniki społeczne – 14%, ostatnie zaś, czwarte miejsce zajęły czynniki kulturowe – 7% wskazań. Czynniki wspomagające decyzje zakupowe konsumentów w postaci rad były różnie postrzegane w analizowanej próbie. Opinie członków rodziny ważne były dla 60% badanych, 25% uznało je jako średnio ważne, a 15% – jako mało ważne. Opinie sprzedawców były ważne dla 25% respondentów, podobny odsetek wskazywał na średnio ważne, a dla 50% opinie sprzedawców były mało istotne. Opinie liderów natomiast wysoko oceniło 21% badanych, 52% uznało je za średnio ważne, a mało istotne były one w odczuciu 27% badanych. Z analizy tej wynika, że liderzy opinii w dużym stopniu (łącznie 79% próby uznało, że korzystają z tego źródła informacji w stopniu dużym lub średnim) kształtują zachowania konsumentów mieszkańców obszarów wiejskich.

Wykazano także zależność między takimi cechami respondentów, jak płeć, wiek i wykształcenie, a postrzeganiem przez nich znaczeniem opinii liderów w decyzjach

zakupowych. Mężczyźni przypisywali opiniom liderów większe znaczenie (62%) niż kobiety (21%). Młodzież ucząca, się tj. do 18. roku życia, w zdecydowanej większości uznawała opinie liderów za ważne i średnio ważne (81% wskazań). Potwierdziły się zatem także na obszarach wiejskich zbliżone wyniki badań Filipiaka [1996] prowadzone wśród młodzieży środowisk miejskich. Okazuje się, że w środowisku młodzieżowym istnieje duże zapotrzebowanie na autorytety społeczne i wzorce osobowe, a grupy nastolatków niezależnie od miejsca zamieszkania obserwują i imitują zachowania swoich idoli. Wysoką i średnią rangę liderom w procesie zakupu nadawało 50% badanych w wieku 25–54 lata i niemal 75% emerytów. Z kolei opinie liderów były mało ważne dla respondentów w wieku 19–24 lata, z czego wynika, że osoby w tym wieku kreują własne wzory zachowań.

Respondenci z wykształceniem podstawowym i zawodowym w zdecydowanej większości (62%) nisko oceniali znaczenie opinii liderów w swoich decyzjach zakupowych, nieco większe nadawały im osoby z wykształceniem wyższym – 19% wskazań na pierwszym miejscu i 32% na drugim w 3-stopniowej skali ważności. Najwyższą rangę opinie liderów uzyskiwały wśród osób ze średnim wykształceniem. Pierwsze miejsce wskazało 21%, a drugie 52% respondentów. Można więc wnosić, że wpływ oddziaływania liderów na decyzje zakupowe konsumentów mieszkających na obszarach wiejskich jest istotny. Wpływ ten był jednak zróżnicowany w zależności od płci, wieku i poziomu wykształcenia. Potwierdzono zatem pierwszą i drugą hipotezę badawczą.

OBSZARY BEZPOŚREDNIEGO ODDZIAŁYWANIA LIDERÓW OPINII

Przeprowadzone badania pozwoliły wykazać, że wpływ liderów opinii na decyzje zakupowe badanych konsumentów był zróżnicowany w zależności od kategorii dóbr. Dobra rozpatrywano w podziale na dwie grupy:

1. Dobra codziennego użytku – artykuły spożywcze, środki czystości, odzież, kosmetyki i usługi fryzjersko-kosmetyczne, sprzęt AGD, usługi i artykuły medyczne, kultura (np. książki, czasopisma, filmy) itp.
2. Dobra luksusowe – formy spędzania czasu wolnego, produkty rynku meblowego (wyposażenie wnętrz), mieszkaniowego, samochodowego, rynku sztuki itp.

Zakres oddziaływania liderów opinii był stosunkowo szeroki. Najczęściej respondenci opierali się na opiniach liderów nabywając dobra zaliczone do grupy dóbr codziennego użytku. Znacznie mniej osób korzystało z wpływu liderów podczas zakupu dóbr luksusowych. Nie oznacza to jednak, że respondenci nie doceniają pomocy osób trzecich przy wyborze tego typu produktów. Przeciwnie, ich udział w podejmowaniu decyzji zakupu dóbr kosztownych jest niezwykle ważny. Niski zaś odsetek wskazań na dobra luksusowe jako te, które nie wymagają doradztwa liderów wynika ze stosunkowo rzadkiego nabywania tych produktów i usług.

Podobne wyniki uzyskali w badaniach prowadzonych w 1995 roku Gajewski i Szmidt [1996]. Niewielka liczba respondentów potrzebowała także wsparcia liderów w zakresie form spędzania czasu wolnego, co także sugeruje, iż przeciętna aktywność mieszkańców obszarów wiejskich w tej sferze dóbr pozostaje jeszcze na niskim poziomie.

Mężczyźni częściej niż kobiety korzystali z opinii liderów przy zakupie dóbr luksusowych, zwłaszcza mieszkań i samochodów. Częściej też uwzględniali pomoc innych osób nabywając środki i usługi medyczne, sprzęt RTV i AGD oraz odzież. Jednakże ponad siedmiokrotnie rzadziej korzystali z pomocy liderów nabywając takie produkty, jak kosmetyki i artykuły spożywcze. Jest to zgodne z oczekiwaniami, gdyż częstotliwość zakupów tych dóbr w przypadku mężczyzn jest zdecydowanie niższa. Kobiety zaś częściej kierowały się opiniami liderów, kupując kosmetyki, artykuły spożywcze, związane z kulturą, a także meble i inne dobra składające się na wyposażenie wnętrza.

Analizując zakres oddziaływania liderów w przypadku zakupu poszczególnych dóbr w kontekście wieku konsumentów, daje się zauważyć, że młodzież do lat 18 korzystała z ich pomocy nabywając odzież, sprzęt RTV i AGD, kosmetyki i artykuły związane z życiem kulturalnym, przy czym w przypadku większości tych dóbr zaznaczała się przewaga we wskazaniach młodzieży uczącej się. Młodzież studiująca lub pracująca pięć razy częściej uwzględniała opinie liderów przy zakupie artykułów codziennego użytku, jak również dóbr luksusowych, jak samochody, meble oraz formy spędzania wolnego czasu. Ludzie w wieku produkcyjnym, mający rodziny, wskazywali na wszystkie wymienione dziedziny konsumpcji. Przewaga ich wskazań nad wskazaniami młodzieży i osób w wieku emerytalnym zaznaczyła się w kategoriach dóbr luksusowych: rynku samochodowego i mieszkaniowego.

Badania wykazały, że płeć, wiek i wykształcenie nabywców wpływa nie tylko na częstość korzystania z pomocy liderów podczas zakupów, ale i na kategorie dóbr, w których liderzy kształtują opinie. Bardziej podatni na oddziaływanie liderów byli: kobiety, ludzie młodzi oraz osoby z wykształceniem zawodowym.

Badania wykazały, że respondenci wytworzyli sobie pewien model lidera w kontekście poszczególnych lub całej grupy dóbr. Zdaniem respondentów, liderami są ludzie młodzi, aktywni zawodowo, z wyższym niż przeciętny poziomem wykształcenia, najczęściej mający ustabilizowany status rodzinny. Kształtowali oni zachowania nabywców w ramach jednej (liderzy monomorficzni – 32,5% wskazań) lub kilku dziedzin konsumpcji (liderzy polimorficzni – 67,5% wskazań). Wyniki te nieco odbiegają od badań Kinga i Sammersena [Gajewski 1994], które wskazywały, że 45% liderów opinii wpływa na decyzje w zakresie dwóch, 28% w trzech, a 13% w czterech i więcej kategorii produktów.

Oddziaływanie liderów opinii na zachowania zakupowe konsumentów może przyjmować różny charakter. Większość konsumentów (38%) nabywając dobra obserwowała i imitowała liderów (tab. 2). Kobiety w wieku 19–24 lata, studiujące lub pracujące, niezależnie finansowo oraz mężczyźni w wieku 24–50 lat z wykształceniem średnim, aktywni zawodowo preferowali doradztwo (29%). Poszukiwanie informacji nadawanych przez liderów uzyskało 21% wskazań i były one istotne głównie dla młodzieży uczącej się i studiującej oraz kobiet pracujących. Niewielu badanych (12%), nabywając dobra, ulegało presji liderów opinii. Największą do tego skłonność wykazywała młodzież do lat 18 oraz kobiety w wieku emerytalnym.

Tabela 2. Wskazania respondentów dotyczące formy wpływu lidera
 Table 2. Indication of respondents concerned with the form of leader's influence

Formy wpływu liderów	Liczba wskazań	%
Obserwacja zachowań liderów	94	38
Doradztwo lidera	72	29
Udzielanie informacji naśladowcom	52	21
Naklanianie do określonych zachowań	30	12
Razem	248	100

Źródło: Obliczenia własne na podstawie kwestionariuszy ankiety.
 Source: Self-calculated, based on poll questionnaire.

W 1996 roku CBOS przeprowadziło badania wpływu liderów opinii na postawy nabywców mieszkających na obszarach wiejskich. Porównanie ich wyników z prezentowanymi badaniami przeprowadzonymi po 8 latach wskazuje, że wpływ liderów opinii na postawy nabywców wzrasta. Pozwala to przypuszczać, że rola liderów w sferze konsumpcji będzie się umacniać. Prawdopodobnie nabierze jeszcze znaczenia po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Konsumenci staną przed trudnymi wyborami – nie tylko między produktami krajowymi i zagranicznymi, ale także między już znanymi a zupełnie nowymi. Opinie respondentów na temat zmiany roli liderów w sferze konsumpcji po przystąpieniu Polski do UE były podzielone. Około 47% uważało, że wpływ osób trzecich, w tym także liderów opinii, zmniejszy się i decydującą rolę w zachowaniach zakupowych nabywców będą odgrywać czynniki ekonomiczne, głównie cena, 39% badanych sądziło, że wpływ liderów utrzyma się na dotychczasowym poziomie, a 14%, że opinie liderów będą bardziej poszukiwane niż dotychczas.

PODSUMOWANIE

Badania wpływu liderów na decyzje zakupowe konsumentów mieszkających na obszarach wiejskich gmin Biała Podlaska i Lublin przeprowadzono w 2003 roku na populacji liczącej 248 respondentów. Wykazały one, że 58% badanych swoje decyzje zakupowe kształtowało pod wpływem czynników ekonomicznych – głównie ceny. Jednakże 42% respondentów kierowało się opinią osób trzecich, w tym również liderów. Uwzględnione w badaniach cechy respondentów, takie jak płeć, wiek i wykształcenie, w znacznym stopniu kształtowały i różnicowały postawy konsumentów wobec liderów opinii. Największą uległość wobec liderów wykazywali ludzie młodzi, uczniowie i studenci, a także osoby w wieku emerytalnym. Wiązało się to prawdopodobnie z brakiem doświadczenia i dostatecznej orientacji w coraz bogatszej ofercie rynkowej. Ludzie młodzi postrzegają liderów przede wszystkim jako ważne źródło informacji w danej dziedzinie konsumpcji. Według 29% badanych, rola liderów opinii wiąże się z udzielaniem porad i wskazówek co do zakupu określonego typu dóbr. Najwięcej, bo 38% respondentów ulega biernemu oddziaływaniu liderów opinii, a ich rola w kształtowaniu postaw naśladowców polega na nieświadomym przekazywaniu wzorców zachowań i stylu życia. Tylko 12% konsumentów ulegało namowom liderów, bezpośred-

nio i świadomie wywieranej przez nich presji. Dotyczyło to zwłaszcza najmłodszych i najstarszych respondentów. Wpływ bezpośredni był częściej wykorzystywany niż pośredni. Porównanie prezentowanych wyników badań z badaniami CBOS z 1996 roku wskazuje na rosnące znaczenie liderów opinii w kształtowaniu zachowań zakupowych konsumentów. Można oczekiwać, że ich rola jeszcze wzrośnie po akcesji Polski z UE.

PIŚMIENNICTWO

- Duliniec E., Mazur A., 1981. Rola liderów opinii w procesach decyzyjnych zakupu, Reklama. Wyd. AE, Wrocław.
- Filipiak M., 1996. Warianty wzoru osobowego młodzieży. Przegląd badań 1960–1995. [w:] Socjologia kultury. Zarys zagadnień. Wyd. UMCS, Lublin.
- Gajewski S., 1994. Zachowanie się konsumenta a współczesny marketing. Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Gajewski S., Szmidt J., 1996. Raport z rynku luksusu. *Businessman Magazine* Nr 12.
- Kotler F., 1999. Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola. Wyd. Gebethner, Warszawa.
- Kosiński S., 1987. Socjologia ogólna. PWN, Warszawa.
- Legih A., Maynard M., 2001. Lider doskonały. Dom Wydawniczy Rebis, Poznań.
- Maderthander W., 1992. Jak zdobyć klienta – koncepcje sukcesu w walce konkurencyjnej o wyparcie z rynku. PWN, Warszawa.
- Olechnicki K., Załęcki P., 1997. Słownik socjologiczny. Wyd. Geaffit BC, Toruń.
- Szczepański J., 1997. Badania nad wzorami konsumpcji. Wyd. Ossolineum, Wrocław.
- Sztucki T., 1996. Promocja, reklama, aktywizacja sprzedaży – sztuka pozyskiwania nabywców. Wyd. Placet, Warszawa.
- Świątowy G., 1994. Zachowania konsumenckie, Wyd. AE, Wrocław.

OPINION LEADERS AND THEIR INFLUENCE ON PURCHASE DECISIONS, MADE BY CONSUMERS ON RURAL AREAS

Abstract. Study contains results of research about influence of opinion leaders on the shape of purchase behaviours, made by country- side consumers. There was exploited diagnostic and description methods, and also opinion poll measurement. There has also been used self- estimation and comparative methods. Researches, carried out in 2003, covered the area of communes Biała Podlaska and Lublin. Exploration object was mixed, numbered 248 respondents. It was selected in layer- random way. Stude demonstrates, that 58% of respondents makes purchase decisions according to economic factors- principally the price. However 42% of them takes those decisions under the influence of other people, also opinio leaders. Features of respondents, took into consideration, like sex, age or education, significantly shaped and differentiated consumer's attitudes towards opinio leaders. Young people, like students, as well as retired people was the most submissive prep leaders. Over 38% of respondents give in passive impact of opinion leaders. They part in shaping attitudes of imitators is to unconsciously relay the models of behaviours and the style of life.

Key words: opinion leaders, features of leaders, forms of leader's influence

*Urszula Kuśmierz-Gozdalik, Katedra Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych, Wydział Ekonomiczno-Rolniczy, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, tel./fax (22) 843 18 77, e-mail: gozdalik@alpha.sggw.waw.pl
Zakład Socjologii Gospodarki i Organizacji, Instytut Socjologii, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej, ul. Langiewicza 6A, 20-032 Lublin, tel./fax (81) 533 28 16*

GRUPY PRODUCENCKIE I MARKETINGOWE I ICH WPLYW NA POZYCJĘ KONKURENCYJNĄ ROLNIKÓW NA RYNKU

Marzena Lemanowicz

Streszczenie. W artykule przedstawiono uwarunkowania, które wpłynęły na rozwój grup producentów rolnych w Polsce. Przedstawiono funkcje tych grup na rynku rolnym. Zasadniczą część artykułu stanowią wyniki badań empirycznych przeprowadzonych w 62 grupach producentów rolnych w Polsce na przełomie lat 2001/2002. Wyniki badań wskazują na wiele korzyści, które osiągnęli rolnicy w wyniku zintegrowanych działań. Polegają one m.in. na znalezieniu nowych rynków zbytu, poprawie jakości oferowanych produktów, zapewnieniu ciągłości dostaw, a także podejmowaniu działań z zakresu przygotowywania produktów do sprzedaży. Ponadto, w gospodarstwach członków grup nastąpiły zmiany, które przyczyniają się do wzrostu konkurencyjności polskiego rolnictwa.

Słowa kluczowe: grupy producenckie, grupy marketingowe, konkurencyjność rolnictwa

WSTĘP

W Polsce do 1990 roku gospodarka rolno-żywnościowa była kształtowana przez system nakazowo-rozdzielczy. W systemie tym producent miał zapewniony zbytny produktów rolnych, co gwarantowała mu kontraktacja, a także możliwość nabycia surowców w warunkach ograniczonej ich dostępności na rynku. W momencie rozpoczęcia transformacji systemowej siłą sprawczą procesów ekonomicznych i weryfikatorem efektywności gospodarowania stał się mechanizm rynkowy. Okazało się wówczas, że indywidualne gospodarstwa rolne są za słabe wobec wymagań gospodarki rynkowej. Działania gospodarki rynkowej wywołały określone skutki w rolnictwie, związane z koniecznością dostosowania wielkości i jakości produkcji do popytu rynkowego, co wywołało „szok rynkowy” wśród producentów rolnych. Spadek możliwości zbytu produktów rolnych w sytuacji ich nadprodukcji wynikał z ograniczonej wielkością budżetu możliwości interwencji państwa na rynku. W tej sytuacji nastąpiło całkowite przeniesienie odpowiedzialności za podejmowane decyzje produkcyjne na kierujących gospodarstwami rolnymi. Na taką sytuację producentów rolnych w okresie transformacji duży wpływ miał upadek spółdzielczości rolniczej. W gospodarce centralnie planowanej spółdzielczość miała bardzo silną pozycję. System ten wyznaczał spółdzielniom

określone źródła i warunki zakupu towarów, gwarantował tanie kredyty, wyznaczał podstawowe pozycje kosztów, (płace, czynsze, taryfy przewozowe) i określał poziom cen sprzedaży i wysokość marż.

Rzeczywiste potrzeby w dziedzinie wzmocnienia pozycji konkurencyjnej rolników doprowadziły do ukształtowania się nowych form ich współdziałania.

Szansą przezwyciężenia zarówno bariery kosztowej, jak i bariery zbytu należy upatrywać w integracji producentów rolnych. Słaba pozycja przetargowa pojedynczych gospodarstw rolnych w stosunku do następnych ogniw w kanałach dystrybucji może być poprawiana poprzez horyzontalne (poziome) działania integracyjne. Działając w grupach rolnicy mogą uzyskać wiele korzyści, niemożliwych do osiągnięcia przy działaniu w pojedynkę.

Za tworzeniem grup przemawiają sprzeczności, które występują między producentami rolnymi a przemysłem spożywczym (można wyróżnić pięć podstawowych sprzeczności: jakościową, ilościową, czasową, przestrzenną i informacyjną). Ponadto, tworzenie grup producenckich i marketingowych jest punktem wyjścia do pionowych działań integracyjnych, polegających na możliwości przejmowania przez grupy funkcji hurtu pierwotnego, a nawet wstępnego przetwórstwa, przyczyniając się w ten sposób do zmniejszenia nierównowagi w układzie sił przetargowych na poziomie producent rolny a następne ogniwa w systemie dystrybucji.

FUNKCJE GRUP PRODUCENTÓW ROLNYCH

W obecnych warunkach w rolnictwie polskim idea powrotu do spółdzielczych metod gospodarowania staje się konieczna. Pojedynczy producenci rolni są za słabi ekonomicznie, aby występować na rynku jako silne podmioty, spełniające wymagania jakościowe, ilościowe i marketingowe swych odbiorców. Potrzebne jest w tym celu zatarcie w pamięci spółdzielców obrazu w pewnym sensie zdeformowanej spółdzielczości z okresu gospodarki nakazowej, w której nie zawsze respektowane były zasady demokracji spółdzielczej, prawa decydowania członka o losach spółdzielni, apolityczności spółdzielni. Należy również odbudować zaufanie rolników i innych podmiotów do spółdzielczych form gospodarowania. W ostatnich latach zauważalne są zmiany w mentalności rolników dotyczące wspólnego gospodarowania. Polscy rolnicy coraz bardziej są przekonani, że w ich sytuacji dochodowej i przy rozdrobnionej strukturze agrarnej tylko grupowe formy działalności umożliwiają sprostanie wymogom rynku i stanie się jego aktywnym uczestnikiem. Dlatego też bardzo duże znaczenie mają wszelkie koncepcje, które zakładają wzmocnienie pozycji konkurencyjnej rolników. Świadczy o tym dość dynamiczny proces powstawania grup producentów rolnych w Polsce. Koncepcja usprawnienia systemów dystrybucji oparta na zintegrowanych kanałach dystrybucji, w których dominującą rolę pełnią producenci rolni, generuje wiele korzyści ekonomicznych.

