

ACTA SCIENTIARUM POLONORUM

Czasopismo naukowe założone w 2001 roku przez polskie uczelnie rolnicze

Oeconomia

Ekonomia

6 (4) 2007



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), Edward Niedźwiecki (Szczecin),
Janusz Prusiński (Bydgoszcz), Jerzy Sobota (Wrocław) – przewodniczący,
Stanisław Socha (Siedlce), Waldemar Uchman (Poznań)

Rada Naukowa serii *Oeconomia*

Carol J. Cumber (South Dakota State University, Brookings, USA)
Lech Pałasz (Szczecin), Maria Parlińska (Warszawa),
Janina Sawicka (Warszawa) – przewodnicząca,
Richard Shane (South Dakota State University, Brookings, USA)
Evert Van der Sluis (South Dakota State University, Brookings, USA)
Grzegorz Spychalski (Szczecin), Michał Sznajder (Poznań)

Sekretarz serii *Oeconomia*

Paweł Pięta (Warszawa)
e-mail: pawel_pieta@sggw.pl

Projekt okładki
Daniel Morzyński

Opracowanie redakcyjne
Jan Kiryrow, Zofia Orłowska, Jadwiga Rydzewska

ISSN 1644-5707

Przygotowanie publikacji dofinansowane z funduszu działalności statutowej
Wydziału Ekonomiczno-Rolniczego SGGW w Warszawie

© Copyright by Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2007



Wydawnictwo SGGW, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa
tel. (0 22) 593 55 20 (-22 – sprzedaż), fax (0 22) 593 55 21
e-mail: wydawnictwo@sggw.pl
www.wydawnictwosggw.pl

Druk: Agencja Reklamowo-Wydawnicza A. Grzegorzcyk, www.grzeg.com.pl

Od Rady Naukowej

Już szósty rok z rzędu przekazujemy czytelnikom kolejne numery czasopisma Acta Scientiarum Polonorum – Oeconomia. Acta wydawane są regularnie w piętnastu seriach tematycznych, w ujednoliconej szacie graficznej i podobnym formacie redakcyjnym. Czasopismo powstało z inicjatywy grupy entuzjastów – pracowników polskich uczelni rolniczych – i wydawane jest pod patronatem rektorów tychże uczelni. Dotychczasowe zaangażowanie środowisk uczelnianych w podnoszenie poziomu merytorycznego i edytorskiego wszystkich serii tematycznych, przy zgodnym wysiłku autorów oraz Rad Programowej i Naukowych, przyczyniło się do tego, że czasopismo Acta Scientiarum Polonorum, w tym nasza seria Oeconomia, zdobyło już godne miejsce wśród innych wydawnictw w środowisku naukowym i akademickim

Artykuły do serii mogą być przygotowywane w języku polskim z tytułem, słowami kluczowymi i streszczeniem w języku angielskim. Publikujemy także artykuły napisane wyłącznie w języku angielskim. Rada Naukowa serii Oeconomia w trosce o poprawę rangi wydawnictwa zwraca uwagę zarówno na treść merytoryczną, jak i staranność formy opracowań. Wszystkie artykuły są recenzowane i średnio 50% nadesłanych artykułów kwalifikowanych jest do druku. Ostatnie numery serii Oeconomia oraz abstrakty w języku angielskim są dostępne w formie elektronicznej na stronie www.acta.media.pl. Dotychczas wydawaliśmy dwa numery w roku – od 2007 roku czasopismo staje się kwartalnikiem, w celu sprostania kryteriom punktacji Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Zgłaszane artykuły prosimy przysyłać pocztą elektroniczną na poniższe adresy:

*janina_sawicka@sggw.pl
acta_oeconomia@sggw.pl*

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

*Prof. dr hab. Janina Sawicka
Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu, Wydział Ekonomiczno-Rolniczy
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa
tel.: (022) 593 40 70; fax: (022) 593 40 77*

*Z poważaniem,
Prof. dr hab. Janina Sawicka
Przewodnicząca Rady Naukowej serii Oeconomia*