Korzyści te mogą być osiągnięte dzięki funkcjom, jakie spełniają na rynku rolnym grupy producentów rolnych. Do najważniejszych można zaliczyć [Karasiewicz 2001]:

- planowanie i dostosowywanie produkcji do popytu, zwłaszcza pod względem jakości i ilości oferowanych produktów rolnych,
- koncentrowanie podaży produktów rolnych, umożliwiające zwiększenie siły przetargowej w relacji do następnych ogniw kanału dystrybucji,
- tworzenie większych jednostkowych partii dostaw produktów rolnych,
- wprowadzanie standardów jakościowych, co przyczynia się do poprawy jakości wytwarzanych produktów rolnych,
- tworzenie i promowanie własnych marek produktowych,
- prowadzenie aktywnej sprzedaży, co jest związane z poszukiwaniem nowych możliwości zbytu produktów w kraju i za granicą,
- uczestniczenie kapitałowe w tworzeniu nowych instytucji hurtu pierwotnego, np. rynków hurtowych i giełd towarowych,
- realizowanie w większym zakresie usług logistycznych, związanych z magazynowaniem i transportem produktów rolnych,
- prowadzenie działań uszlachetniających produkty rolne (konfekcjonowanie, pakowanie),
- promowanie nowoczesnych zasad uprawy i technologii produkcji, które przyczyniają się do wzrostu efektywności gospodarowania i są korzystne dla środowiska naturalnego,
- prowadzenie wstępnego przetwórstwa produktów rolnych (np. własne młyny, ubojnie, przetwórnice),
- koncentrowanie popytu na środki produkcji (maszyny rolnicze, pasze, materiał siewny, nawozy), co daje możliwość uzyskania lepszych warunków zakupu,
- prowadzenie działalności kredytowej i ubezpieczeniowej wśród członków.

CELE I METODY BADAWCZE

Ogólnym celem badań przeprowadzonych w grupach producentów rolnych było określenie znaczenia działań grupowych w poprawie konkurencyjności rolników na rynku.

W ramach ogólnego celu badawczego wyodrębniono następujące cele szczegółowe:

- określenie korzyści rynkowych, jakie osiągnęli rolnicy działający w grupach,
- wskazanie zmian, które wystąpiły w gospodarstwach członków badanych grup w aspekcie poprawy ich konkurencyjności,
- określenie pozycji konkurencyjnej zorganizowanych grup producentów rolnych na rynku oraz wskazanie czynników ją kształtujących.

Badania zostały zaprogramowane i opracowane głównie na podstawie teorii konkurencyjności, a także nowej ekonomii instytucjonalnej, która zwraca uwagę na znaczenie rozwiązań instytucjonalnych i organizacyjnych w efektywnym działaniu podmiotów na rynku.

Na potrzeby celu pracy przeprowadzono, na przełomie lat 2001–2002, badania empiryczne. Podstawową techniką badań był indywidualny wywiad przeprowadzony w sposób bezpośredni za pomocą kwestionariusza. Przygotowane kwestionariusze wy-

wiadu (2 rodzaje) były skierowane do dwóch grup respondentów: do liderów i członków grup.

W badaniach zastosowano metodę doboru celowego, która posłużyła do wyboru województw i grup działających w każdym z nich. Wyboru członków grup natomiast dokonano metodą losową. Badania przeprowadzono na terenie pięciu województw: lubelskiego, świętokrzyskiego, mazowieckiego, kujawsko-pomorskiego i podlaskiego.

Dobór województw do badań był celowy, tak aby w badaniu reprezentowane były grupy producentów działające na różnych rynkach produktowych, a mianowicie: na rynku owoców i warzyw, na rynku zbóż, na rynku trzody chlewnej i na rynku mleka (w każdym województwie przeważały grupy działające na jednym z tych rynków). Łącznie badania przeprowadzono w 62 grupach producentów rolnych. W każdej z grup, poza wywiadem z liderem, przeprowadzono wywiady indywidualne z członkami grup – średnio z 4–5 członkami w każdej grupie. W badanych 62 grupach przeprowadzono wywiady łącznie z 279 członkami.

ZMIANY W GOSPODARSTWACH ROLNIKÓW PO ICH PRZYSTĄPIENIU DO GRUP PRODUCENCKICH

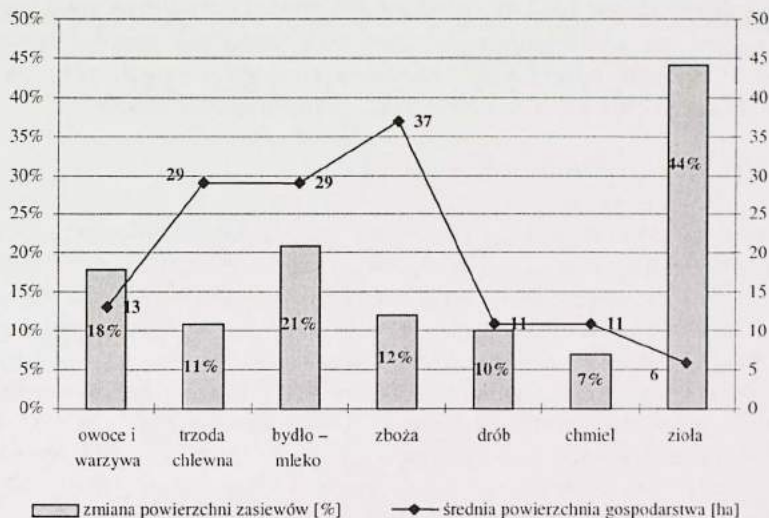
Zmiany powierzchni gospodarstw rolnych

Jednym z warunków poprawy pozycji konkurencyjnej polskich producentów rolnych jest przeciwdziałanie rozdrobnieniu gospodarstw i podejmowanie działań mających na celu koncentrację podaży, która jest podstawowym celem funkcjonowania grup producenckich i marketingowych. Grupy te są przykładem łączenia wysiłków wielu producentów, którzy działając w pojedynkę nie są w stanie zgromadzić odpowiedniej ilości produktów w tym samym standardzie jakościowym. Równie ważnym działaniem podejmowanym przez członków grup producenckich jest powiększanie powierzchni gospodarstw poprzez zakup ziemi. W 56% badanych gospodarstwach (156 gospodarstw) po przystąpieniu do grupy odnotowano wzrost powierzchni. W żadnym gospodarstwie nie nastąpiło zmniejszenie powierzchni użytków rolnych. Średni wzrost powierzchni gospodarstwa po przystąpieniu rolnika do grupy wyniósł 15%. Średnia powierzchnia gospodarstwa w badanej zbiorowości wynosiła w 2001 roku 21,3 ha, przed przystąpieniem do grupy – 18,53 ha (rysunki 1 i 2).

Produkcja towarowa w gospodarstwach członków grup

Rozdysponowanie produkcji wytworzonej w gospodarstwie w zależności od jej przeznaczenia możemy podzielić na część pozostającą w gospodarstwie oraz na część przeznaczoną do sprzedaży na rynku, czyli produkcję towarową.

Produkcja towarowa przypadająca na 1 ha użytków rolnych wynosiła w badanych gospodarstwach w 2001 roku 3900 zł. Jest to wartość prawie dwukrotnie wyższa od średniej wartości produkcji towarowej na 1 ha użytków rolnych w Polsce w 2001 roku. Według danych GUS produkcja towarowa w Polsce w analizowanym okresie wynosiła 2007 zł [GUS 2002].

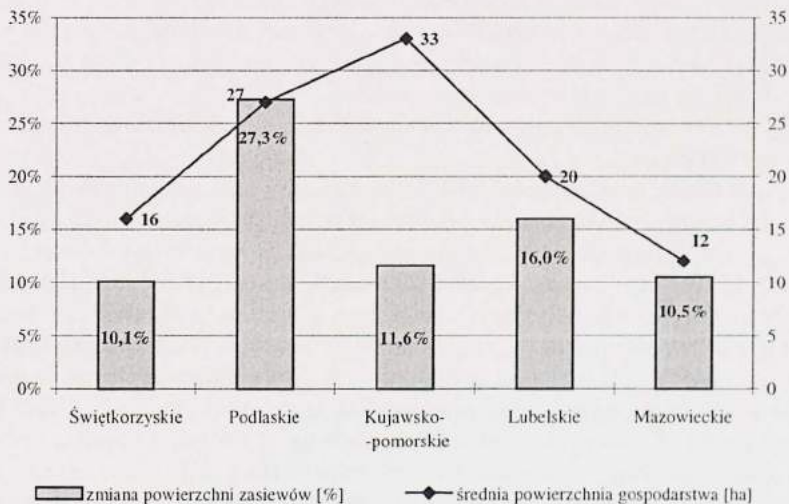


Rys. 1. Zmiana powierzchni gospodarstw po przystąpieniu do grupy producentów według kierunków produkcji

Fig. 1. The change of farm area after joining producers' groups according to production specialisation

Źródło: Badania własne.

Source: Authors' researches.



Rys. 2. Zmiana powierzchni gospodarstw po przystąpieniu do grupy producentów według województw

Fig. 2. The change of farm area after joining producers' groups according to the voivodships

Źródło: Badania własne.

Source: Authors' researches.

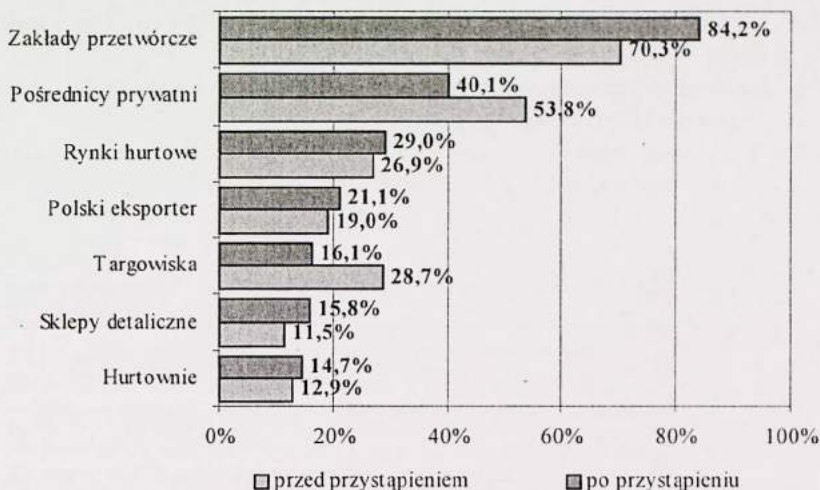
W opinii rolników wartość produkcji towarowej w stosunku do okresu przed przystąpieniem do grupy wzrosła średnio o 33%. Na zwiększenie tej wartości wpłynął wzrost plonów, który był wynikiem zastosowanego „reżimu technologicznego”, wzrost intensywności produkcji zwierzęcej, a także wzrost towarowości gospodarstw.

Przemiany w dystrybucji wytworzonej produkcji

Podstawowym zadaniem dystrybucji jest dostarczenie finalnym odbiorcom oczekiwanych przez nich produktów w odpowiadającym im czasie, miejscu i przy możliwie korzystnej cenie. Mówiąc więc o dystrybucji, mamy na myśli proces przemieszczania produktów od producenta do konsumenta za pośrednictwem kanałów dystrybucji. W przeprowadzonych badaniach empirycznych zdiagnozowano zmiany, jakie nastąpiły w kanałach dystrybucji po przystąpieniu rolników do grup producenckich. W celu poznania tych zmian wyliczono i porównano odsetek rolników korzystających z poszczególnych kanałów przed przystąpieniem i po przystąpieniu do grupy. Na podstawie tych danych zarysowują się ogólne tendencje, polegające na zmniejszaniu się liczby rolników korzystających ze sprzedaży na targowiskach detalicznych oraz zmniejszeniu udziału rolników sprzedających swoje produkty pośrednikom handlowym. Jest to zjawisko korzystne z punktu widzenia przemian w dystrybucji produktów rolnych, gdyż sprzedaż targowiskowa jest nieefektywna ze względu na wysokie koszty w stosunku do osiągniętych ze sprzedaży korzyści. Równie korzystną zmianą po przystąpieniu rolników do grup jest skracanie kanałów dystrybucji przez pomijanie pośredników prywatnych, którzy wobec rozproszonych producentów rolnych spełniali rolę ogniwa koncentrującego większe partie dostaw. Jednocześnie wzrósł odsetek rolników dostarczających swoje produkty bezpośrednio do zakładów przetwórczych (wzrost o 13,9%), sklepów detalicznych (+4,3%), na rynki hurtowe i do hurtowni.

Zmiany w udziale rolników korzystających z poszczególnych kanałów dystrybucji przedstawiono na rysunku 3.

Oprócz przedstawienia udziału rolników korzystających z poszczególnych kanałów dystrybucji, dla pełniejszego obrazu zmian w organizacji zbytu wytworzonych produktów obliczono średni procentowy udział każdego kanału w dystrybucji wytworzonej produkcji (tab. 1). Analiza danych z tej tabeli pozwala na stworzenie hierarchii kanałów dystrybucji na podstawie ich procentowego udziału w sprzedaży wytworzonej produkcji. Zdecydowanie dominuje sprzedaż bezpośrednio do zakładów przetwórczych (udział tego kanału wynosi 55%), na następnej pozycji plasują się pośrednicy prywatni, jednakże ich udział w sprzedaży wytworzonej produkcji nie jest wysoki i wynosi 12,7%. Zaobserwowano ponad 50-procentowy spadek udziału tego ogniwa dystrybucji po przystąpieniu rolników do grupy, co świadczy o postępującej tendencji skracania kanałów dystrybucji. Podobnie na znaczeniu straciła sprzedaż na targowiskach detalicznych. Udział targowisk w sprzedaży produktów przed przystąpieniem do grupy wynosił 9,0%, a po podjęciu działań integracyjnych zmniejszył się o ponad połowę (do 4,1%). Jednocześnie obserwujemy wzrost udziału (poza zakładami przetwórczymi) rynków hurtowych, sklepów detalicznych, hurtowni i firm eksportujących.



Rys. 3. Zmiany w korzystaniu z poszczególnych kanałów dystrybucji po przystąpieniu rolnika do grupy producentów rolnych

Fig. 3. The change of usage of particular distribution canals after joining agricultural producers' groups

Źródło: Badania własne.

Source: Authors' researches.

Tabela 1. Średni udział poszczególnych kanałów w sprzedaży wytworzonych produktów przed wstąpieniem i po wstąpieniu do grupy (%)

Table 1. The average part of particular canals in products sale before and after joining the group (%)

Wyszczególnienie	Przed przystąpieniem	Po przystąpieniu	Zmiana
Rynki hurtowe	7,3	10,1	2,8
Hurtownie	4,1	6,0	1,9
Sklepy detaliczne	3,1	5,7	2,6
Targowiska	9,0	4,1	-4,9
Zakłady przetwórcze	44,0	55,0	11,0
Eksporter	5,0	6,4	1,4
Pośrednicy prywatni	27,5	12,7	-14,8
Razem	100,0	100,0	×

Źródło: Badania własne.

Source: Authors' researches.

EFEKTY ZESPOŁOWEGO DZIAŁANIA ROLNIKÓW

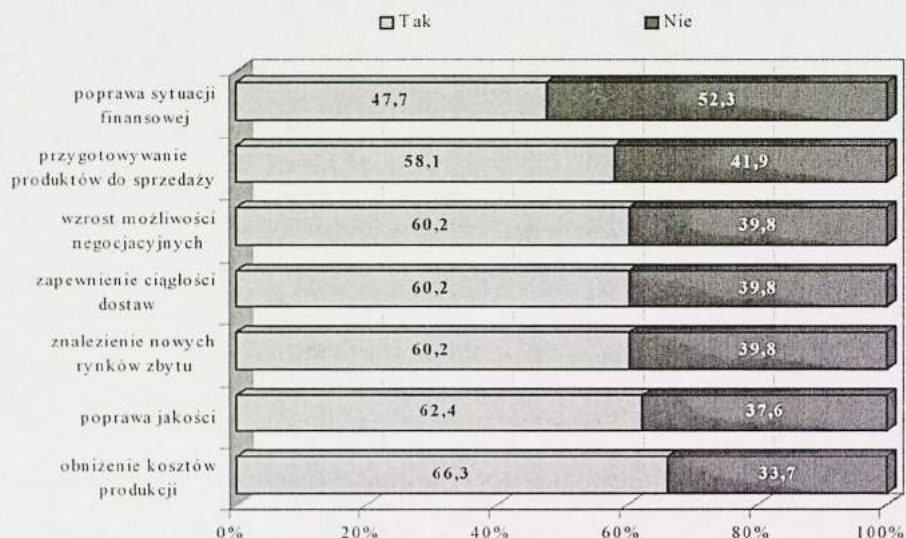
Czynniki sukcesu rolników działających w badanych grupach producentów

Podjmując decyzje o przystąpieniu do grupy rolnicy, chcieli osiągnąć korzyści, których zrealizowanie byłoby trudne przy działaniach rozproszonych. Wśród badanych producentów rolnych najczęstszą przyczyną podjęcia decyzji o współpracy z innymi

rolnikami były trudności w znalezieniu rynków zbytu, chęć wyeliminowania pośredników z kanałów dystrybucji, wysokie koszty produkcji itp.

W przeprowadzonych badaniach zdiagnozowano korzyści osiągnięte w wyniku działania grupowego i nazwano je czynnikami sukcesu.

Na rysunku 4 przedstawiono czynniki sukcesu rolników osiągnięte w wyniku przystąpienia do grupy oraz procentowy rozkład odpowiedzi dla każdego z nich.



Rys. 4. Rozkład odpowiedzi dla poszczególnych czynników sukcesu

Fig. 4. The answer positioning for particular success factors

Źródło: Badania własne.

Source: Authors' researches.

Zależności między osiągniętymi czynnikami sukcesu

Do analizy zależności między zmiennymi wybrano na zmienną zależną poprawę sytuacji dochodowej jako efekt podjętej współpracy, a jednocześnie nadrzędny cel podejmowania działań integracyjnych wśród rolników. Drugą wybraną zmienną zależną jest znalezienie nowych rynków zbytu (efekt działania grupowego), gdyż była to często podkreślana korzyść osiągnięta w wyniku wspólnych działań, a jednocześnie najważniejsza przyczyna podejmowania działań w formie grup producenckich i marketingowych.

W celu ukazania wpływu na te zmienne wielu innych zmiennych charakteryzujących badaną grupę posłużono się tabelami kontyngencji (krzyżowymi). Rozpatrywane zmienne mają charakter jakościowy i mierzone są na skali nominalnej, w związku z tym do testowania istotności statystycznej domniemanych zależności wykorzystano statystykę chi-kwadrat.

Do zbadania siły zależności pomiędzy analizowanymi zmiennymi obliczono współczynnik V Cramera¹, którego podstawą jest wartość statystyki χ^2 . Osiąga on wartość z przedziału [0; 1] i im jest większy, tym silniejsza jest zależność między badanymi cechami.

W tabeli 2 przedstawiono wpływ na analizowaną zmienną zależną (znalezienie nowych rynków zbytu) szeregu czynników sukcesu. Siłę tych zależności obrazuje wartość współczynnika V Cramera (tab. 3).

Tabela 2. Tabela krzyżowa pomiędzy zmienną zależną (znalezienie nowych rynków zbytu) a szeregiem zmiennych objaśniających

Table 2. The cross table between dependent variable (finding new sales markets) and rank of explanatory variables

Zmienne	Znalezienie nowych rynków zbytu		
	tak (%)	nie (%)	razem (%)
Ogółem	60,2	39,8	100,0
Zapewnienie ciągłości dostaw	tak	81,0	19,0
	nie	28,8	71,2
Poprawa jakości	tak	81,0	19,0
	nie	25,7	74,3
Sprzedaż przez grupę całości wytworzonej produkcji	tak	77,1	22,9
	nie	23,0	77,0
Przygotowywanie produktów do sprzedaży (konfekcja)	tak	82,1	17,9
	nie	29,9	70,1
Obniżenie kosztów	tak	80,5	19,5
	nie	20,2	79,8

Źródło: Badania własne.

Source: Authors' researches.

Tabela 3. Wartość statystyki chi-kwadrat oraz współczynniki V Cramera dla analizowanych zmiennych wpływających na zmienną zależną „znalezienie nowych rynków zbytu”

Table 3. Value of chi-square statistics and V Cramer's ratio for analysed variables, which influence on dependent variable "finding new sales markets"

Zmienne	Znalezienie nowych rynków zbytu			
	V Cramera	chi-kwadrat	stopnie swobody	istotność
Zapewnienie ciągłości dostaw	0,521	75,8	1	0,00
Poprawa jakości	0,548	83,7	1	0,00
Sprzedaż poprzez grupę całości produkcji	0,533	80,1	1	0,00
Przygotowywanie produktów do sprzedaży	0,526	77,2	1	0,00
Obniżenie kosztów	0,583	94,7	1	0,00

Źródło: Badania własne.

Source: Authors' researches.