ŹRÓDŁA FINANSOWANIA OCHRONY ŚRODOWISKA W POLSCE NA PRZYKŁADZIE WOJEWÓDZTWA MAZOWIECKIEGO

Agnieszka Biernat-Jarka, Natalia Wyszyńska

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Streszczenie: W artykule przedstawiono sposoby i źródła finansowania ochrony środowiska w Polsce na przykładzie województwa mazowieckiego. W opracowaniu omówiono politykę ochrony środowiska, jej podstawy prawne i cele oraz system finansowania przedsięwzięć proekologicznych. Przedstawiono także sposób wykorzystania środków finansowych na ochronę środowiska w województwie mazowieckim.

Słowa kluczowe: ochrona środowiska, Unia Europejska, finansowanie, województwo mazowieckie

WSTĘP

Konieczność ochrony środowiska naturalnego jest problemem dotyczącym cały świat. Każde państwo opracowuje politykę ochrony środowiska, która wytycza drogę do realizacji działań proekologicznych w celu osiągnięcia zadowalającego stanu przyrody. Przez właściwe określenie podstaw prawnych ochrony środowiska, sformułowanie zasad i celów tej polityki, systemu finansowania zadań oraz powołanie instytucji odpowiedzialnych za realizację tej polityki każdy kraj przyczynia się do poprawy jakości środowiska naturalnego.

Polska wchodząc do Unii Europejskiej przyjęła dorobek prawny UE w dziedzinie ochrony środowiska. Konieczność spełniania norm w tej dziedzinie to obowiązek każdego z krajów członkowskich, a osiągnięcie zadowalającego poziomu jakości podstawowych elementów przyrody oraz równowagi między wzrostem gospodarczym, postępem społecznym i ochroną środowiska pozwoli przyszłym pokoleniom korzystać z dobrodziejstw lepszej jakości życia.

CEL I ŹRÓDŁA DANYCH

Celem opracowania jest przedstawienie systemu finansowania ochrony środowiska w województwie mazowieckim oraz wielkość nakładów poniesionych na działania proekologiczne w latach 2000–2005. Zagadnienie ochrony środowiska odgrywa ważną rolę w rozważaniach nad obecnymi oraz przyszłymi problemami świata, gdyż komfort i jakość życia są bezpośrednio związane ze stanem przyrody. Analizę oparto głównie na literaturze przedmiotu dotyczącej polityki ochrony środowiska w Polsce, a także na literaturze z zakresu polityki ekologicznej Unii Europejskiej. Wykorzystano również opracowania i raporty jednostek odpowiedzialnych za realizację polityki ekologicznej zarówno o zasięgu krajowym, jak i w województwie mazowieckim. Informacje statystyczne to głównie dane Głównego Urzędu Statystycznego.

POLITYKA OCHRONY ŚRODOWISKA UNII EUROPEJSKIEJ

Polityka ochrony środowiska Unii Europejskiej opiera się na zasadzie, iż wzrost gospodarczy, postęp społeczny i ochrona środowiska w równym stopniu przyczyniają się do poprawy jakości życia. Należy zapewnić więc równowagę, która umożliwi zrównoważony rozwój w Europie i na świecie.

Największymi wyzwaniami dla ochrony środowiska są: problem zmian klimatycznych, zanikanie różnorodności biologicznej, zagrożenie dla zdrowia ludzkiego wynikające z zanieczyszczenia środowiska, sposób, w jaki wykorzystujemy zasoby naturalne, oraz wytwarzanie zbyt dużej ilości odpadów. UE próbuje zaradzić tym problemom przez ustanawianie wysokich norm w zakresie ochrony środowiska oraz przez promowanie nowych metod pracy i technologii. Nowe, przyjazne dla środowiska technologie opracowane w Europie mogłyby także przyczynić się do podniesienia konkurencyjności gospodarki, tworzenia nowych miejsc pracy i wspierania postępu społecznego¹.