¹Współczynnik ten przyjmuje postać: $C = \sqrt{\frac{\chi^2}{n(g-1)}}$

W każdym analizowanym przypadku prawdopodobieństwo towarzyszące statystyce chi-kwadrat jest mniejsze od 0,05, co pozwala odrzucić hipotezę zerową o braku zależności i przyjąć hipotezę alternatywną, że zależności między analizowanymi zmiennymi występują. Na podstawie współczynnika V Cramera możemy stwierdzić, że najsilniejsza zależność spośród analizowanych zmiennych występowała między obniżeniem kosztów i znalezieniem nowych rynków zbytu, a także między poprawą jakości oferowanych produktów a znalezieniem nowych rynków zbytu. Wśród rolników, którzy obniżyli koszty produkcji bądź poprawili jakość oferowanych produktów, aż 81% znalazło nowe rynki zbytu. Spośród tych, którzy nie obniżyli kosztów, tylko 20% znalazło nowe rynki zbytu, a spośród rolników, którzy nie poprawili jakości swoich produktów, nowe rynki zbytu znalazło 25,7%. Ponadto, dość silnie ze znalezieniem nowych rynków zbytu był skorelowany fakt sprzedaży przez grupę całości wytworzonej produkcji. Na podstawie danych w tabeli krzyżowej można stwierdzić, iż wśród rolników, którzy sprzedają całość wytworzonej produkcji przez grupę, 77% znalazło nowe rynki zbytu. Na znalezienie nowych rynków zbytu wpływa dość silnie fakt przygotowywania produktów do sprzedaży (pakowanie, mycie, sortowanie itp.). Wśród rolników, którzy podjęli te działania, aż 82% znalazło nowe rynki zbytu.

Model regresji logistycznej

Uzupełnieniem analizy tabel kontyngencji, której wynikiem jest identyfikacja wpływu poszczególnych czynników (każdego z osobna) na zmienną zależną, jest analiza regresji logistycznej². Pozwala ona na badanie łącznego wpływu czynników na zmienną objaśnianą. Zbudowano model, w których zmienną zależną (objaśnianą) jest „znalezienie nowych rynków zbytu dla wytworzonych w gospodarstwach członków produktów”.

Parametry modelu oszacowano za pomocą pakietu SPSS. Celem budowy modelu było ujawnienie czynników sprzyjających ekspansji rynkowej grup producenckich. Oszacowane parametry modelu przedstawiono w tabeli 4.

²Model regresji logistycznej dla więcej niż jednej zmiennej objaśniającej ma postać:

$$P = \frac{1}{1 + e^{-z}}, \text{ przy czym } X_k - \text{zmiennie objaśniające, } \alpha_j \text{ parametry funkcji, gdzie}$$

$$z = \alpha_0 + \alpha_1 X_1 + \alpha_2 X_2 + \dots + \alpha_k X_k$$

Parametry modelu mają następującą interpretację:

- gdy $\alpha_j > 0$, to uznaje się, że zmienna X_j działa stymulująco na prawdopodobieństwo wystąpienia badanego zjawiska,
- gdy $\alpha_j < 0$, to uznaje się, że zmienna X_j działa ograniczająco na możliwość wystąpienia badanego zjawiska;
- gdy natomiast $\alpha_j = 0$, to uznaje się, że zmienna X_j nie ma wpływa na prawdopodobieństwo wystąpienia badanego zjawiska.

Tabela 4. Parametry modelu regresji dla zmiennej „znalezienie nowych rynków zbytu”
 Table 4. Parameters of regression model for dependent variable “finding new sales markets”

Zmienne objaśniające	α_j	Statystyka Walda	Stopnie swobody	Istotność	e^{α_j}
Obniżenie kosztów	1,36	12,21	1	0,00	3,91
Sprzedaż poprzez grupę jako podstawowy sposób zbytu	1,32	10,89	1	0,00	3,75
Przygotowywanie produktów do sprzedaży	1,20	9,41	1	0,00	3,31
Poprawa jakości	0,73	3,25	1	0,05	2,08
Zapewnienie ciągłości dostaw	0,81	4,13	1	0,04	2,24
Stała	-2,82	52,99	1	0,00	

Źródło: Badania własne.
 Source: Authors' researches.

W wyniku procedury obliczeniowej otrzymano następujące równanie:

$$10 = \frac{1}{1 + e^{-(2,82 + 1,36X_1 + 1,32X_2 + 1,20X_3 + 0,73X_4 + 0,81X_5)}}$$

Dodatnia wartość wszystkich współczynników równania regresji logistycznej wskazuje na ich stymulujący wpływ na badane zjawisko (znalezienie nowych rynków zbytu).

Interpretacja wartości wyrażen e^{α_j} ³:

- jeśli rolnik decyduje się na sprzedawanie swoich produktów głównie poprzez grupę, do której należy, to szansa (prawdopodobieństwo) na zdobycie nowych rynków zbytu rośnie średnio o 275%, przy kontrolowanym wpływie pozostałych czynników;
- zapewnienie ciągłości dostaw zwiększa możliwość wejścia na nowe rynki, średnio o 124%, przy kontrolowanym wpływie pozostałych czynników;
- znacząco na zdobywanie nowych rynków zbytu wpływa obniżenie kosztów. Rolnicy, którzy obniżyli koszty, prawie trzykrotnie zwiększają szansę zdobycia nowych rynków zbytu;
- silnie oddziałującym czynnikiem na prawdopodobieństwo znalezienia nowych rynków jest przygotowywanie produktów do sprzedaży – konfekcja. Czynniki ten zwiększa o 231% szansę na zdobycie nowych rynków zbytu.

³Wyrażenie e^{α_j} (współczynnik szansy) ma podobną interpretację do współczynnika α_j , z tą różnicą, że wartością graniczną jest 1, ponadto ma dodatkową interpretację. Wyraża ono zmianę możliwości wystąpienia zdarzenia w wyniku działania czynnika opisanego przez zmienną X_j , przy założeniu stabilności innych zmiennych równania. Różnica (wyrażona w procentach) między wartością wyrażenia e^{α_j} a liczbą 1, określa o ile procent wzrasta (maleje) szansa wystąpienia danego zjawiska, gdy zmienna objaśniająca przyjmie wartość 1.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Tworzenie grup producenckich przez rolników jest punktem wyjścia do pionowych działań integracyjnych, polegających na możliwości przejmowania przez grupy funkcji hurtu pierwotnego, a nawet wstępnego przetwórstwa, przyczyniając się w ten sposób do zmniejszenia nierównowagi w układzie sił przetargowych na poziomie producent rolny a następne ogniwa w systemie dystrybucji.

Przeprowadzone badania empiryczne pozwalają na sformułowanie następujących wniosków:

1. Podjęcie horyzontalnych działań integracyjnych o charakterze funkcjonalnym przyczyniło się do zmian w gospodarstwach rolnych członków grup i działania te wpływają na wzrost konkurencyjności gospodarstw.
2. W działalność grupową angażują się rolnicy posiadający duże obszarowo gospodarstwa i cechujący się wyższym od przeciętnej poziomem wykształcenia.
3. W wyniku podjętych działań grupowych rolnicy uzyskali korzyści, które trudno byłoby osiągnąć przy działaniu w pojedynkę. Polegają one m.in. na znalezieniu nowych rynków zbytu, poprawie jakości oferowanych produktów, zapewnieniu ciągłości dostaw, a także podejmowaniu działań z zakresu przygotowywania produktów do sprzedaży.
4. Osiągnięte korzyści przyczyniają się w efekcie do poprawy sytuacji finansowej członków grup w odniesieniu do okresu, kiedy działali na rynku samodzielnie.
5. Przemiany, jakie wystąpiły w kanałach dystrybucji, przebiegały w kierunku skracań tych kanałów i polegały na eliminacji prywatnych pośredników, wzroście sprzedaży bezpośrednio do zakładów przetwórczych, wzroście udziału rynków hurtowych i sieci detalicznej w dystrybucji wytworzonej produkcji.
6. Sprzedaż wytworzonej produkcji odbywała się w zdecydowanej większości badanych grup, w ramach zawartych umów na dostawy produktów, choć były to głównie umowy jednoroczne.
7. Działania grupowe stworzyły możliwość stosowania instrumentów promocyjnych w celu pobudzania popytu na swoje produkty.

Wyniki przeprowadzonych badań wskazują na konieczność realizacji programu promowania idei współpracy grupowej rolników oraz stosowania publicznych instrumentów wspierających powstawanie i rozwój wśród nich poziomych działań integracyjnych.

PIŚMIENICTWO

- Karasiewicz G., 2001. Systemy dystrybucji artykułów rolno-spożywczych na rynku polskim. Diagnostyka i koncepcje zmian. Wyd. Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Lemanowicz M., 2003. Grupy producenckie i marketingowe jako sposób wzmocnienia pozycji konkurencyjnej rolników na rynku. Praca doktorska napisana w Katedrze Polityki Agrarnej i Marketingu SGGW w Warszawie, Warszawa.
- Rocznik Statystyczny RP 2002, GUS, Warszawa 2002.
- Rószkiewicz M., 2002. Metody ilościowe w badaniach marketingowych, PWE, Warszawa.

PRODUCER AND MARKETING GROUPS AND THEIR IMPACT ON FARMERS COMPETITIVE POSITION ON THE MARKET

Abstract. In the article the conditions, which had an impact on development of agricultural producer groups in Poland, have been presented. There have been shown functions of these groups on the agricultural market. The main parts of the paper are results of the empirical research that were carried out within 62 agricultural producer groups in Poland in 2001–2002. The results of research have shown many advantages, which farmers got as a result of integrated activities. The advantages consist of finding new sales markets, products' quality improvement, guarantee of delivery continuity and products' preparations for sale. Moreover, in farms that belong to group, there have been noticed some changes, which contribute to the improvement of Polish agriculture competitiveness.

Key words: producer groups, marketing groups, competitiveness of agriculture

Marzena Lemanowicz, Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, tel./fax 843 07 74, e-mail: m.lemanowicz@wp.pl

SPÓŁDZIELCZOŚĆ SZANSĄ ROZWOJU OBSZARÓW WIEJSKICH WOJEWÓDZTWA DOLNOŚLĄSKIEGO

Krystyna Szybga

Streszczenie. W opracowaniu przedstawiono analizę działalności gminnych spółdzielni „Samopomoc Chłopska” w woj. dolnośląskim. Z przeprowadzonych badań wynika, że spółdzielnie charakteryzują się przestarzałą bazą materialną i niskim wykorzystaniem zdolności produkcyjnych zakładów. Powszechną praktyką jest dzierżawienie obiektów. Badane spółdzielnie mają trudną sytuację finansową i nie są konkurencyjne. Znacząca poprawa sytuacji spółdzielczości wiejskiej wymaga uprzywilejowanej polityki państwa w zakresie kredytów preferencyjnych, ulg inwestycyjnych, jak też aktywności władz lokalnych w tej dziedzinie. Spółdzielnie wiejskie wzorem krajów UE powinny stać się partnerem administracji rządowej w sterowaniu gospodarką żywnościową regionu oraz istotnym elementem rozwoju obszarów wiejskich.

Słowa kluczowe: gminne spółdzielnie, region, rozwój wielofunkcyjny, gospodarka żywnościowa

WSTĘP

Gminne spółdzielnie odgrywały tradycyjnie istotną rolę w organizacji rynku rolnego i szerzej gospodarki żywnościowej kraju oraz poszczególnych regionów, jak też w rozwoju terenów wiejskich [Brodziński 1999, Fereniec 1994]. Obok realizowanych przez spółdzielczość funkcji gospodarczych, ważnymi, szczególnie dla rozwoju obszarów wiejskich, są funkcje o charakterze oświatowo-wychowawczym, społecznym i kulturalnym, które zostały w ostatnich latach bardzo ograniczone. Spółdzielczość w pierwszych latach transformacji ustrojowej utraciła dużą część swego potencjału ekonomicznego i społecznego. Uważa się, że kolejne ekipy rządowe traktowały obojętnie spółdzielczość, nie podejmując żadnych decyzji wspierających tę formę gospodarowania, co w połączeniu z likwidacją struktur ponadpodstawowych doprowadziło do znacznego osłabienia pozycji tego sektora gospodarki [Brodziński 1999].

Przyjęcie w 1999 roku rządowych założeń w „Spójnej polityce strukturalnej rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa” wskazuje, że priorytetem w wielofunkcyjnym rozwoju obszarów wiejskich powinno być wykorzystanie posiadanych zasobów i istniejących

możliwości [Wiatrak 2001, Wojtasiewicz 1977]. Jednym z filarów tego kierunku działań mogą być organizacje i instytucje funkcjonujące na terenach wiejskich [Ziętara 2000], w tym spółdzielnie gminne.

Z doświadczeń krajów Unii Europejskiej wynika, że rozwój obszarów wiejskich (tworzenie nowych miejsc pracy, nowych źródeł dochodów dla ludności wiejskiej, rozwój przedsiębiorczości itp.) realizowany jest przez wyspecjalizowane agencje rządowe oraz lokalne instytucje [Adamowicz 2001, Kłodziński 1997, Lechwar 2000]. W krajach Unii Europejskiej spółdzielcy mają ponad 50% udziału w dostawach środków do produkcji rolniczej oraz 60% udziału w przetwórstwie i marketingu produktów rolnych [Domagalski 2001]. W wielu krajach wysoko rozwiniętych sprawnie funkcjonujący system spółdzielczy w zakresie zaopatrzenia, zbytu i przetwórstwa uważa się za główne źródło sukcesu gospodarki żywnościowej [Szybiga 2000, Ślusarz 2000]. Dla przykładu, w Danii, w której dochód narodowy w przeliczeniu na 1 mieszkańca jest jednym z najwyższych w Europie, wiodącą rolę w przetwórstwie rolno-przemysłowym i obrocie rolnym pełni spółdzielczość (eksportując 2/3 produkcji żywności) [Szybiga 2000].

Korzystając z powyższych doświadczeń można założyć, iż również w warunkach polskich spółdzielczość, po niezbędnych dostosowaniach do funkcjonowania w warunkach rynkowych, będzie istotnym elementem rozwoju obszarów wiejskich [Adamowicz 2001, Dyka 1998]. Szczególną rolę w wielofunkcyjnym rozwoju wsi mogą spełnić gminne spółdzielnie, które dysponują ogromnym majątkiem i dużym potencjałem produkcyjno-usługowym. Postulowany rozwój przetwórstwa, usług, działania zespołowego (np. w ramach grup producenckich) powinien polegać na wykorzystaniu w pierwszej kolejności istniejącej infrastruktury, w tym infrastruktury spółdzielczej [Klepacki i Gołębiowska 1999, Zarębski 2002].

W niniejszym opracowaniu dokonano, na podstawie przeprowadzonych badań, analizy działalności gminnych spółdzielni „Samopomoc Chłopska” województwa dolnośląskiego, która obejmuje ustalenie wielkości posiadanego potencjału gospodarczego i formy jego wykorzystania oraz ocenę efektywności ekonomicznej prowadzonych kierunków działalności.

METODYKA BADAŃ

Badaniem objęto działające na terenie woj. dolnośląskiego spółdzielnie związane z rynkiem wiejskim i obsługą rolnictwa, przede wszystkim w zakresie skupu produktów rolnych i jego przetwórstwem oraz dystrybucją towarów konsumpcyjnych, budowlanych i do produkcji rolnej. W badaniach wykorzystano kwestionariusz ankiety, który wysłano drogą pocztową do 84 spółdzielni „Samopomoc Chłopska”¹. Informacje co do form i zakresu prowadzonej działalności oraz dane ekonomiczno-finansowe uzyskano od 22 spółdzielni, co stanowiło 26,2% wytypowanych do badania jednostek. Dodatkowe dane o spółdzielniach uzyskano z Regionalnego Związku Rewizyjnego Spółdzielni „Samopomoc Chłopska” we Wrocławiu.

¹Badania przeprowadzono w ramach „Wojewódzkiego Programu Rozwoju Sektora Rolno-Spożywczego 2002” finansowanego przez Urząd Marszałkowski Województwa Dolnośląskiego.

WYNIKI BADAŃ

Likwidacja w 1990 roku spółdzielczych związków i organizacji ponadpodstawowych spowodowała, że z istniejących na początku lat dziewięćdziesiątych na terenie Dolnego Śląska (byłych czterech województw: jeleniogórskiego, legnickiego, wałbrzyskiego i wrocławskiego) około 150 spółdzielni „Samopomoc Chłopska” do 2002 roku pozostało niewiele ponad 100 jednostek. Większość z nich (90%) pozostaje zrzeszonych w aktualnie funkcjonujących związkach rewizyjnych, tj. regionalnym we Wrocławiu i krajowym w Warszawie, które świadczą na ich rzecz głównie usługi doradczo-szkoleniowe. Zostały zerwane więzi między spółdzielniami, szczególnie o charakterze integracji gospodarczej.

Spółdzielnie zrzeszone w Regionalnym Związku Spółdzielni „Samopomoc Chłopska” w 2001 roku zatrudniały ponad 1000 osób i zrzeszały 2400 członków (w przeliczeniu na spółdzielnię stanowi to odpowiednio 35 i 80 osób).

W badanych spółdzielniach działalność gospodarza obejmowała:

- produkcję piekarniczą i cukierniczą,
- przemiałową (w młynach gospodarczych),
- produkcję pasz,
- rozlew wód mineralnych,
- działalność handlową (detaliczną i hurtową),
- działalność usługową,
- dzierżawy obiektów gospodarczych.

Pośród badanych spółdzielni 18 posiadało piekarnie, przy czym 16 zakładów prowadzonych było na rachunek własny spółdzielni, a 2 piekarnie wydierżawiono innym podmiotom (tab. 1–3). Z uzyskanych informacji wynika, że w piekarniach:

- przeciętne wykorzystanie zdolności produkcyjnych wynosiło 50% i wahało się od 23 do 94%;
- na rynki lokalne trafiało 100% wypieków;
- maszyny i urządzenia cechował wysoki stopień zużycia. Umorzenie parku maszynowego w 10 spółdzielniach przekraczało poziom 60%. Nieco korzystniej przedstawiała się sytuacja w grupie budynków i budowli, tylko w 4 z 18 badanych zakładów stopień amortyzacji obiektów przekraczał 60%;
- rentowność brutto w 2001 r. wynosiła przeciętnie 8,8% i wahała się od – 22,4% do +39,7%;
- w piekarniach zatrudniano od 4 do 31 pracowników.

W dwóch spółdzielniach funkcjonowały młyny gospodarcze, w których wykorzystanie zdolności przemiałowej wynosiło 19,0 i 56,3%. Całość produkcji przeznaczana była na zaopatrzenie rynku lokalnego. Parametry ekonomiczne obu młynów przedstawiono w tabeli 4.

Sektor spółdzielczy ma też swój udział w produkcji pasz oraz wód mineralnych. Na 22 analizowane spółdzielnie przypada jedna wytwórnia pasz i jedna rozlewnia wód mineralnych. Wytwórnia pasz wykorzystywała możliwości produkcyjne w 29,4%, sprzedając ponad 50% produkcji poza teren województwa. Rozlewnia wód mineralnych wykorzystując 46% zdolności produkcyjnej sprzedawała poza województwo dolnośląskie 53% produkcji.

Tabela 1. Produkcja piekarska – wielkość produkcji i zdolność produkcyjna w tonach w 2001 r.
Table 1. Bakery production – production size and capacity (in tones) in 2001

Lp. No	Zatrudnienie Employment	Techniczna zdolność produkcyjna Technological production capacity	Wielkość produkcji Production size	Wykorzystanie zdolno- ści produkcyjnej (%) Production capacity utilization (%)
		w tonach – in tones		
1	14	250	235	94
2	7	600	214,4	36
3	12	1200	280	23
4	7	720	206	29
5	4,5	350	200,3	57
6	.	1050	240	23
7	31	1600	640	40
8	7	239	205	86
9	17	1000	608	61
10	11	715	587,8	82
11	10	1200	260	22
12	15	.	465	.
13	7	360	155	50
14	11	1500	365	25
15	.	.	569,2	.
16	19	760	542	74
Razem Total	172,5	11544	5772,4	50,0

Źródło: Obliczenia własne.
Source: Own calculation.

Tabela 2. Stopień zużycia majątku trwałego w piekarnictwie
Table 2. Degree of assets utilization in bakery

Lp. No	Poziom zużycia Utilization range	Liczba zakładów – Number of plants	
		budynki i budowle houses and buildings	maszyny i urządzenia machines and facilities
1	0–20%	2	–
2	21–30%	3	1
3	31–40%	2	1
4	41–50%	2	1
5	51–60%	3	3
6	> 60%	4	10
Razem – Total		16	16

Źródło: Obliczenia własne.
Source: Own calculation.

Tabela 3. Produkcja piekarnicza i ciastkarska (tys. zł)
Table 3. Bakery and confectionery production

Lp. No	Wartość sprzedaży Sale value	Wynik finansowy Financial output	Remonty Renovation	Inwestycje moderni- zacyjno-budowlane Modernization and development invest- ments	Zakupy maszyn i urządzeń Machine and device purchase
1	695,0	-5,0	16,0	6,0	-
2	667,0	124	20,3	-	11,6
3	689,6	-154,3	28,5	-	-
4	352,0	139,6	2,0	-	44,0
5	293,0	111,4	-	-	-
6	536,5	72,0	-	1,6	1,8
7	1516,0	-43,0	190,0	190,0	219,0
8	582,0	128,0	26,0	22,0	-
9	1475,2	252,8	169,9	-	14,1
10	297,7	98,3	5,1	-	9,1
11	500,0	-	8,0	-	3,0
12	1062,0	.	15,0	15,0	10,0
13	404,0	48,0	-	-	-
14	415,0	104,0	8,0	-	-
15	305,0	41,0	4,0	-	-
16	1474,0	31,0	19,0	-	21
Razem Total	11264	947,8	354,8	234,6	333,6

Źródło: Obliczenia własne.

Source: Own calculation.

Tabela 4. Wyniki techniczno-ekonomiczne produkcji młynarskiej, wód mineralnych i pasz
Table 4. Technological and economic results of mill, mineral water and fodder production

Wyszczególnienie Specification	Produkcja młynarska Mill produc- tion	Produkcja wód mineral- nych Mineral water	Produkcja pasz Fodder pro- duction
1	2	3	4
Zatrudnienie – Employment	8	16	23
Techniczna zdolność produkcyjna (t) Technological production capacity (t)	6000	6000	22000
Wielkość produkcji – Production size	2260	2760	6461
Źródło zakupu – Source of purchase			
- skup własny (t) – own purchase (t)	2210	.	4000
- pozostały (t) – other purchase (t)	50	.	1200
Kierunki zbytu – Sale destination			
rynek lokalny (t) – local market (t)	2260	1300	3200
poza woj. (t) – country and export (t)	0	1460	3261
Wartość sprzedaży (tys. zł) – Sale value (thousand złoty)	2260	1434,9	5554
Wynik na działalności (tys. zł) – Financial output (thou- sand złoty)	1750,7	62,6	448,2
Remonty (tys. zł) – Renovation (thousand złoty)	6,6	48,3	0

cd. tabeli 4

	1	2	3	4
Inwestycje (tys. zł) – Investment (thousand zloty)				
– budowlane – buldings development (thousand zloty)		0	71.3	0
– zakup maszyn i urządzeń – machine and fascilities purchase		0	7,5	0
Zużycie majątku (%) – Assets utilization (%)				
– budynki i budowle – houses and buldings		70	51	51,5
– maszyny i urządzenia – machines and fascilities		65	75	95,9

Źródło: Obliczenia własne.

Source: Own calculation.

Prowadzona przez spółdzielnię działalność handlowa obejmowała:

- sprzedaż artykułów konsumpcyjnych oraz do produkcji rolnej,
- skup płodów rolnych,
- skup surowców wtórnych,
- stacje paliw.

Wskaźniki ekonomiczne działalności handlowej (sprzedaży detalicznej i hurtowej) przedstawiono w tabeli 5. Rentowność działalności handlowej była niska i średnio kształtowała się na poziomie 1,5%. Skutki nierentownej działalności handlowej pokrywane były z wpływów osiąganych z innych rodzajów działalności, w tym głównie z dzierżaw.

Tabela 5. Handel detaliczny i hurtowy

Table 5. Wholesale and retail trade

Lp.	Wartość sprzedaży Sale value	Wynik na działalności Financial efect	Remonty Renovation	Inwestycje Investment
(tys. zł – thousand zł)				
1	11 386,4	.	21,0	90,0
2	210,5	52,1	4,4	416,0
3	13 110,0	8,0	45,3	45,0
4	474,0	43,0	65,0	13,9
5	4 647,0	866,0	46,0	3,4
6	9 105,0	-179,0	11,0	11,0
7	3 960,0	.	21,9	13,6
8	3 014,6	81,7	4,3	23,0
9	1 734,0	116,0	20,0	6,6
10	669,9	-52,9	8,4	.
11	5 265,6	258,5	228,0	.
12	422,9	17,0	24,0	.
13	3 653,0	-219,0	6,0	.
14	2 105,1	.	1,4	.
15	3 466,0	36,0	.	.
16	880,0	-18,1	.	.
17	4 960,0	29,1	.	.
18	5 203,0	-1,1	.	.
19	327,1	55,0	.	.
20	793,0	.	.	.
Razem:	79 659,1	1187,3	519,5	631,5

Źródło: Obliczenia własne.

Source: Own calculation.

Potencjał usługowy spółdzielni obejmował bazę materialną związaną z obiektami oraz urządzeniami i sprzętem: magazynowym, handlowym, gastronomicznym, usługowym, transportowym.

Część majątku spółdzielni była dzierżawiona. Dotyczyło to głównie obiektów produkcyjnych (m.in. piekarni i ciastkarni), obiektów usługowych (w tym młynów gospodarczych), a także handlowych i magazynowych, w tym placówek handlowych i baz skupu oraz jednostek gastronomicznych.

Analizowane 22 spółdzielnie uzyskały w 2001 r. wpływy z dzierżaw majątku w wysokości 8,7 mln zł. Z uzyskanych z tego tytułu środków finansowano nierentowne formy działalności, do prowadzenia których spółdzielnie zobowiązane były w wyniku decyzji podjętych przez ich organy statutowe.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Jakkolwiek liczba spółdzielni „Samopomoc Chłopska” ulega stałemu zmniejszeniu, ciągle pełnią one istotną rolę w obsłudze wsi i rolnictwa oraz wielofunkcyjnym rozwoju obszarów wiejskich. Proces restrukturyzacji spółdzielni w kierunku poprawy efektywności ekonomicznej jest bardzo utrudniony w jednostkach, które z reguły prowadzą wszechstronną działalność (zaopatrzenie rolnictwa, produkcję żywności, handel detaliczny, usługi itp.).

Niska rentowność prowadzonych przez spółdzielnie działalności gospodarczej oraz wyposażenie zakładów w energochłonny oraz wyeksploatowany park maszynowy, a przede wszystkim utrudniony dostęp do tanich źródeł finansowych – ograniczał spółdzielniom możliwość wygospodarowania bądź pozyskania kapitałów niezbędnych do rozszerzenia działalności, modernizacji form działalności dotychczas prowadzonych, a głównie podjęcia przedsięwzięć gospodarczo-organizacyjnych konkurencyjnych wobec innych podmiotów gospodarczych.

Stosowana dość powszechnie przez spółdzielnie metoda dzierżawy obiektów gospodarczych traktowana jest jako rozwiązanie przejściowe, umożliwiające zachowanie majątku do czasu stworzenia prawnych warunków umożliwiających równe traktowanie wszystkich podmiotów gospodarczych funkcjonujących na rynku.

Należy przypuszczać, że wzorem krajów zachodnich, z jednej strony, nieodwracalnym jest kierunek zmian polegający na koncentracji i specjalizacji produkcji, a z drugiej strony, że będą funkcjonować małe lokalne przetwórcze i usługiowe o charakterze uniwersalnym (np. w ramach sektora spółdzielczego), które mogą pełnić znaczącą rolę w rozwoju obszarów wiejskich.

Spółdzielczość wiejska może stać się, podobnie jak w krajach Unii, istotnym elementem rozwoju gospodarczego obszarów wiejskich oraz partnerem władz lokalnych w sterowaniu gospodarką żywnościową poszczególnych regionów. W obecnych warunkach gospodarowania znaczące przemiany w ramach spółdzielczości są jednak niemożliwe bez regulacji prawnych stymulujących ich rozwój oraz bez zewnętrznego wsparcia finansowego.

PIŚMIENNICTWO

- Adamowicz W., 2001. Regionalne aspekty polityki rolnej Unii Europejskiej – wnioski dla Polski. *Postępy Nauk Rolniczych* 4, 11–25.
- Brodziński M.G., 1999. Dylematy rozwoju spółdzielczości w Polsce. SIB, Fundacja Rozwój SGGW, Warszawa, 136–156, 186–235.
- Domagalski A., 2001. Aktualne problemy spółdzielczości rolnej. *Więć Jutra*, 12 (41), 9–10.
- Dyka S., 1998. Rola spółdzielczości w rozwoju infrastruktury wsi. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnictwa*, 4–5, 58–64.
- Klepacki B., Gołębiowska B., 1999. Priorytety naczelné i branżowe w strategii rozwoju sektora rolno-spożywczeo. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnictwa*, 4–5, 157–159.
- Kłodziński M., 1997. Aktywizacja gospodarcza obszarów wiejskich. IRWiR PAN, Centrum Naukowo-Wdrożeniowe SGGW, Warszawa, 7–23.
- Lechwar M., 2000. Uwarunkowania instytucjonalne zrównoważoneo rozwoju obszarów wiejskich. *Roczniki Naukowe SERiA*, T. 2, z. 6, Warszawa-Poznań-Zamość, 7–12.
- Praca zbiorowa pod red. J. Fereńca, 1994. Funkcjonowanie agrobiznesu. Wyższa Szkoła Rolniczo-Pedagogiczna w Siedlcach, Siedlce, 5–8, 123–225.
- Szybiga K., 2000. Rola spółdzielczości duńskiej w gospodarce żywnościowej na przykładzie mleczarstwa. [w:] *Rola małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju obszarów wiejskich*. Red. naukowa K. Łęczycki. Akademia Podlaska w Siedlcach, Siedlce, 301–308.
- Ślusarz G., 2000. Rolnicze spółdzielnie produkcyjne w procesie integracji z Unią Europejską. *Roczniki Naukowe SERiA*, T. 4, z. 5, 177–182.
- Wiatrak A.P., 2001. Strategie rozwoju regionalnego i lokalnego obszarów wiejskich. *Zeszyty Naukowe Akademii Rolniczej im H. Kollataja w Krakowie*, nr 377, Sesja Naukowa, z. 78, t. 1, 227–235.
- Wojtasiewicz L., 1977. Czynniki rozwoju lokalnego – nowe ujęcie metodologiczne. *Biuletyn KPZK PAN*, 177, 7–18.
- Zarębski M., 2002. Bariery i możliwości wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich (na przykładzie regionu konińskiego). *UMK*, Toruń, 43–57.
- Ziętara W., 2000. Zrównoważony rozwój obszarów wiejskich. *Roczniki Naukowe SERiA*, T. 2, z. 1, Warszawa-Poznań-Zamość, 5–7.

CO-OPERATIVE MOVEMENT AS AN ELEMENT OF RURAL AREAS IN THE LOWER SILESIAN VOIVODSHIP

Abstract. The aim of the work was analysis of the activity of community cooperatives "Farmers Self-Aid" and the estimation of their role in food management in the Lower Silesian region. On the base of carried research result, that cooperatives are characterized expendable material base and by low utilization of production capacity of plants. Renting of object is general practice. The co-operatives under investigation found themselves in a difficult financial situation and the are not able to meet the demands of competition. Significant improvement of that situation requires favourable policy on the part of the government involving preferential credits, investment cost reduction and real support of local authorities and their initiatives. Community cooperatives, following the pattern of other European Union countries, should become the partners of governmental administration in the food management in the region as well as. a crucial element of the development of rural areas.

Key words: community cooperatives, region, development of rural areas, agribusiness

Krystyna Szybiga, Katedra Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa, Akademia Rolnicza we Wrocławiu ul. M. Skłodowskiej-Curie 42, 50-374 Wrocław, e-mail: szybiga@ekonom.ar.wroc.pl

KIERUNKI EWOLUCJI STRUKTURY AGRARNEJ W POLSCE W ŚWIETLE SPISÓW ROLNYCH Z 1996 I 2002 ROKU

Bogdan M. Wawrzyniak

Streszczenie. Celem artykułu jest prześledzenie tendencji zmian w strukturze agrarnej gospodarstw rolnych, jakie pojawiły się między dwoma spisami rolnymi. Czynnikiem przyspieszającym te zmiany była restrukturyzacja PGR, których ziemia zasilila sektor prywatny w rolnictwie. W okresie między ostatnimi dwoma spisami rolnymi zaszły w strukturze agrarnej poważne zmiany o charakterze ustrojowym, które wpłynęły na charakter relacji między podstawowymi czynnikami produkcji. Analizę zmian struktury agrarnej przeprowadzono na czterech poziomach, a mianowicie: działek rolnych, gospodarstw małych i średnich, gospodarstw wielkoobszarowych i jednostek sektora publicznego. Największą dynamiką zmian charakteryzowały się gospodarstwa wielkoobszarowe, które zagospodarowały nieruchomości rolne Skarbu Państwa w sposób trwały (kupno ziemi) lub przez dzierżawę. Nieduże zmiany zaszły w grupie gospodarstw małych i średnich. Udział sektora publicznego w całości użytkowanych gruntów spadł z 5,0 do 3,8%.

Słowa kluczowe: struktura agrarna, prawo rolne, rodzaje gospodarstw rolnych, ustrój rolny

WSTĘP

Ziemia stanowi podstawowy – obok pracy i kapitału – czynnik w rolnictwie. Grupowanie ziemi w określone wielkości w powiązaniu z użytkownikami prowadzi do wyodrębnienia struktury agrarnej. Struktura agrarna oznacza klasyfikację ogółu gospodarstw według przyjętych kryteriów; takim kryterium w naszym kraju jest powierzchnia całkowita użytków rolnych. Ułomności tej klasyfikacji wynikają z faktu nieuwzględnienia jakości gleb, wielkości działek rolnych, położenia względem rynków zbytu, a zwłaszcza siły ekonomicznej gospodarstwa.

Z punktu widzenia polityki strukturalnej zmiany struktury agrarnej w kierunku jej koncentracji i wyłonienia w wyniku tego procesu mniejszej liczby jednostek, ale sprawniejszych produkcyjnie i ekonomicznie, to podstawowy cel i zadanie państwa w okresie integracji z Unią Europejską.

MATERIAŁ I METODY BADAŃ

Przyjmując założenie o dużym znaczeniu struktury agrarnej dla procesu restrukturyzacji rolnictwa, dokonano analizy tej struktury w świetle wyników spisów rolnych przeprowadzonych w 1996 i 2002 roku. Choć przedział czasowy tych spisów był stosunkowo krótki i wynosił zaledwie 6 lat (poprzednio spisy rolne przeprowadzano co 10 lat), to jednak skala zjawisk zachodzących w tym okresie była na wagę zmian ustrojowych. Dotyczy to zwłaszcza zasilenia sektora prywatnego gruntami Zasobu Skarbu Państwa, w wyniku czego powstały wielkoobszarowe gospodarstwa rolne. Na drugim biegunie odnotowano znaczne zmniejszenie udziału sektora publicznego, który w przeszłości odgrywał większą rolę. Badania przeprowadzono w układzie wybranych grup obszarowych na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego.

REGULACJE PRAWNE DOTYCZĄCE GOSPODARSTW RODZINNYCH

W okresie powojennym narosło wiele niekorzystnych zjawisk, będących następstwem zarówno reformy rolnej z 1944 roku, jak również przemieszczeń ludności i osadnictwa na ziemiach zachodnich, które nie miały odzwierciedlenia w postaci aktów prawnych. Ponadto, w okresie kolektywizacji rolnictwa (1949–1956) rolnicy wchodzili do spółdzielni niejako „wraz z ziemią”, a po ich rozwiązaniu nastąpiły „powroty” gruntów do pierwotnego właściciela.

Pierwszą próbą uregulowania tej niewłaściwej sytuacji była ustawa „uwłaszczeniowa”, ale w innym kontekście niż te właściwe procesy uwłaszczeniowe, które miały miejsce w XIX wieku. Otóż ustawą z 1971 roku o uregulowaniu własności gospodarstw rolnych postanowiono, by właścicielami ziemi stali się ci rolnicy, którzy rzeczywiście na niej gospodarowali. Ustawodawca wychodził z założenia, że tylko w tak radykalny sposób stanie się możliwe zlikwidowanie trwającej nieraz dziesiątki lat rozbieżności pomiędzy faktycznym posiadaniem ziemi a formalnym prawem do niej. O znaczeniu ustawy świadczy fakt, że objęła ona swoim działaniem około 2,3 mln gospodarstw rolnych z około 3,2 mln gospodarstw zarejestrowanych przez GUS. Zgodnie ze wspomnianą ustawą, za gospodarstwo rolne uznawano gospodarstwo o obszarze powyżej 0,5 ha. Obiekty poniżej 0,5 ha traktowane były jako nieruchomości, w tym głównie z przeznaczeniem pod zabudowę.

Kolejna ustawa, którą ogłoszono w 1982 roku, dotyczyła uchylecia ustawy o uregulowaniu własności gospodarstw rolnych wraz z kodeksem cywilnym. W ustawie postanowiono, że dotychczasowe administracyjne postępowania uwłaszczeniowe nie będą dokonywane przez powiatowe komisje, lecz własności te zostały skierowane do kompetencji sądów. I druga ważna decyzja – minimalna powierzchnia gospodarstwa rolnego została podniesiona z 0,5 do 1,0 ha [Budzianowski 1992].

Okazuje się, że żadna ustawa, a zwłaszcza kodeks cywilny, nie definiowała wprost pojęcia własności rolniczej. Pośrednio tę definicję można wyprowadzić z licznych unormowań prawno-rolnych, z których wylania się konstrukcja treści i sposobu wykonywania własności rolniczej jako kompleksu praw i obowiązków rolników [Czechowski 1996].

Rolnicy nie byli usatysfakcjonowani ustawą z 1982 roku, ponieważ widzieli „furtkę”, przez którą kierowano ziemię do sektora publicznego. Doprowadzili do zapisów konstytucyjnych (1983) o trwałości gospodarstwa rodzinnego.

ZNACZENIE DZIAŁEK ROLNYCH W STRUKTURZE AGRARNEJ

Ogólna powierzchnia użytków rolnych w kraju spadła z 20,7 mln ha w 1996 r. do 19,3 mln ha (o 0,7%), przy czym działki rolne o powierzchni do 1 ha partycypowały w tym układzie na poziomie 537,4 tys. ha (2,8%). Działki rolne były we władaniu 977,1 tys. użytkowników (w 1996 r. – 1019,7 tys.), co oznacza, że na 1 działkę przypadło zaledwie 0,5 ha.

Mimo tak małego udziału procentowego działek rolnych w strukturze użytkowania gruntów, odgrywają one ogromną rolę w kształtowaniu sieci osiedleńczej wsi, wyznaczają typ wsi, wpływają na charakter infrastruktury społecznej i technicznej. Działki rolne umożliwiają osiedlanie się ludności pozarolniczej, przyczyniają się do rozwoju usług i działalności gospodarczej, a także różnych form rekreacji. Położone bliżej miast są źródłem budownictwa mieszkaniowego, spełniając postulat przybliżenia osad do środowiska wiejskiego.

Pod względem rolniczym działki rolne mają marginalne znaczenie, ponieważ znaczna ich część znajduje się pod zabudowaniami, pasami zieleni, drogami i ścieżkami.

Ogólnie biorąc, odseparowanie działek rolnych od rodzinnych gospodarstw indywidualnych jest nie tylko częstym zabiegiem statystycznym, ale wyrazem przestrzegania przepisów prawnych, pozwalających na zaliczenie tych gospodarstw do innej kategorii społeczno-zawodowej.

ZMIANY STRUKTURY AGRARNEJ GOSPODARSTW MAŁYCH I ŚREDNICH

Struktura agrarna skupia w sobie jak w soczewce całokształt stosunków własnościowych oraz zasad organizacji produkcji rolniczej w powiązaniu z rynkiem rolnym. Mówi nam o systemie władania ziemią, wielkości jednostki produkcyjnej, a także charakteryzuje elementy prawne i ekonomiczne wpływające na pozycję właściciela gospodarstwa rodzinnego. Struktura agrarna obrazuje ponadto typ i charakter produkcji rolniczej, a także możliwości konfiguracji gruntów w powiązaniu z całokształtem warunków społeczno-gospodarczych.

Według FAO oraz Unii Europejskiej, przez strukturę agrarną rozumie się „zespół powiązanych ze sobą instytucji, takich jak struktura ustroju gruntowego, struktura produkcji oraz struktura usług dla rolnictwa”. Jest to pojęcie szersze w stosunku do naszej interpretacji tej definicji [Lichorowicz 1996].

Kierunek przemian struktury agrarnej w latach 1996–2002, ogólnie biorąc, można uznać za poprawny. Polegał on na zmniejszeniu liczby gospodarstw w grupie jednostek najmniejszych i niewielkim zwiększeniu w grupie powyżej 15 ha. Świadczy to o wystę-

powaniu jednocześnie zjawiska koncentracji i dekoncentracji ziemi, przy czym spis rolny nie dostarcza nam informacji o intensywności tych ruchów oraz częstotliwości ich występowania [Wawrzyniak 2003].

W 2002 roku było 2933,2 tys. gospodarstw oraz działek rolnych i w porównaniu z wynikami spisu rolnego w 1996 roku liczba podmiotów zmniejszyła się o 4,3%, czyli o 133,3 tys. gospodarstw. Liczba gospodarstw rolnych o powierzchni powyżej 1 ha UR również uległa zmniejszeniu w stosunku do 1996 roku o 4,4% (o 90,7 tys. gospodarstw) i wyniosła 1956,1 tys. gospodarstw.

Zmiany struktury agrarnej w poszczególnych grupach obszarowych nie miały identycznej tendencji. Przy ogólnych tendencjach spadkowych pewien wzrost zanotowano w grupie gospodarstw najmniejszych, czyli w przedziale 1–2 ha, tj. o 3,8% (o 54,6 tys.), co może wynikać z chęci skorzystania z dopłat bezpośrednich Unii Europejskiej (tab. 1).

Tabela 1. Zmiany w strukturze agrarnej gospodarstw rolnych między 1996 a 2002 r. (w tys.)
Table 1. The changes of family farms agrarian structure from 1996 till 2002 (thousands)

Wielkość gospodarstwa w ha	1996		2002		Zmiany w procentach
	liczba	procent	liczba	procent	
1 – 2	462,4	22,6	517,0	26,4	+3,8
2 – 5	668,0	32,6	629,8	32,2	-0,4
5 – 10	521,2	25,4	426,8	21,8	- 3,6
10 – 15	217,4	10,6	182,7	9,3	-1,3
15 – 30	145,4	7,1	148,2	7,6	+0,5
30 – 50	19,8	1,0	31,7	1,6	+0,6
50 – 100	6,0	0,3	12,4	0,6	+0,3
100 – 500	4,5	0,2	5,8	0,3	+0,1
500 – 1000	1,4	0,1	1,1	0,1	-
1000 i więcej	0,7	0,1	0,6	0,1	-
Razem	2046,8	100,0	1956,1	100,0	-

Źródło: Dane Głównego Urzędu Statystycznego z 2003 roku.
Source: Data of Polish Main Statistical Office, 2003.

Największą grupę w ogólnej liczbie badanych gospodarstw stanowiły gospodarstwa o powierzchni do 15 ha, które pod względem liczbowym obejmowały 1,7 mln użytkowników, czyli 89,0% ogólnego stanu (w 1996 r. – 89,2%). Powierzchnia użytków rolnych będąca w dyspozycji tej grupy wynosiła 52,0% wszystkich użytków rolnych.

Bardziej dokładnej analizy kierunków zmian struktury agrarnej gospodarstw małych i średnich będzie można dokonać przez ocenę wielkości średniej gospodarstwa w poszczególnych grupach obszarowych. W grupie gospodarstw o powierzchni do 15 ha nie stwierdzono statystycznej różnicy między gospodarstwami w świetle spisu rolnego z 1996 i 2002 roku. Nie oznacza to bynajmniej, że gospodarstwa te tkwiły w stagnacji nie wykazując żadnego ruchu w kierunku kupna lub sprzedaży ziemi. Chęć zakupu gruntów wykazywała zawsze duża grupa użytkowników w celu poprawy swojej sytuacji. Z kolei mała podaż ziemi, która pojawiła się w większej ilości tuż po restrukturyzacji byłych PGR, została wyczerpana w stosunkowo krótkim czasie (tab. 2).

Tabela 2. Powierzchnia użytków rolnych przypadająca na 1 gospodarstwo rolne (w ha)
 Table 2. The area of arable lands per 1 farm (in ha)

Wielkość gospodarstwa w ha	1996	2002	Różnica
1 – 2	1,7	1,7	0,0
2 – 5	3,9	3,9	0,0
5 – 10	8,2	8,2	0,0
10 – 15	13,7	13,7	0,0
15 – 30	22,3	22,4	+0,1
30 – 50	41,8	40,5	-1,3
50 – 100	77,7	72,5	-5,2
100 – 500	278,0	214,9	-63,1
500 – 1000	736,3	660,1	-76,2
1000 i więcej	2766,0	1343,0	-1423,0
Ogółem	9,5	9,0	x

Źródło: Dane Głównego Urzędu Statystycznego z 2003 roku.
 Source: Data of Polish Main Statistical Office, 2003.

CHARAKTERYSTYKA GOSPODARSTW WIELKOBSZAROWYCH

W 1991 roku na mocy ustawy o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa dokonano restrukturyzacji byłych PGR, w wyniku czego do Zasobu Skarbu Państwa przeszło około 4,0 mln ha użytków rolnych, liczonych łącznie z ziemią Państwowego Funduszu Ziemi (260 tys. ha).

Po raz pierwszy po II wojnie światowej pojawił się nowy czynnik produkcji w postaci ziemi, a przy tym wystąpił on w tym samym czasie (1992–1993) w tak dużej skali. Rolnicy i związki rolnicze liczyli, że w wyniku wtórnej parcelacji majątków będą mogli w sposób istotny poprawić strukturę swoich gospodarstw. Ustawa z 1991 roku przewidywała co prawda kilka sposobów zagospodarowania nieruchomości Skarbu Państwa, w tym sprzedaż gruntów, przekazanie mienia w dzierżawę lub nieodpłatne udostępnienie, lecz nie wyznaczała ani priorytetów postępowania, ani kierunków restrukturyzacji.

Dziejowa ustawa o charakterze ustrojowym nie mogła zaspokoić oczekiwań wszystkich rolników, i to w skali całego kraju, a to z uwagi na rozmieszczenie i swoistą „geografię” występowania byłych PGR. Stwierdzono prawidłowość polegającą na tym, że gdzie „głód ziemi” był największy, tam najmniej ziemi było do sprzedaży. Polityka AWRSP zmierzała do sprzedaży tylko małych działek, ziemi zbędnej z tytułu oddalenia, stanowiącej enklawy wśród gruntów chłopskich lub pozbywania się zaniedbanych gruntów PFZ. Powstające w wyniku restrukturyzacji majątki ziemskie natomiast starano się zachować w całości, jako jednostki jednoobiektywne, które pozwalały na zarządzanie z „jednej ręki”. Niektóre z obiektów sprzedano w całości, pozostałe zostały wydzierżawione.

Bilans poczynił AWRSP w latach 1992–2001 w zakresie zagospodarowania mienia Skarbu Państwa przedstawiał się następująco: 1113,9 tys. ha ziemi (23,7%) sprzedano,

co w stosunku do 13 450,0 tys. ha będących w użytkowaniu rolników indywidualnych stanowiło 12,1%. Ponadto 60% użytków rolnych przekazano w dzierżawę. Pozostałe grunty zostały przekazane nieodpłatnie w użytkowanie różnym podmiotom gospodarczym, a w gestii Skarbu Państwa pozostawiono gospodarstwa o szczególnym znaczeniu (gospodarstwa doświadczalne, hodowlane, pomocnicze itp.).

Ogólnie biorąc, sektor prywatny został zasilony ponad 3,5 mln ha gruntów (sprzedaż i dzierżawy), przy czym tylko 275 tys. ha gruntów sprzedano rolnikom posiadającym gospodarstwa małe i średnie, o powierzchni do 20 ha. Poprzez fakt sprzedaży nieruchomości z Zasobu Skarbu Państwa gospodarstwo rolne w tej grupie powiększyło swój obszar średnio o 0,39 ha [Wawrzyniak i Wojtasik 2003]. Najwięcej ziemi kupili rolnicy na ziemiach zachodnich i północnych, a także w Wielkopolsce i na Pomorzu.

W grupie gospodarstw wielkoobszarowych zaszły charakterystyczne zmiany polegające na powstaniu dwu kategorii przedsiębiorstw rolnych, w tym jedna kategoria to stanowiące prywatną własność osoby fizycznej i druga – będące nadal w dzierżawie. Spis rolny z 1996 roku nie odnotował wszystkich zmian restrukturyzacyjnych w dawnych PGR; ta możliwość pojawiła się dopiero w trakcie kolejnego spisu w 2002 roku.

Za gospodarstwo wielkoobszarowe można uznać – zgodnie z zasadami reformy rolnej z 1944 roku – gospodarstwo liczące ponad 50 ha na ziemiach byłego zaboru rosyjskiego i austriackiego oraz powyżej 100 ha na terenie ziem byłego zaboru pruskiego. W grupie gospodarstw powyżej 50 ha w 1996 roku było 12,6 tys. użytkowników i zajmowały one powierzchnię wynoszącą 3,7 mln ha, co dawało średnio na 1 gospodarstwo 293,6 ha. Obraz ten nie uległ istotnej zmianie w 2002 roku. Przybyło użytkowników o 19,0 tys. osób, co przy podobnej powierzchni oznaczało zmniejszenie powierzchni przeciętnego gospodarstwa w tej grupie do 194,7 ha.

Ciekawsze są przemiany, które zaszły wewnątrz grupy gospodarstw wielkoobszarowych. Wzrosło znaczenie gospodarstw mieszczących się w przedziale od 50 do 100 ha, które zwiększyły zasób użytków rolnych o 49%, oraz gospodarstw w grupie 100–200 ha, które zwiększyły swoją powierzchnię o 24%.

Interpretując te nowe zjawiska, można stwierdzić, że racjonalizuje się wielkość gospodarstw wielkoobszarowych jako jednostek towarowych, dostosowujących zasoby ziemi do czynnika pracy, który to czynnik stanowi pracę własną rodziny. Po drugie, użytkownicy prawdopodobnie zachowali w pamięci ustawę o kształtowaniu ustroju rolnego, w której ograniczono maksymalną powierzchnię jednego gospodarstwa rodzinnego do 300 ha.

Na pytanie, w czyich rękach znajdują się gospodarstwa wielkoobszarowe, możemy odpowiedzieć przez analizę wyników spisu rolnego z 2002 roku i danych z raportu AWRSP, obrazujących rozmiary powierzchni sprzedanych gruntów (tab. 3).

Nowym zjawiskiem jest pojawienie się dużej grupy dzierżawców, którzy przejęli w użytkowanie nieruchomości Skarbu Państwa na podstawie umowy użyczenia na określony czas (od 5 do 10 lat). Dzierżawcy w sposób wyraźny dominują w porównaniu z prawnymi właścicielami, którzy kupili gospodarstwa w ramach przetargów. Najwięcej użytków rolnych kupili rolnicy z grup gospodarstw rolnych w przedziale 50–100 ha [Wawrzyniak i Smytry 2003].

Tabela 3. Porównanie liczby gospodarstw wielkoobszarowych według spisu rolnego i raportu AWRSP (2002)

Table 3. The comparison of the large-area farms number according to National Agricultural Census and AWRSP Report (2002)

Wyszczególnienie w ha	Według spisu rolnego 2002		Według Raportu AWRSP 2002		Własność prywatna w %	
	powierzchnia gruntów w tys. ha	liczba użytkowników w tys.	powierzchnia gruntów w tys. ha	liczba użytkowników w tys.	użytków rolnych	użytkowników
50 – 100	898,9	12,2	64,9	0,9	13,8	73,7
100 – 500	1246,6	5,4	306,7	1,3	24,6	24,1
500 – 1000	726,1	1,0	147,5	0,2	20,3	20,0
1000 i więcej	805,8	0,4	56,2	0,1	14,3	25,0
Razem	3677,4	19,0	575,3	2,5	15,6	13,2

Źródło: Spis rolny z 2002 r. i Raport AWRSP z 2002 r.

Source: National Agricultural Census 2002, AWRSP Report 2002

STRUKTURA AGRARNA WEDŁUG WOJEWÓDZTW

Przeprowadzenie porównań struktury agrarnej w podziale na województwa jest utrudnione z uwagi na fakt, że w 1996 roku Polska podzielona była na 49 województw, a w 2002 roku – na 16 województw. Grupowanie małych województw w duże jednostki administracyjne nie odbywało się w „czystej” postaci, ponieważ niektóre gminy i powiaty zmieniły swoją przynależność organizacyjną i terytorialną.

Obecna struktura gospodarstw rodzinnych daleko odbiega nie tylko od tej w Unii Europejskiej, ale także od współczesnego modelu, do którego powinniśmy zmierzać. Model ten co prawda nie został wyraźnie sprecyzowany, ale pośrednio na temat jego kształtu możemy czerpać informacje z ustawy o kształtowaniu ustroju rolnego. Wprowadzono tam pojęcie „powierzchni podstawowej”, która w poszczególnych województwach nie może być mniejsza niż 4 ha i nie większa niż 20 ha. Przyjęcie minimalnej powierzchni – 4 ha – jest godzeniem się na istnienie gospodarstw, które nie mogą być wyłącznym źródłem utrzymania rodziny, nie mówiąc już o produkcji na rynek. Zaletą natomiast w ustawie jest zakaz podziału gospodarstw, jeśli ten podział nie wpłynie na powiększenie powierzchni gospodarstw sąsiadów [Wawrzyniak i Wojtasik 2003]. W wyniku restrukturyzacji byłych PGR ranking województw według kryterium średniej wielkości 1 gospodarstwa uległ wyraźnej modyfikacji.

Jeśli za wielkość średniego gospodarstwa rolnego przyjmiemy powierzchnię 7,1 ha użytków rolnych, to powyżej tej średniej znajduje się 9 województw, a poniżej – 7 województw. Listę województw o najwyższej przeciętnej powierzchni indywidualnego gospodarstwa rolnego otwiera woj. warmińsko-mazurskie (16,0 ha), zamyka zaś woj. małopolskie (3,2 ha) (tab. 4). Analizując dane tabeli 4 znajdujemy potwierdzenie tezy, że na współczesną strukturę agrarną miała wpływ prywatyzacja byłych PGR, ponieważ największe obszarowo są gospodarstwa w województwach Polski północnej i zachodniej, w przeszłości charakteryzujące się dużą koncentracją sektora państwowego w rolnictwie.

Tabela 4. Przeciętna powierzchnia indywidualnego gospodarstwa rolnego w układzie wojewódzkim (2002)

Table 4. The average area of private farm by provinces (2002)

Województwo	Średnie gospodarstwo (ha)	W tym użytki rolne (ha)	Lokata
Warmińsko-mazurskie	17,4	16,0	1
Zachodniopomorskie	14,9	14,1	2
Pomorskie	14,4	12,5	3
Kujawsko-pomorskie	12,3	11,4	4
Podlaskie	12,7	10,7	5
Dolnośląskie	10,9	10,5	6
Wielkopolskie	10,8	10,1	7
Lubuskie	9,4	8,9	8
Opolskie	8,6	8,2	9
Mazowieckie	8,1	7,1	10
Łódzkie	7,1	6,4	11
Lubelskie	7,1	6,2	12
Świętokrzyskie	5,0	4,5	13
Śląskie	4,5	4,0	14
Podkarpackie	4,0	3,5	15
Małopolskie	3,8	3,2	16
Kraj	8,0	7,1	x

Źródło: Rocznik Statystyczny Województw 2002. GUS, Warszawa 2002.

Source: Statistical Yearbook of Polish Voivodships 2002. Polish Main Statistical Office, Warsaw, 2002.

SEKTOR PUBLICZNY W ROLNICTWIE

Do 1990 roku sektor gospodarki uspołecznionej (PGR, RSP) zajmował 25% użytków rolnych. Począwszy od tej daty rola sektora malała w wyniku restrukturyzacji byłych PGR, którą przeprowadzono – jak już wspomniano – na podstawie ustawy z 1991 roku o „gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa”. Za realizację przekształceń własnościowych w rolnictwie odpowiedzialna była Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa, a dawniejsze PGR-y podlegały likwidacji i stawały się mieniem Skarbu Państwa.

Analizując zmiany w pozycji sektora publicznego w rolnictwie między spisami rolnymi w 1996 i 2002 roku można zauważyć, że udział powierzchni użytków rolnych pozostających we władaniu tego sektora spadł z 1571,6 tys. ha (5,0%) do 1181,1 tys. ha (3,8%).

W poszczególnych województwach udział sektora publicznego w zasobach użytków rolnych gospodarstw ogółem kształtował się następująco:

- do 5,0% – województwa: łódzkie, świętokrzyskie, mazowieckie, podlaskie, kujawsko-pomorskie, lubelskie i śląskie;

- od 5,1 do 10,0% – województwa: wielkopolskie, podkarpackie, opolskie, pomorskie i dolnośląskie;
- powyżej 10,0% – województwa: warmińsko-mazurskie, zachodniopomorskie i lubuskie.

Malejące znaczenie sektora publicznego w rolnictwie do zaledwie 1,2 tys. gospodarstw rolnych musi budzić obawy o możliwość kształtowania ustroju rolnego. W każdym kraju bowiem sektor publiczny stanowi swoisty „rezerwuar ziemi”, który zasila jednostki prowadzące działalność o szczególnie wysokiej użyteczności publicznej, w tym takie jak: uczelnie, stacje badawcze, szkoły rolnicze, gospodarstwa hodowli zarodowej czy doświadczalnictwo.

UWAGI KOŃCOWE

Rolnictwo w Polsce, szczególnie w ostatniej dekadzie, charakteryzuje się dość intensywnym procesem przemian własnościowych. W okresie między dwoma spisami rolnymi zaszły ważne zmiany, by nie powiedzieć – o ustrojowym znaczeniu. Doprowadziły one do ukształtowania nowego typu gospodarstw wielkoobszarowych, co zmieniło strukturę agrarną, dotychczas mocno rozdrobnioną, w kierunku struktury bardziej spolaryzowanej.

Restrukturyzacja byłych PGR nie doprowadziła w sposób istotny do poprawy struktury agrarnej gospodarstw małych i średnich. Przyjęty kierunek przekształceń własnościowych, polegający na tym, aby nie parcelować majątków państwowych, należy ocenić jako zjawisko pozytywne, ponieważ postulat koncentracji ziemi został w ten sposób spełniony.

Podaż ziemi po byłych PGR była, ze zrozumiałych względów, mocno zróżnicowana w skali całego kraju. Patrząc na ten problem z pozycji województw, strukturę agrarną o dużym nasileniu gospodarstw wielkoobszarowych mają województwa: warmińsko-mazurskie, zachodniopomorskie, pomorskie i kujawsko-pomorskie. Na drugim biegunie pozostają województwa: małopolskie, podkarpackie i śląskie, gdzie i poprzednio udział sektora państwowego w rolnictwie był niewielki.

Należy przypuszczać, że po naszym wejściu do Unii Europejskiej zanotujemy dalsze zmiany w strukturze agrarnej, z jednej strony – z uwagi na uruchomienie wsparcia w postaci płatności bezpośrednich i rent strukturalnych, z drugiej zaś strony – w wyniku dążenia do uregulowań prawnych rolników z gospodarstw większych obszarowo i przejścia z pozycji gospodarstw dzierżawionych na status gospodarstw własnościowych.

PIŚMIENNICTWO

- Budzianowski J., 1992. Koncepcja gospodarstwa rolnego w prawie rolnym. UAM, Poznań.
Czechowski P., Korzycka-Iwanow M., Prutis S., Stelmachowski A., 1996. Polskie prawo rolne. PWN, Warszawa.

- Lichorowicz A., 1996. Problematyka struktur agrarnych w ustawodawstwie Wspólnoty Europejskiej. UJ, Kraków.
- Wawrzyniak B., 2003. Przemiany struktury agrarnej pod wpływem Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa (na przykładzie woj. kujawsko-pomorskiego). *Oeconomia* nr 2(1).
- Wawrzyniak B., Smytry G., 2003. Sposoby zagospodarowania gruntów z Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa (na przykładzie woj. kujawsko-pomorskiego). *Oeconomia* nr 3(1).
- Wawrzyniak B., Wojtasik B., 2003. Przemiany struktury agrarnej w rolnictwie polskim. [w:] *Działalność rolnicza oraz jej uwarunkowania w aspekcie integracji z Unią Europejską*. AP, Siedlce.
- Wawrzyniak B., Wojtasik B., 2003. Kierunki przekształceń sektora publicznego w rolnictwie. [w:] *Zarządzanie w przedsiębiorstwach agrobiznesu w aspekcie integracji z Unią Europejską*. ATR, Bydgoszcz.

TRENDS IN AGRARIAN STRUCTURE'S EVOLUTION IN THE LIGHT OF AGRARIAN CENSUS FROM 1996 AND 2002

Abstract. The aim of the paper is to show changes in family-run farms' agrarian structure, which appeared, between the two agrarian censuses. The accelerating indicator of the change was restructuring former state farms which land supplied private sector. The analysis of the agrarian changes was carried out in four groups: smallholdings, middle farms, large-area farms and state sector. The greatest dynamism of changes were characteristic for large-area farms which developed ex-state properties by buying them or leasing. Middle farms changed not very much. The position of state sector dropped from 5.0% to 3.8%.

Key words: agrarian structure, agricultural law, types of farms, agricultural system

*Bogdan M. Wawrzyniak, Katedra Doradztwa w Agrobiznesie Akademii Techniczno-Rolniczej w Bydgoszczy, ul. Prof. S. Kaliskiego 7, 85-796 Bydgoszcz
e-mail: wawrzyn@mail.atr.bydgoszcz.pl*

WYKORZYSTANIE ZASOBÓW PRODUKCYJNYCH Z GOSPODARSTWA ROLNEGO DO DZIAŁALNOŚCI POZAROLNICZEJ PROWADZONEJ PRZEZ ROLNIKÓW NA WŁASNY RACHUNEK

Dariusz Zajac

Streszczenie. Celem opracowania jest ustalenie, z jakich zasobów produkcyjnych gospodarstwa rolnego korzystają rolnicy prowadząc działalność pozarolniczą w gminach miejsko-wiejskich i wiejskich o zróżnicowanym położeniu w przestrzeni społeczno-gospodarczej i geograficznej w województwie podkarpackim. Badania wykazały, że rolnicy do działalności pozarolniczej najczęściej angażują zasoby pracy i wykorzystują składniki majątku trwałego gospodarstwa rolnego, powodując tym samym zagospodarowanie nadwyżek siły roboczej oraz wzrost wykorzystania majątku. Występują jednak pewne różnice w tym zakresie, w zależności od typu gminy i jej położenia w przestrzeni społeczno-gospodarczej i geograficznej, co ma związek z kierunkami prowadzonej działalności pozarolniczej.

Słowa kluczowe: zasoby produkcyjne, gospodarstwo rolne, rejestrowana działalność pozarolnicza rolników, region podkarpacki

WSTĘP

Tradycyjnie rozwój wsi był utożsamiany z rozwojem rolnictwa, które dawało zatrudnienie i utrzymanie przeważającej liczbie jej mieszkańców. Obecnie, gdy wzrasta produktywność rolnictwa i wydajność zatrudnionych w nim osób, w strukturze ludności wiejskiej zmniejsza się odsetek pracujących i utrzymujących się tylko z tego sektora gospodarki. Przyszłość społeczności wiejskich w coraz mniejszym stopniu będzie więc zależeć od rolnictwa, a potrzebne staje się nowe spojrzenie na możliwości pracy w środowisku wiejskim w aspekcie jego wielofunkcyjnego rozwoju [Kłodziński 1999, Żmija 1999, Makarski 2000, Sawicka 2000, Długokęcka, Kurek i Sawicka 2003]. Znamienną cechą współczesnych czasów jest wzrost wielozawodowości ludności wiejskiej i niepełnego zatrudnienia w rolnictwie. Tak więc rolnicy coraz częściej stają przed wyzwaniem i koniecznością poszukiwania dodatkowych sposobów na aktywizację ekonomiczno-zawodową. W warunkach rosnącego bezrobocia (jawnego i ukrytego) oraz

malejącej opłacalności produkcji rolnej i niskich dochodów z gospodarstwa rolnego niektórzy rolnicy postanawiają sprawdzić swoje możliwości, zakładając własne małe przedsiębiorstwo pozarolnicze. „Szkolą biznesu” jest dla nich przeważnie poprzednie pozarolnicze miejsce pracy bądź własne gospodarstwo rolne, korzystają przy tym również z doświadczeń innych osób (rodziny, znajomych, sąsiadów) [Grzybek 1998, Wiatrak, Karbowski 1999, Makarski 2000, Długokęcka, Kurek i Sawicka 2003]. Rozwój drobnej przedsiębiorczości na wsi następuje więc między innymi poprzez poszukiwanie nowych kierunków wykorzystania zasobów produkcyjnych gospodarstwa rolnego i domowego, wytwarzanie nowych produktów i świadczenie nowych usług oraz zdobywanie nowych rynków zbytu, które to dają możliwość zwiększenia dochodów i poprawy sytuacji materialnej oraz warunków życia rodzinom rolniczym. Stąd też celowe jest rozważenie zakresu i stopnia wykorzystania możliwości tkwiących wewnątrz gospodarstwa, zwłaszcza w warunkach braku wolnych miejsc na lokalnym rynku pracy. Poza tym łączenie pracy w rolnictwie z pracą pozarolniczą we własnej firmie umożliwia prowadzenie i przetrwanie mniej dochodowych gospodarstw rolnych (np. nastawionych głównie na samozaopatrzenie rodziny rolniczej), zapobiegając tym samym wyludnianiu się wielu regionów i chroniąc je przed społeczno-ekonomiczną degradacją. Pozarolnicze funkcje rozwiązują zatem w znacznym stopniu problemy doraźne wsi i rolnictwa, jak też korzystnie rokują na przyszłość, dokonując polaryzacji zainteresowań jej mieszkańców w kierunku sfery rolniczej oraz pozarolniczej, a także trwale zmieniając struktury społeczno-zawodowe na obszarach wiejskich [Grzybek 1998, Żmija 1999, Makarski 2000, Stolarska 2001, Długokęcka, Kurek i Sawicka 2003].

Celem artykułu jest przedstawienie wyników badań empirycznych, w których chodziło o ustalenie, z jakich zasobów produkcyjnych gospodarstwa rolnego korzystają rolnicy w prowadzonej na własny rachunek działalności pozarolniczej w gminach miejsko-wiejskich i wiejskich o zróżnicowanym położeniu w przestrzeni społeczno-gospodarczej i geograficznej w województwie podkarpackim. Badania przeprowadzono w 2001 roku na terenie sześciu gmin województwa podkarpackiego, tj. Głogów Małopolski, Kańczuga, Strzyżów, Domaradz, Krasne i Stary Dzikowiec. Badane gminy różniły się typem (3 to gminy miejsko-wiejskie i 3 wiejskie) oraz położeniem w przestrzeni społeczno-gospodarczej i geograficznej (2 gminy sąsiadujące z miastem Rzeszów, przez których teren przebiega droga krajowa, czyli gminy podmiejskie, 2 gminy oddalone od Rzeszowa, przez których teren także przebiega droga krajowa, oraz 2 gminy oddalone od Rzeszowa i od drogi krajowej, czyli gminy peryferyjne). Materiał źródłowy stanowią dane uzyskane w drodze wywiadu z kwestionariuszem przeprowadzonym z rolnikami prowadzącymi rejestrowaną działalność pozarolniczą na terenie badanych gmin¹.

KIERUNKI POZAROLNICZEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ ROLNIKÓW

Ankietowani rolnicy najczęściej zajmowali się pozarolniczą działalnością handlową. W dalszej kolejności w strukturze rodzajowej działalności pozarolniczej znajdowała się działalność usługowa i produkcyjna, a najmniejszy udział miała działalność gastrono-

¹Praca doktorska autora pt. „Pozarolnicza działalność gospodarza rolników w regionie podkarpackim”, SGGW, Warszawa 2003, maszynopis.

miczna oraz mieszana. Nieco odmienna struktura rodzajowa działalności pozarolniczej występowała w gminach sąsiadujących z miastem Rzeszów, przez których teren przebiega droga krajowa, czyli gminach podmiejskich, gdzie największy udział miała pozarolnicza działalność produkcyjna; kolejne lokaty zajmowała działalność usługowa i handlowa, a najmniejszy udział miała, podobnie jak w pozostałych grupach gmin, działalność gastronomiczna oraz mieszana. Z kolei w gminach wiejskich i podmiejskich większy udział w tej strukturze miała działalność produkcyjna i usługowa, a mniejszy działalność handlowa, w porównaniu z gminami miejsko-wiejskimi oraz oddalonymi od Rzeszowa, a zwłaszcza gminami peryferyjnymi, czyli oddalonymi od Rzeszowa i od drogi krajowej (tab. 1).

Tabela 1. Struktura działalności pozarolniczej badanych rolników
Table 1. Structure of the non-agricultural activity of the investigated farmers

Wyszczególnienie	Badane gospodarstwa rolne					
	ogółem	typ gmin		położenie gmin*		
		miejsko-wiejskie	wiejskie	I	II	III
Liczba gospodarstw,	210	105	105	70	70	70
w tym odsetek gospodarstw, których właściciel prowadzi (rodzaj działalności pozarolniczej):						
Produkcja	25,3	21,9	28,6	35,7	27,1	12,9
w tym:						
stolarstwo i tapicerstwo	16,2	11,4	21,0	24,3	15,7	8,6
pozostała	9,1	10,5	7,6	11,4	11,4	4,3
Handel	40,0	45,7	34,3	24,3	40,0	55,7
w tym:						
wielobranżowy	28,1	30,5	25,7	15,7	27,1	38,6
pozostały	11,9	15,2	8,6	8,6	12,9	17,1
Usługi	29,5	26,7	32,3	32,9	28,6	27,1
w tym:						
związane z rolnictwem	8,1	10,5	5,7	2,9	8,6	12,9
transportowe	10,5	7,6	13,3	14,3	10,0	7,1
budowlane	7,6	5,7	9,5	11,4	7,1	4,3
pozostałe	3,3	2,9	3,8	4,3	2,9	2,9
Gastronomia	1,9	2,9	1,0	1,4	1,4	2,9
Działalność mieszana	3,3	2,9	3,8	5,7	2,9	1,4

*I – gminy sąsiadujące z miastem Rzeszów, przez których teren przebiega droga krajowa, czyli gminy podmiejskie,

II – gminy oddalone od Rzeszowa, przez których teren przebiega droga krajowa,

III – gminy oddalone od Rzeszowa i od drogi krajowej, czyli gminy peryferyjne (dotyczy tabel 1–4).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wywiadu z rolnikami.

Source: Author's own elaboration based on the interviews with farmers.

We wszystkich grupach badanych gmin w pozarolniczej działalności produkcyjnej prowadzonej przez rolników przeważało stolarstwo i tapicerstwo, a w działalności handlowej dominował handel wielobranżowy. W przypadku działalności usługowej natomiast widać pewne różnice w jej strukturze pomiędzy poszczególnymi grupami gmin. W gminach miejsko-wiejskich oraz oddalonych od Rzeszowa, a zwłaszcza peryferyjnych, większy udział miały bowiem usługi związane bezpośrednio z rolnictwem (np. usługi mechanizacyjne), a mniejszy usługi transportowe i budowlane, w porównaniu z gminami wiejskimi i podmiejskimi (tab. 1).

ZAANGAŻOWANIE SIŁY ROBOCZEJ Z GOSPODARSTWA ROLNEGO W DZIAŁALNOŚCI POZAROLNICZEJ PROWADZONEJ PRZEZ ROLNIKÓW

Większość badanych rolników zatrudniała pracowników w pozarolniczej działalności gospodarczej prowadzonej na własny rachunek. Niewielka jednak była przeciętna liczba zatrudnionych w przeliczeniu na jeden podmiot gospodarczy, z tym że była ona nieco większa w przypadku pracowników zatrudnionych na stałe oraz w przypadku członków rodziny. Stąd też wśród pracowników zatrudnionych w działalności pozarolniczej zdecydowanie przeważały osoby zatrudnione na stałe. Ponadto, pracownikami tymi byli częściej członkowie rodziny, a z kolei wśród pracowników niebędących członkami rodziny większość stanowili mieszkańcy gminy (tab. 2).

Występują jednak pewne różnice odnośnie zatrudnienia w działalności pozarolniczej badanych rolników między poszczególnymi grupami gmin. Więcej rolników zatrudniało pracowników w gminach wiejskich i podmiejskich, gdzie przeciętna liczba zatrudnionych w przeliczeniu na podmiot gospodarczy była również nieco większa w porównaniu z pozostałymi gminami. Dotyczyło to przy tym pracowników zatrudnionych na stałe oraz pracowników niebędących członkami rodziny. Zatem w gminach wiejskich i podmiejskich większy udział, w porównaniu z gminami miejsko-wiejskimi oraz oddalonymi od Rzeszowa, a zwłaszcza peryferyjnymi, mieli pracownicy zatrudnieni na stałe oraz pracownicy, którzy nie byli członkami rodziny, a mniejszy udział mieli pracownicy zatrudnieni dorywczo oraz członkowie rodziny. Wśród pracowników spoza rodziny mniejszy udział mieli mieszkańcy gminy w gminach wiejskich i podmiejskich, w porównaniu z pozostałymi gminami (tab. 2).

Należy wnioskować, że występujące różnice między gminami wiejskimi a miejsko-wiejskimi oraz między gminami podmiejskimi a oddalonymi od Rzeszowa, a zwłaszcza peryferyjnymi, dotyczące zatrudnienia w działalności pozarolniczej badanych rolników, wynikają z kierunków tej działalności. W gminach wiejskich i podmiejskich występuje większy udział jednostek produkcyjnych w strukturze rodzajowej działalności pozarolniczej, w porównaniu z pozostałymi grupami gmin. W podmiotach tych, jak należy przypuszczać, istnieje potrzeba zatrudnienia na stałe większej liczby bardziej wykwalifikowanych pracowników. Inaczej natomiast sytuacja przedstawia się w gminach miejsko-wiejskich i oddalonych od Rzeszowa, a zwłaszcza peryferyjnych, gdzie w strukturze działalności pozarolniczej dominują podmioty handlowe oraz relatywnie duży udział mają jednostki świadczące usługi bezpośrednio związane z rolnictwem. W tego rodzaju podmiotach z kolei, jak należy przypuszczać, częściej mogą pracować osoby zatrudnione dorywczo oraz członkowie rodziny i pracownicy niebędący członkami rodziny (tab. 1 i 2).

Tabela 2. Zatrudnienie w działalności pozarolniczej rolników i zaangażowanie siły roboczej z gospodarstwa rolnego
 Table 2. Employment in non-agricultural activity of farmers and commitment of manpower from farm

Wyszczególnienie	Badane gospodarstwa rolne											
	ogółem		typ gmin				położenie gmin*					
			miejsko-wiejskie		wiejskie		I		II		III	
Odsetek rolników, którzy zatrudniają pracowników w działalności pozarolniczej:												
	91,4		88,6		94,3		94,3		91,4		88,6	
Przeciętna liczba pracowników na 1 podmiot gospodarczy oraz ich struktura												
	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%
Pracownicy ogółem	2,5	100	2,5	100	2,6	100	2,7	100	2,5	100	2,5	100
w tym zatrudnieni:												
na stałe	2,1	81,3	2,0	78,9	2,2	83,5	2,3	86,3	2,0	81,2	1,9	75,7
dorywczo	0,5	18,7	0,5	21,1	0,4	16,5	0,4	13,7	0,5	18,8	0,6	24,3
członkowie rodziny	1,6	63,9	1,7	69,4	1,5	58,8	1,5	56,6	1,6	64,4	1,8	71,7
pozostali pracownicy	0,9	36,1	0,8	30,6	1,1	41,2	1,2	43,4	0,9	35,6	0,7	28,3
w tym pozostali pracownicy z terenu gminy	0,8	31,0	0,7	29,3	0,8	32,6	0,9	33,1	0,8	33,1	0,7	26,3
Odsetek gospodarstw domowych, w których członkowie rodziny przeszli z pracy w gospodarstwie rolnym do pracy w działalności pozarolniczej												
Ogółem	63,4		68,5		58,1		54,3		62,9		72,9	
w tym:												
całkowicie	15,2		13,3		17,1		22,9		12,9		10,0	
częściowo	48,2		55,2		41,0		31,4		50,0		62,8	

Źródło: Jak w tab. 1.
 Source: As in table 1.

W większości badanych gospodarstw rolnych, po uruchomieniu działalności pozarolniczej przez ich właścicieli, nastąpiło zmniejszenie zasobów siły roboczej. Członkowie rodziny przeszli bowiem do pracy w działalności pozarolniczej, przy czym częściej dotyczy to gmin miejsko-wiejskich oraz oddalonych od Rzeszowa, a zwłaszcza peryferyjnych. Należy jednak zauważyć, że więcej jest takich gospodarstw domowych, w których członkowie rodziny pracują zarówno w gospodarstwie rolnym, jak i w działalności pozarolniczej, a mniej takich, w których zmienili oni całkowicie miejsce pracy. Dotyczy to przy tym częściej gmin miejsko-wiejskich oraz oddalonych od Rzeszowa, a zwłaszcza peryferyjnych (tab. 2).

ZAANGAŻOWANIE MAJĄTKU TRWAŁEGO Z GOSPODARSTWA ROLNEGO DO DZIAŁALNOŚCI POZAROLNICZEJ PROWADZONEJ PRZEZ ROLNIKÓW

Podczas uruchamiania pozarolniczej działalności gospodarczej na własny rachunek duże znaczenie dla badanych rolników miały własne wkłady rzeczowe z gospodarstwa rolnego. Spośród nich rolnicy wykorzystywali najczęściej budynki oraz środki transportu, a w mniejszym stopniu pozostałe środki trwałe (np. maszyny rolnicze), co może być powiązane z faktem, że niewielu rolników prowadzi działalność pozarolniczą ściśle związaną z rolnictwem (np. usługi mechanizacyjne) (tab. 1 i 3).

Tabela 3. Zaangażowanie majątku trwałego z gospodarstwa rolnego do działalności pozarolniczej
Table 3. Commitment of assets from farm to non-agricultural activity

Wyszczególnienie	Badane gospodarstwa rolne					
	ogółem	typ gmin		położenie gmin*		
		miejsko-wiejskie	wiejskie	I	II	III
Odsetek rolników, dla których materialnym podłożem powstania działalności pozarolniczej były wkłady rzeczowe z gospodarstwa rolnego						
Ogółem	78,1	74,2	81,9	84,3	75,7	74,3
w tym:						
budynki	52,4	46,6	58,1	57,1	51,5	48,6
środki transportu	43,4	39,1	47,6	47,1	44,3	38,7
pozostałe środki trwałe	18,6	23,8	13,3	12,9	20,0	22,9
Odsetek rolników, którzy dodatkowo zaangażowali składniki majątku trwałego z gospodarstwa rolnego do prowadzonej już działalności pozarolniczej						
Ogółem	26,7	23,8	29,5	32,9	24,3	22,9
w tym:						
budynki	24,3	21,0	27,6	31,4	21,4	20,0
środki transportu	9,5	10,5	8,6	8,6	10,0	10,0
pozostałe środki trwałe	5,2	5,7	4,8	4,3	5,7	5,7

Źródło: Jak w tab. 1.

Source: As in table 1.

W gminach wiejskich i podmiejskich nieco więcej rolników, w porównaniu z pozostałymi gminami, wykorzystało przy uruchamianiu działalności pozarolniczej wkłady rzeczowe z gospodarstwa rolnego, w tym budynki oraz środki transportu. Może to wynikać z faktu, że w gminach tych więcej rolników prowadzi pozarolniczą działalność produkcyjną, w tym stolarstwo i tapicerstwo, oraz świadczy usługi transportowe. Pozostałe środki trwale z gospodarstwa rolnego (np. maszyny rolnicze) w większym stopniu stanowiły materialne podłoże podjęcia działalności pozarolniczej w gminach miejsko-wiejskich oraz oddalonych od Rzeszowa, a zwłaszcza peryferyjnych, gdzie więcej rolników prowadzi z kolei działalność pozarolniczą bezpośrednio powiązaną z rolnictwem (tab. 1 i 3).

Ponadto, znaczny odsetek stanowią rolnicy, którzy wykorzystali dodatkowo składniki majątku trwałego z gospodarstwa rolnego do działalności pozarolniczej, gdy ta już funkcjonowała, a zwłaszcza odnosi się to do gmin wiejskich i podmiejskich. Najczęściej rolnicy wykorzystywali dodatkowo budynki (w tym zwłaszcza w gminach wiejskich i podmiejskich), a w mniejszym stopniu inne środki trwale, w tym środki transportu (tab. 3). Można sądzić, iż wynika to z ograniczenia działalności rolniczej przez niektórych rolników po uruchomieniu działalności pozarolniczej (w tym ograniczenia działalności produkcyjnej oraz zmniejszenia rozmiarów produkcji rolniczej), w związku z czym omawiane składniki majątku trwałego (w tym zwłaszcza budynki) stały się w dużej mierze zbędne w gospodarstwie rolnym i są wykorzystywane w alternatywny sposób.

Według opinii większości badanych rolników, po uruchomieniu pozarolniczej działalności gospodarczej na własny rachunek wzrosło wykorzystanie majątku posiadanego wcześniej w gospodarstwie rolnym, przy czym najczęściej do około 30%, a w kilku przypadkach o około 60% i więcej. Wzrost wykorzystania dotyczy zwłaszcza budynków oraz środków transportu, a w mniejszym stopniu pozostałych środków trwałych (np. maszyn rolniczych), co wynika między innymi z zapotrzebowania głównie na te właśnie składniki majątku gospodarstwa rolnego przy uruchamianiu i prowadzeniu działalności pozarolniczej (tab. 3 i 4).

Można zauważyć ponadto, że wykorzystanie budynków znajdujących się w gospodarstwie rolnym wzrosło najczęściej do około 30% po wprowadzeniu działalności pozarolniczej, a wzrost wykorzystania środków transportu był najczęściej większy i wyniósł w granicach od 30 do 60%. Największy wzrost wykorzystania składników majątku znajdujących się w gospodarstwie rolnym (najczęściej o około 60% i więcej) nastąpił w przypadku pozostałych środków trwałych (np. maszyn rolniczych), co może być związane między innymi z wykorzystaniem tych środków do działalności pozarolniczej bezpośrednio związanej z rolnictwem (np. świadczenie usług mechanizacyjnych) (tab. 4).

Dodatkowo zwraca uwagę fakt, że nieco większy odsetek rolników potwierdzających wzrost wykorzystania majątku z gospodarstwa rolnego po wprowadzeniu działalności pozarolniczej występuje w gminach wiejskich i podmiejskich, przy czym dotyczy to takich składników, jak budynki oraz środki transportu, gdyż w przypadku pozostałych środków trwałych więcej takich rolników jest w gminach miejsko-wiejskich i oddalonych od Rzeszowa, a zwłaszcza peryferyjnych, czyli tam, gdzie w strukturze rodzajowej działalności pozarolniczej większy udział mają usługi bezpośrednio związane z rolnictwem (tab. 1 i 4).

Tabela 4. Wzrost wykorzystania majątku trwałego w gospodarstwie rolnym po wprowadzeniu działalności pozarolniczej w opinii rolników

Table 4. Increase of utilization of farm assets after introduction of non-agricultural activity in opinion of farmers

Wyszczególnienie	Badane gospodarstwa rolne					
	ogółem	typ gmin		położenie gmin*		
		miejsko- -wiejskie	wiejskie	I	II	III
Odsetek gospodarstw ogółem, w których nastąpił wzrost wykorzystania majątku trwałego po wprowadzeniu działalności pozarolniczej						
Ogółem	78,1	74,2	81,9	84,3	75,7	74,3
w tym:						
budynki	52,4	46,6	58,1	57,1	51,5	48,6
środki transportu	43,4	39,1	47,6	47,1	44,3	38,7
pozostałe środki trwałe	18,6	23,8	13,3	12,9	20,0	22,9
Odsetek gospodarstw, w których nastąpił wzrost wykorzystania majątku trwałego do 30%						
Ogółem	35,7	33,3	38,1	35,7	34,3	37,1
w tym:						
budynki	35,7	33,3	38,1	35,7	34,3	37,1
środki transportu	10,0	9,5	10,5	5,7	11,4	12,9
pozostałe środki trwałe	2,9	3,8	1,9	2,9	2,9	2,9
Odsetek gospodarstw, w których nastąpił wzrost wykorzystania majątku trwałego od 30 do 60%						
Ogółem	28,1	25,7	30,5	32,9	27,1	24,3
w tym:						
budynki	13,3	9,5	17,1	17,1	14,3	8,6
środki transportu	25,3	21,9	28,6	30,0	22,9	22,9
pozostałe środki trwałe	5,2	6,7	3,8	2,9	5,7	7,1
Odsetek gospodarstw, w których nastąpił wzrost wykorzystania majątku trwałego o 60% i więcej						
Ogółem	14,3	15,2	13,3	15,7	14,3	12,9
w tym:						
budynki	3,3	3,8	2,9	4,3	2,9	2,9
środki transportu	8,1	7,6	8,6	11,4	10,0	2,9
pozostałe środki trwałe	10,5	13,3	7,6	7,1	11,4	12,9

Źródło: Jak w tab. 1.

Source: As in table 1.

PODSUMOWANIE

Przeprowadzone badania empiryczne wykazały, że rolnicy w regionie podkarpackim w większości prowadzą pozarolniczą działalność handlową, mniejsze znaczenie ma natomiast działalność usługowa i produkcyjna, a najmniejsze gastronomiczna i mieszana. Kierunki i struktura działalności pozarolniczej rolników są jednak nieco zróżnicowane w zależności od typu gminy i jej położenia w przestrzeni społeczno-gospodarczej

i geograficznej. Rolnicy zwykle zatrudniają pracowników w działalności pozarolniczej prowadzonej na własny rachunek, przy czym niewielka jest przeciętna liczba zatrudnionych w przeliczeniu na jeden podmiot gospodarczy. Wśród pracowników działalności pozarolniczej przeważają osoby zatrudnione na stałe, a ponadto pracownikami tymi są najczęściej członkowie rodziny. Rolnicy wykorzystują do działalności pozarolniczej składniki majątku trwałego z gospodarstwa rolnego, przy czym są to zwłaszcza budynki i środki transportu, a w mniejszym stopniu pozostałe środki trwałe (np. maszyny rolnicze). Zatem uruchamianie i prowadzenie przez rolników pozarolniczej działalności gospodarczej na własny rachunek w regionie o rozdrobnionym rolnictwie stanowi dobry sposób na zagospodarowanie nadwyżek siły roboczej w gospodarstwie rolnym, które przechodzą do zajęć pozarolniczych. Sprzyja to również angażowaniu na potrzeby działalności pozarolniczej składników majątku trwałego z gospodarstwa rolnego, powodując tym samym wzrost i poprawę jego wykorzystania. Występują jednak pewne różnice w tym zakresie, w zależności od typu gminy i jej położenia w przestrzeni społeczno-gospodarczej i geograficznej, co ma związek przede wszystkim z kierunkami prowadzonej działalności pozarolniczej.

PIŚMIENNICTWO

- Długokęcka M., Kurek I.M., Sawicka J., 2003. Przedsiębiorczość kobiet i jej znaczenie w wielofunkcyjnym rozwoju obszarów wiejskich. *Acta Scientiarum Polonorum, Oeconomia* 2 (1) 2003, SGGW, Warszawa, s. 55–65.
- Grzybek M., 1998. Uwarunkowania i rozwój przedsiębiorczości w agrobiznesie. Zeszyty Naukowe AR w Krakowie, nr 239 „Rozprawy”, Kraków.
- Kłodziński M., 1999. Aktywizacja gospodarca obszarów wiejskich. IRWiR PAN, Centrum Naukowo-Wdrożeniowe SGGW, Warszawa.
- Makarski S., 2000. Przedsiębiorczość w agrobiznesie. IRWiR PAN, AR w Krakowie, Wydział Ekonomii w Rzeszowie, Warszawa.
- Sawicka J., 2000. Założenie i prowadzenie małego przedsiębiorstwa. SGGW, Warszawa.
- Stolarska A., 2001. Źródła dochodów rodzin rolniczych prowadzących dodatkową działalność gospodarczą. *Roczniki Naukowe SERiA*, tom 3, zeszyt 5, Warszawa-Poznań-Białystok, s. 171–175.
- Wiatrak A.P., Karbowski K., 1999. Szanse i bariery rozwoju pozarolniczej działalności gospodarczej przez rolników. [w:] Szanse i bariery rozwoju przedsiębiorczości w regionie Podkarpacia. PWSZ w Jarosławiu, Jarosław, s. 237–247.
- Zajac D., 2003. Praca doktorska pt. „Pozarolnicza działalność gospodarza rolników w regionie podkarpackim”, SGGW, Warszawa, maszynopis.
- Żmija J., 1999. Przedsiębiorczość w agrobiznesie a rozwój obszarów wiejskich w Regionie Małopolski. Wydawnictwo „Czuwajmy”, Kraków.

THE UTILIZATION OF PRODUCTIONAL RESOURCES FROM FARM TO THE REGISTERED NON-AGRICULTURAL ACTIVITY OF FARMERS

Abstract. The aim of the paper is settlement which production resources of farm use the farmers leading of non-agricultural activity in urban-rural and rural communes on diverse position in social-economic space and geographical in the Podkarpacie voivodship. The

researches have shown that farmers to non-agricultural activity more often engage manpower and use components of farm assets, causing implement of surpluses of manpower and increase in exploitation of assets. However, there are some differences in this range, which depend on the type of commune and her position in social-economic and geographical space, what is connected with the directions of led non-agricultural activity.

Key words: production resources, farm, registered non-agricultural activity of farmers, the Podkarpatie region

Dariusz Zając, Zakład Polityki Gospodarczej i Agrobiznesu, Wydział Ekonomii, Uniwersytet Rzeszowski, ul. M. Œwiklińskiej 2, 35-601 Rzeszów; tel. (017) 857 42 68, e-mail: akielar@univ.rzeszow.pl

ANALIZA RYNKU ZIEMI ROLNICZEJ ZASOBU WŁASNOŚCI ROLNEJ SKARBU PAŃSTWA W WYBRANYCH POWIATACH WOJEWÓDZTWA ZACHODNIOPOMORSKIEGO

Aneta Zaremba

Streszczenie: Celem badań było rozpoznanie prawidłowości w zakresie dynamiki i struktury zjawisk występujących na rynku ziemi rolniczej, ze szczególnym uwzględnieniem nieruchomości skarbowych w okresie transformacji systemowej. Badaniu poddano transakcje kupna-sprzedaży gruntów i użytków rolnych zawarte w drodze wolnego przetargu, gdzie sprzedającym był Skarb Państwa w latach 1996–2001. Metodykę oparto na miarach statystycznych z zakresu analizy struktury, dynamiki i wahań. Z badań wynika, iż dynamika cen ziemi rolniczej w latach 1996–2001 wykazała brak wyraźnej tendencji rozwojowej, co świadczy o nieustabilizowanym rynku przechodzącym transformację, podatnym na wpływ otoczenia zewnętrznego, w tym kształtujący się popyt. Widoczne były zmiany poziomu cen wraz ze zmianą czynników makroekonomicznych, głównie koniunktury w rolnictwie i sytuacji dochodowej rolników. Wyniki badań wskazują również na niewielką sezonowość zmian średnich cen 1 ha gruntu rolnego, odmienną dla poszczególnych powiatów.

Słowa kluczowe: rynek nieruchomości, ziemia rolnicza, transakcje, ceny, popyt

WSTĘP

Rynek ziemi rolniczej jest zjawiskiem złożonym, silnie powiązaniem z gospodarką narodową, a jego sprawne funkcjonowanie umożliwi racjonalne gospodarowanie ograniczonymi z natury rzeczami zasobami przestrzennymi, począwszy od obszaru gmin aż do obszaru kraju. Powstaje więc pilna potrzeba ciągłych badań w celu poszukiwania prawidłowości i mechanizmów jego działania, a w szczególności badań cen ziemi, które interesują zarówno indywidualnych użytkowników, jak i inwestorów instytucjonalnych. Znajomość cen jest konieczna podczas zawierania transakcji, w zagadnieniach spadkowych i kredytowych, a także w działalności gospodarczej. Z wyników tych badań korzystają samorządy lokalne, inwestorzy, osoby prowadzące działalność zawodową związaną z gospodarką nieruchomościami, a także osoby będące bezpośrednio stronami transakcji.

MATERIAŁ I METODY

Obiektem prowadzonych badań były transakcje kupna-sprzedaży gruntów i użytków rolnych zawarte w drodze wolnego przetargu. Transakcje pochodziły z rynku pierwotnego z lat 1996–2001, gdzie sprzedającym była Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa, która z racji wielkości przejętego zasobu oraz zadań przed nią postawionych jest najpoważniejszą instytucją podaźową na rynku nieruchomości rolnych województwa zachodniopomorskiego. Łącznie zebrano informacje o 2844 transakcjach dotyczących nieruchomości rolnych. Zebrany materiał statystyczny opracowano w 2 grupach: dla gruntów rolnych i użytków rolnych. Badaniu poddano 2375 transakcji gruntów rolnych i 1639 transakcji użytków rolnych.

Przestrzenny zakres badań obejmował pięć powiatów województwa zachodniopomorskiego położonych w zasięgu oddziaływania miasta Szczecina, wybrane powiaty to: goleniowski, gryfiński, policki, pyrzycki i stargardzki. Metodologię badań oparto na miarach statystycznych z zakresu analizy struktury, dynamiki i wahań.

Analizę struktury przeprowadzono dla cech „cena 1 ha” i „powierzchnia”, dla których zbudowano rozkłady empiryczne oraz obliczono wybrane parametry opisowe.

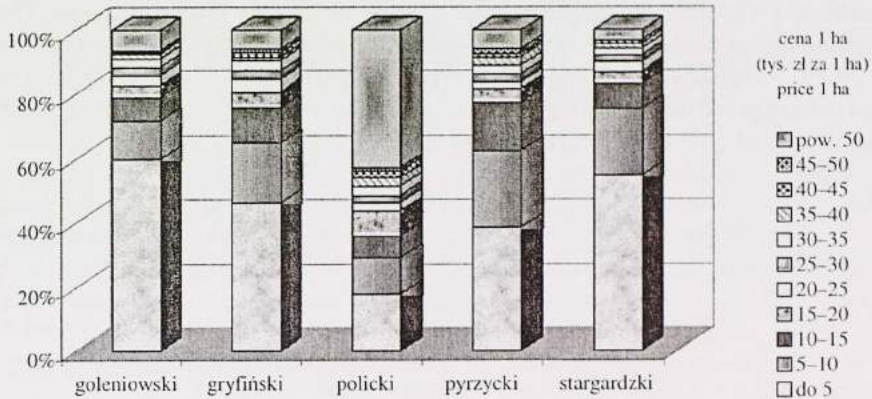
Badanie zmian w czasie przeprowadzono na podstawie analizy dynamiki średniokwartalnej ceny 1 ha transakcji gruntów i użytków rolnych w latach 1996–2001. W celu wyodrębnienia tendencji rozwojowej oraz eliminacji wahań sezonowych zbudowano szeregi średniej ceny 1 ha dla wszystkich powiatów w latach 1996–2001. W celu wyeliminowania wpływu inflacji dane przeliczono wskaźnikiem GUS i sprowadzono do poziomu cen z 1999 roku. Wybór postaci analitycznej trendu został poprzedzony mechanicznym wygładzeniem szeregu za pomocą średniej ruchomej scentrowanej. Obliczono czynniki sezonowe z szeregów czasowych przez zastosowanie jednej z metod wyodrębniania wahań sezonowych.

WYNIKI BADAŃ

Badania prawidłowości w zakresie rozkładu cechy „cena 1 ha” i cechy „powierzchnia” wykazały asymetrię prawostronną, co oznacza, że w obrocie najczęściej było gruntów i użytków rolnych o niskich cenach i małych powierzchniach.

Najczęściej cena 1 ha gruntu rolnego wynosiła mniej niż 5 tys. zł. Prawidłowość ta powtarza się w każdym z badanych powiatów poza powiatem polickim, gdzie aż 43% sprzedanych gruntów osiągnęło cenę powyżej 50 tys. zł za 1 ha (rys. 1). Podobnie było w przypadku użytków rolnych – najczęściej za 1 ha płacono od 2 do 4 tys. zł, a w powiecie polickim w przypadku 57% transakcji cena 1 ha była wyższa niż 20 tys. zł (rys. 2).

Półowa transakcji gruntów rolnych osiągnęła ceny jednostkowe niższe niż w powiatach: goleniowskim – 3,72 tys. zł, gryfińskim – 5,07 tys. zł, polickim – 9,19 tys. zł, pyrzyckim – 5,99 tys. zł i stargardzkim – 4,43 tys. zł, a druga połowa transakcji osiągnęła ceny powyżej tych wartości. Aż 75% użytków rolnych osiągnęło cenę 1 ha nie większą niż odpowiednio dla powiatów: 4,48 tys. zł, 7,78 tys. zł, 12,24 tys. zł, 8,51 tys. zł, 6,36 tys. zł, a 25% osiągnęło ceny nie mniejsze od tych wartości. Zauważono duże

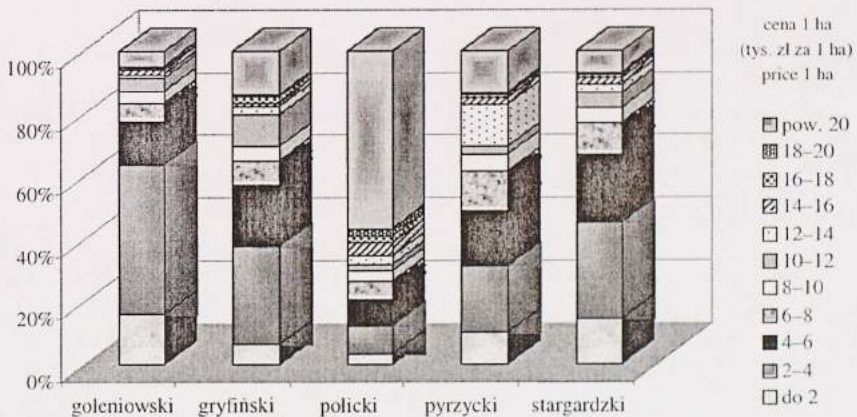


Rys. 1. Procentowy udział liczby transakcji sprzedaży gruntów rolnych według cen jednostkowych

Fig. 1. The percentage of the number of farm land sale transactions by unit prices

Źródło: Opracowanie własne.

Source: Author's study.



Rys. 2. Procentowy udział liczby transakcji sprzedaży użytków rolnych według cen jednostkowych

Fig. 2. The percentage of the number of arable land sale transactions by unit price

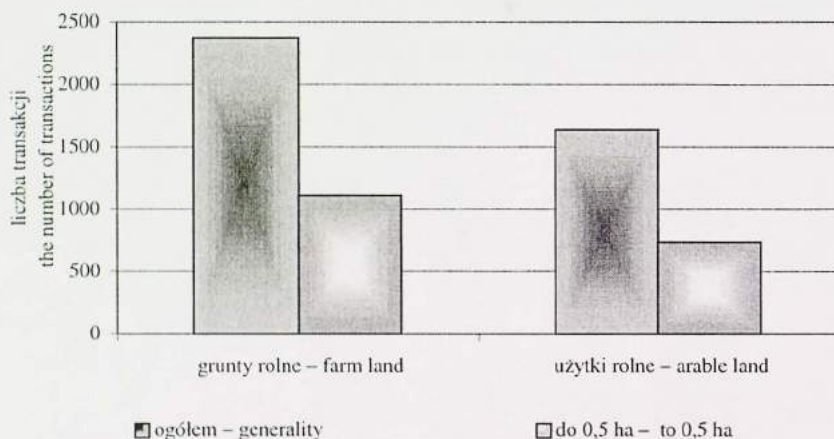
Źródło: Opracowanie własne.

Source: Author's study.

różnice między średnią a wartością środkową, co wskazuje na występowanie dodatniej asymetrii rozkładów cechy i oznacza, że większość transakcji zawarto po niskich cenach jednostkowych. Wszystkie transakcje sprzedanych gruntów i użytków rolnych charakteryzowały się dużym zróżnicowaniem pod względem wartości ceny jednostkowej, a otrzymane miary asymetrii wskazały na silną asymetrię rozkładów. Przestrzenne zróżnicowanie cen ziemi w dużym stopniu zależało od lokalizacji powiatu. Obszary należące do powiatu polickiego charakteryzowały się wysokimi średnimi cenami ziemi

(około 14 tys. zł za 1 ha gruntu rolnego i 8 tys. zł za 1 ha użytku rolnego). Tereny o stosunkowo niskich cenach to powiaty goleniowski i stargardzki, gdzie średnia cena 1 ha gruntu wynosiła około 7,5 tys. zł, a użytku rolnego około 4,5 tys. zł. Średnie ceny gruntów rolnych obliczono dla transakcji z przedziału cenowego do 50 tys. zł, a średnie ceny użytków rolnych z przedziału cenowego do 20 tys. zł.

Rynek ziemi skarbowej terenów położonych wokół aglomeracji szczecińskiej charakteryzował się intensywną sprzedażą działek małych o powierzchni do 1 ha, a szczególnie do 0,5 ha (rys. 3). Z danych wynika, że transakcje, których przedmiotem obrotu były działki o powierzchni do 0,5 ha, stanowiły dla gruntów rolnych 47%, a użytków rolnych 46% wszystkich transakcji. Analiza transakcji, których przedmiotem obrotu były działki o małym areale (do 1 ha), wykazała, że w powiatach polickim i pyrzyckim około 75% sprzedanych gruntów i użytków rolnych miało powierzchnię mniejszą niż 0,40 ha.



Rys. 3. Liczba transakcji gruntów i użytków rolnych o powierzchni do 0,5 ha
Fig. 3. The number of sale transactions of farm land and arable land of up to 0,5 ha

Źródło: Opracowanie własne.

Source: Author's study.

Największa średnia powierzchnia gruntów i użytków rolnych przypadająca na 1 transakcję wynosiła odpowiednio 8,21 oraz 9,52 ha i dotyczyła terenów powiatu pyrzyckiego, a najmniejsza średnia powierzchnia wynosiła odpowiednio 3,37 oraz 3,61 ha i dotyczyła terenów powiatu polickiego.

Cena jednostkowa gruntu była jednoznacznie powiązana z powierzchnią sprzedaży. Stwierdzono, że im mniejsza powierzchnia gruntu rolnego, tym wyższa jego cena jednostkowa, a najwyższy poziom cen osiągały grunty rolne o powierzchni do 0,5 ha (tab. 1). Prawdopodobnie ta powtarza się w każdym z badanych powiatów. Najwyższe ceny uzyskano za grunty rolne sprzedane w powiecie polickim, gdzie średnia cena jednostkowa gruntu o powierzchni do 0,5 ha wynosiła 139,65 tys. zł. Najniższą cenę gruntu rolnego uzyskano w powiecie goleniowskim, gdzie średnia cena wynosiła 2,97 tys. zł za 1 ha w dużym kompleksie gruntów powyżej 20 ha. Niskie ceny jednostkowe gruntów

o powierzchni do 0,5 ha (19,97 tys. zł), a zarazem stosunkowo wysokie ceny gruntów o większym areale (powyżej 5) ha uzyskano w powiecie pyrzyckim. Mniejszy popyt na małe działki, które najczęściej są kupowane z zamiarem innym niż rolniczy, świadczy o braku możliwości lub trudności w ich przekwalifikowaniu. Poza tym nie najbliższe sąsiedztwo aglomeracji szczecińskiej sprawia, że tereny te przy obecnej sytuacji w rolnictwie nie cieszą się takim zainteresowaniem, jak np. tereny przyległe do miasta.

Tabela 1. Średnie ceny gruntów rolnych według powierzchni sprzedaży (tys. zł za 1 ha)
Table 1. Average prices for farm land according to the sale area (thousands of zloties for 1 ha)

Powiat Administrative units	Powierzchnia (ha) – area (ha)						
	do 0,5	0,5–1	1–3	3–5	5–10	10–20	pow. 20
Goleniowski	26,58	10,86	5,49	5,03	4,49	3,59	2,97
Gryfiński	28,27	7,06	4,78	5,08	4,38	3,02	3,36
Policki	139,65	66,28	11,47	23,78	10,72	5,51	5,18
Pyrzycki	19,79	11,28	7,10	5,52	5,18	3,35	3,49
Stargardzki	23,98	8,50	6,10	7,74	6,41	4,09	3,03

Źródło: Opracowanie własne.
Source: Author's study.

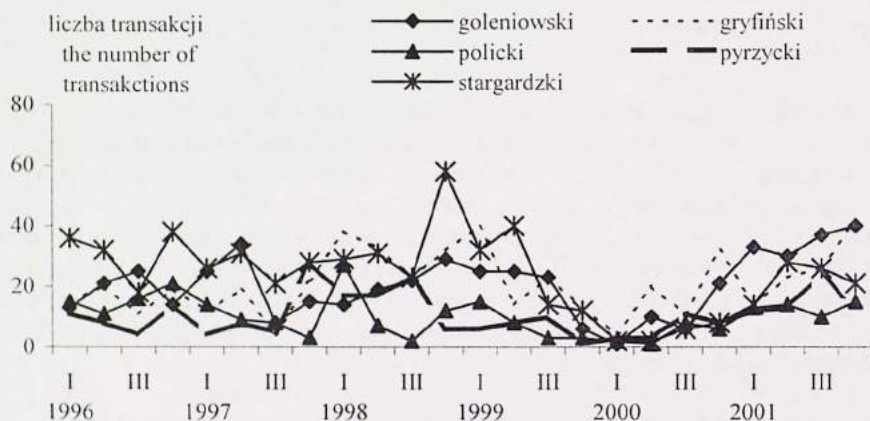
Z tabeli 2 wynika, że najwyższe ceny użytków rolnych, podobnie jak w przypadku gruntów rolnych, uzyskano w powiecie polickim, gdzie średnio za 1 ha użytku rolnego o powierzchni do 0,5 ha płacono 126,26 tys. zł. Znacznie niższe, ale relatywnie wysokie ceny uzyskano za użytki położone w powiatach gryfińskim (14,90 tys. zł/ha) oraz pyrzyckim (13,45 tys. zł/ha). Jednak podobnie jak w przypadku gruntów rolnych były to użytki o małych powierzchniach (do 0,5 ha). Stosunkowo wysokie ceny użytków rolnych uzyskano w powiecie pyrzyckim i dotyczyły one użytków o powierzchni powyżej 5 ha (38,65 tys. zł za 1 ha). Szczególnie wysokie ceny osiągnęły użytki rolne o powierzchni 5–10 ha i powyżej 20 ha.

Tabela 2. Średnie ceny użytków rolnych według powierzchni sprzedaży (tys. zł za 1 ha)
Table 2. Average prices for arable land according to the sale area (thousands of zloties for 1 ha)

Powiat Administrative units	Powierzchnia (ha) – area (ha)						
	do 0,5	0,5–1	1–3	3–5	5–10	10–20	pow. 20
Goleniowski	8,15	3,72	4,93	4,55	4,93	2,91	2,97
Gryfiński	14,90	12,54	10,06	9,87	8,13	20,45	9,45
Policki	126,20	53,26	25,98	14,06	11,99	4,98	4,69
Pyrzycki	13,45	7,77	4,12	6,27	38,65	14,64	33,03
Stargardzki	9,38	7,65	5,5	4,50	5,71	4,18	3,26

Źródło: Opracowanie własne.
Source: Author's study.

Dynamika liczby transakcji w latach 1996–2001 we wszystkich badanych powiatach wykazała zbliżone tendencje dla transakcji, których przedmiotem obrotu były zarówno grunty, jak i użytki rolne (rys. 4 i 5). Potwierdza to ogólne stwierdzenie, że liczba transakcji kupna-sprzedaży nieruchomości rolnych jest bardzo wrażliwa na wszelkie sygnały pochodzące z zewnątrz, takie jak: niestabilna sytuacja polityczna, perspektywa integracji z Unią Europejską, kondycja rolnictwa czy też kryzys odbiorców surowców rolnych. Należy zauważyć, że przełom lat 1998/1999 charakteryzował się ożywieniem na rynku ziemi rolniczej. Po dynamicznym wzroście liczby transakcji w 1998 roku nastąpił powolny spadek w 1999 roku, co było spowodowane postępującą dekoniunkturą w rolnictwie. Rok 2000 charakteryzował się kontynuacją tendencji – osłabieniem obrotu ziemią rolniczą, jaka ujawniła się w poprzednim okresie. Niekorzystne uwarunkowania mikroekonomiczne dla rozwoju rolnictwa, wygaszony popyt wewnętrzny, niska zdolność gospodarki do inwestowania, a przede wszystkim braki kapitałów własnych wpłynęły na tę sytuację. Ożywienie nastąpiło dopiero w czwartym kwartale 2000 roku, wzrost popytu pociągnął za sobą znaczny wzrost cen jednostkowych ziemi, a ustawa o zalesieniu z 2001 roku spowodowała nagle zainteresowanie ziemią rolną, co miało swoje odzwierciedlenie już w czwartym kwartale 2000 roku.



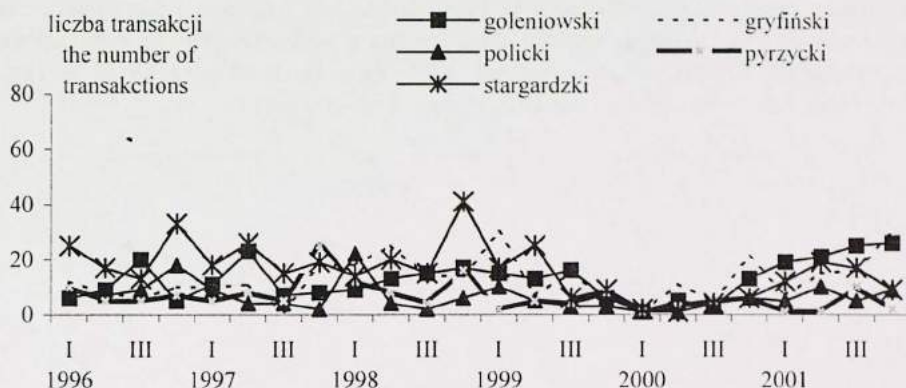
Rys. 4. Dynamika liczby transakcji sprzedaży gruntów rolnych w latach 1996–2001 w badanych powiatach (grunty rolne o cenach do 50 tys. zł za 1 ha)

Fig. 4. Dynamics of the number of farm land sale transactions in the years 1996–2001 in selected administrative units (up to 50 000 zloties for 1 ha of farm land)

Źródło: Opracowanie własne.

Source: Author's study.

Analiza zmian średniokwartalnych cen jednostkowych gruntów i użytków rolnych wykazała brak wyraźnej tendencji rozwojowej, co oznacza, że zmiany cen w czasie nie polegały na systematycznym jednokierunkowym wzroście lub spadku spowodowanym stałym oddziaływaniem na to zjawisko przyczyn głównych. Kształtowanie się cen w poszczególnych latach pokrywa się w większości z liczbą zawartych transakcji, wykazując zależność wzrostu cen od większego popytu wyrażającego się większą liczbą



Rys. 5. Dynamika liczby transakcji użytków rolnych w latach 1996–2001 w badanych powiatach (użytki rolne o cenach do 20 tys. zł za 1 ha)

Fig. 5. Dynamics of the number of arable land sale transactions in the years 1996–2001 in selected administrative units (up to 20 000 zloties for 1 ha of farm land)

Źródło: Opracowanie własne.

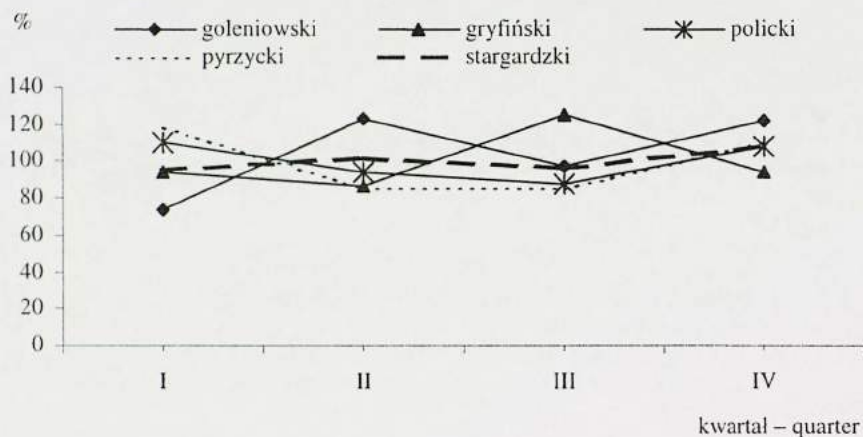
Source: Author's study.

zawieranych transakcji. Analizując transakcje gruntów rolnych o cenach jednostkowych do 50 tys. zł zauważono, że największa rozpiętość ceny 1 ha wystąpiła w powiecie gryfińskim, gdzie w III kwartale 1997 roku za 1 ha gruntu płacono średnio 24,00 tys. zł. Sprzedane użytki rolne (o cenach do 20 tys. zł za 1 ha) osiągały najniższe ceny w powiecie goleniowskim, gdzie przez cały okres badań średniokwartalna cena 1 ha nie przekroczyła 6,80 tys. zł, a najwyższe ceny w powiecie polickim, gdzie w III kwartale 1998 roku za 1 ha użytku rolnego zapłacono ponad 13,00 tys. zł. Z analizy transakcji dotyczących sprzedanych gruntów rolnych o cenach powyżej 50 tys. zł za 1 ha oraz użytków rolnych powyżej 20 tys. zł wynika, że najwyższe ceny jednostkowe kształtowały się w III kwartale 1997 roku. Średnia cena 1 ha gruntu rolnego wynosiła 232,36 tys. zł, a użytku rolnego 192,49 tys. zł.

W badanym okresie lat 1996–2001 zauważono dużą zmienność i wysoki poziom średnich cen jednostkowych gruntów i użytków rolnych zarówno w ujęciu czasowym, jak i przestrzennym. Ceny jednostkowe gruntów rolnych ulegały większym wahaniom niż ceny użytków rolnych. Największe zróżnicowanie cen gruntów rolnych w przedziale do 50 tys. zł zanotowano w latach 1996/1997 w powiatach goleniowskim i stargardzkim, natomiast w latach 2000/2001 w powiatach gryfińskim, polickim i pyrzyckim. Ceny jednostkowe użytków rolnych wykazały znaczne wahania we wszystkich kwartałach 1997 roku oraz w latach 2000/2001, co potwierdza się w każdym z badanych powiatów.

Wyniki badań wskazują niewielką sezonowość zmian średnich cen gruntów i użytków rolnych, odmienną dla poszczególnych powiatów. Poziom 100% oznacza kształtowanie się cen jednostkowych w granicach cen średnich. Wskaźnik sezonowości powyżej 100% wskazuje na wzrost cen ziemi rolnej, a poniżej na niekorzystny okres dla zbywających nieruchomości rolne. Najwyższe średnie ceny 1 ha gruntu rolnego (w

przedziale do 50 tys. zł) uzyskano w III kwartale każdego roku w powiecie gryfińskim, gdzie wskaźnik sezonowości wynosi 124% (rys. 6), a najwyższe ceny użytków rolnych (w przedziale do 20 tys. zł) uzyskano w IV kwartale każdego roku w powiecie pyrzyckim, gdzie wskaźnik sezonowości wynosi 122% (rys. 7).

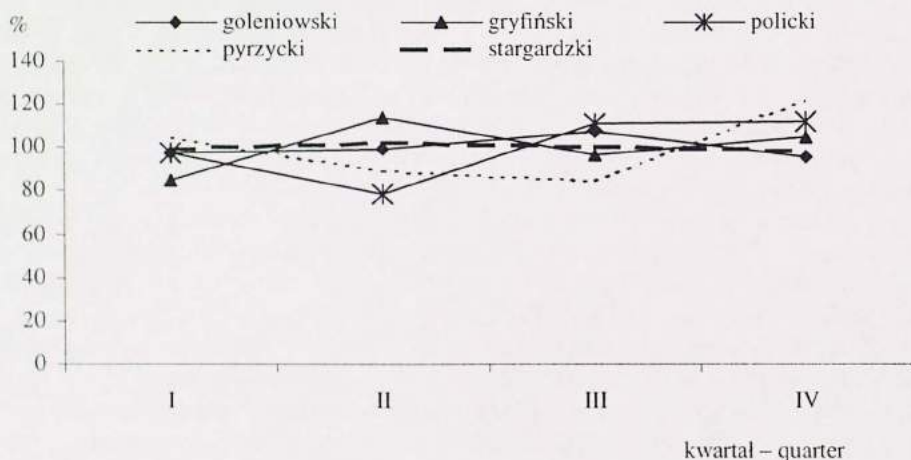


Rys. 6. Wskaźniki sezonowości cen jednostkowych gruntów rolnych dla badanych powiatów (grunty rolne o cenach do 50 tys. zł za 1 ha)

Fig. 6. Indices of seasonal unit prices of farm land for selected administrative units (up to 50 000 zloties for 1 ha of land)

Źródło: Opracowanie własne.

Source: Author's study.



Rys. 7. Wskaźniki sezonowości cen jednostkowych użytków rolnych dla badanych powiatów (użytki rolne o cenach do 20 tys. zł za 1 ha)

Fig. 7. Indices of seasonal unit prices of arable land for selected administrative units (up to 20 000 zloties for 1 ha of arable land)

Źródło: Opracowanie własne.

Source: Author's study.

Wskaźniki sezonowości dla gruntów rolnych o cenach powyżej 50 tys. zł za 1 ha i użytków rolnych powyżej 20 tys. zł wskazują, że ceny użytków i gruntów rolnych wzrastają w III kwartale każdego roku. Zdecydowanie wyższe odstępstwa od średniej notowane są dla użytków rolnych.

WNIOSKI

Przeprowadzone badania empiryczne są podstawą do sformułowania następujących wniosków:

1. Na rynku ziemi rolniczej uwidaczniają się prawidłowości w zakresie rozkładów cech: cena jednostkowa i powierzchnia, które zarówno w przypadku gruntów, jak i użytków rolnych wykazywały asymetrię prawostronną.
2. Dynamika cen ziemi rolniczej w latach 1996–2001 wykazała brak wyraźnej tendencji rozwojowej, co świadczy o nieustabilizowanym rynku przechodzącym transformację, podatnym na wpływ otoczenia zewnętrznego, w tym kształtujący się popyt. Widoczne były zmiany poziomu cen wraz ze zmianą czynników makroekonomicznych, głównie koniunktury w rolnictwie i sytuacji dochodowej rolników. Należałoby rozważyć, czy zmiany cen nieruchomości w czasie nie następują w tempie wolniejszym i czy nie należałoby badać zmian cen nieruchomości rolnych w okresach rocznych. Ponieważ okres sześcioletni jest zbyt krótki do wyznaczenia tendencji rozwojowej, zaniechano dalszych badań zmian średniej ceny 1 ha ziemi rolniczej w czasie.
3. Wyniki badań wskazują niewielką sezonowość zmian średnich cen 1 ha gruntu rolnego, odmienną dla poszczególnych powiatów. Niskie wskaźniki sezonowości wskazują na małą podatność ceny 1 ha gruntu i użytku rolnego na wpływ czynników zwyczajowych, społecznych i innych przyczyn niezależnych.
4. Analizując uzyskane wyniki badań i porównując badane parametry w poszczególnych powiatach, zauważono, że powiat policki zdecydowanie wyróżniał się wśród pozostałych. W obrocie dominowały grunty i użytki rolne o małych powierzchniach (do 0,5 ha) i wysokich cenach. Wzmożony popyt na ziemię powiatu polickiego spowodowany był specyficznym położeniem powiatu, który stał się prawie częścią aglomeracji szczecińskiej, pełniąc funkcje uzupełniające dla miasta Szczecina. Dogodne połączenia i bliskość stolicy województwa powodują, że ziemia rolnicza jest w tym powiecie szczególnie chętnie nabywana.
5. Cenę ziemi rolniczej kształtują podstawowe atrybuty atrakcyjności danej nieruchomości. Dla rolnego wykorzystania istotne są cechy gruntu pod względem gospodarczego użytkowania, czyli jakość i wielkość powierzchni. W rejonie typowo rolniczym (powiat pyrzycki), gdzie dominują gleby klasy II, najwyższe ceny osiągały użytki o powierzchni 5–10 ha i powyżej 20 ha. Dla prowadzenia pozarolniczej działalności położenie nieruchomości ma większe znaczenie niż jakość bonitacyjna gleby. Najwyższe ceny jednostkowe osiągały grunty i użytki rolne o powierzchni do 0,5 ha położone w pobliżu aglomeracji szczecińskiej (głównie w powiecie polickim).

PIŚMIENNICTWO

- Cellmer R., 2000. Metody analizy rynku nieruchomości. *Wycena* 2(49), s. 6–10.
- Hozer J., Boczek Z., Foryś I., 1997. Zachodniopomorski rynek nieruchomości na tle globalnym. Materiały konferencyjne. Zachodniopomorskie forum „Finanse 97”, Szczecin, s. 181.
- Krzysztofiak M., 1970. Statystyka dla wyższych zawodowych studiów ekonomicznych. PWE. Warszawa, s. 270.
- Zajac K., 1994. Zarys metod statystycznych. PWE. Warszawa, s. 34–92.
- Zaremba A., 2003: Analiza rynku ziemi rolniczej Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa w wybranych powiatach województwa zachodniopomorskiego. Praca doktorska, Akademia Rolnicza, Szczecin, maszynopis.

ANALYSIS OF THE LAND ESTATE MARKET, RESERVES OF THE AGRICULTURAL PROPERTY AGENCY OF THE STATE TREASURY IN SELECTED ADMINISTRATIVE UNITS IN THE PROVINCE OF SZCZECIN

Abstract: The research aimed mainly at recognising regularities of dynamics and structure phenomena occurring on the land estate market. The Treasury real estate in the stage of system transformations was considered in particular. Purchase sale transactions of farmland put in public bids by the State Treasury in the years 1996–2001 was studied. The methodology was based on statistic measures concerning the analysis structure, dynamics and fluctuations. The research shows that the dynamics of farmland prices in 1996–2001 indicated no clear development tendency. It proves that unsteady market being under process of transformation depends on external environment impact, including the demand. Changes of the level of prices connected with changes of macroeconomic factors were visible as well. The research results show also little seasonality of changes of average prices of 1-hectare farmland, different in particular administrative districts.

Key words: land estate market, farmland, transactions, prices, demand

Aneta Zaremba, Zakład Gospodarki Przestrzennej, Wydział Ekonomiki i Organizacji Gospodarki Żywnościowej, Akademia Rolnicza w Szczecinie, ul. Monte Cassino 16, Szczecin, e-mail: azaremba@e-ar.pl

SPIS TREŚCI
CONTENTS

Anita Biesiada, Barbara Kutkowska, Alicja Południak Wpływ długości cyklu produkcyjnego i poziomu intensywności nakładów na opłacalność produkcji rolniczej	5
Dominik K. Gajowiak Rola zapasów w kształtowaniu płynności finansowej liderów rolniczej spółdzielczości produkcyjnej	19
Agata Grużewska Przydatność teorii funkcji produkcji w ekonomicznej analizie niskotowarowej produkcji żywca drobiowego	25
Ryszard Kata Efekty kredytów inwestycyjnych w gospodarstwach rolniczych na Podkarpaciu w aspekcie ich przekształceń strukturalnych	35
Leokadia Kiszczak, Beata Szczecińska Pojęcie użytków gruntowych w świetle obowiązujących uregulowań prawnych	45
Bogdan Klepacki, Anna Żelazowska Zmiany w zasobach siły roboczej i w majątku a wyniki ekonomiczne przedsiębiorstw agrobiznesu	53
Irena Kropsz Analiza infrastruktury na obszarach wiejskich w byłych województwach sudeckich	63
Iwona M. Kurek, Janina Sawicka Polityka spójności w rozszerzonej Unii Europejskiej – szanse i wyzwania dla samorządów gmin	77
Urszula Kuśmierz-Gozdalik Liderzy opinii i ich wpływ na decyzje zakupowe nabywców mieszkających na obszarach wiejskich	91
Marzena Lemanowicz Grupy producenckie i marketingowe i ich wpływ na pozycję konkurencyjną rolników na rynku	103
Krystyna Szybiga Spółdzielczość szansą rozwoju obszarów wiejskich województwa dolnośląskiego	117
Bogdan M. Wawrzyniak Kierunki ewolucji struktury agrarnej w Polsce w świetle spisów rolnych z 1996 i 2002 roku	125

Dariusz Zając

Wykorzystanie zasobów produkcyjnych z gospodarstwa rolnego do działalności pozarolniczej prowadzonej przez rolników na własny rachunek 135

Aneta Zaremba

Analiza rynku ziemi rolniczej Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa w wybranych powiatach województwa zachodniopomorskiego 145