POLITYKA OCHRONY ŚRODOWISKA W POLSCE

Polityka ekologiczna w Polsce zaczęła na dobre kształtować się w okresie zmian systemowych (od 1989 r.). W 1991 r. w przyjętych założeniach pierwszej polityki ekologicznej zadeklarowano, że cele gospodarcze powinny uwzględniać aspekty ekologiczne i społeczne. Od tego momentu kryteria ekologiczne zaczęły być traktowane równorzędnie z kryteriami ekonomicznymi. Ochrona środowiska stała się elementem prawidłowego gospodarowania, gdyż zapewniała możliwość trwałego zachowania podstaw rozwoju gospodarczego. Zmianom uległo również traktowanie problematyki środowiskowej. Efektem tego było wdrożenie jednolitego systemu monitoringu środowiska, mającego na celu dostarczanie informacji o jego stanie. Nadano uprawnienia inspekcyjno-kontrolne Państwowej Inspekcji Ochrony Środowiska, co umożliwiło „wymuszanie” przestrzegania

¹ European Commission, *A quality environment – How the EU is contributing*, 2005, s. 1.

prawa ochrony środowiska, realizację zasad polityki przez podmioty oraz stworzenie skutecznego systemu finansowania ochrony środowiska².

Polityka ekologiczna państwa ma na celu stworzenie warunków niezbędnych do realizacji ochrony środowiska oraz na podstawie aktualnego jego stanu określa³:

- cele ekologiczne,
- priorytety ekologiczne,
- rodzaj i harmonogram działań proekologicznych,
- środki niezbędne do osiągnięcia celów (mechanizmy prawno-ekonomiczne i środki finansowe).

Nadrzędnym, strategicznym celem polityki ekologicznej państwa jest zapewnienie bezpieczeństwa ekologicznego kraju i tworzenie podstaw do zrównoważonego rozwoju społeczno-gospodarczego. Osiągnięcie tego celu będzie możliwe dzięki realizacji działań organizacyjnych, inwestycyjnych, tworzeniu regulacji dotyczących zakresu korzystania ze środowiska i reglamentowaniu poziomu tego wykorzystania.

NAKLADY INWESTYCYJNE NA OCHRONĘ ŚRODOWISKA W POLSCE

Inwestowanie oznacza wykorzystanie środków finansowych w celu uzyskania majątku rzeczowego, niematerialnego lub finansowego. Inwestycje obejmują zatem nakłady gospodarcze na trwałe aktywa rzeczowe i finansowe oraz oznaczają ponoszenie nakładów o odroczonym efekcie w celu zwiększenia każdej kategorii zasobów⁴.

W strukturze nakładów inwestycyjnych na ochronę środowiska naturalnego w Polsce w latach 2000–2005 nastąpiły wyraźne zmiany (por. tab. 1). Wyraźnie zwiększył się wskaźnik udziału nakładów inwestycyjnych na gospodarkę ściekową i ochronę wód (z 50,9% w 2000 r. do 60,4% w 2005 r.), a udział nakładów na ochronę powietrza zmalał dwukrotnie (z 36,8% w 2000 r. do 19,2% w 2005 r.). Niewielki wzrost nastąpił w odniesieniu do wskaźnika gospodarki odpadami, ochrony gleb, wód podziemnych i powierzchniowych. Wskaźnik ten z poziomu 9,9% w 2000 r. wzrósł do poziomu 14,2% w 2005 r. Niewielki wzrost nastąpił również w wielkości nakładów związanych ze zmniejszaniem hałasu i wibracji (z 0,7% w 2000 r. do 1,9% w 2005 r.).

Z przedstawionych danych wynika, że najwięcej (ok. 60%) nakładów inwestycyjnych na ochronę środowiska przeznaczona się na gospodarkę ściekową i ochronę wód, co wiąże się z potrzebą realizacji postanowień traktatu akcesyjnego.

W tabeli 2 przedstawiono wielkości nakładów inwestycyjnych na ochronę środowiska i gospodarkę wodną oraz strukturę tych nakładów według źródeł finansowania w Polsce w latach 2000–2005.

² Pakulska J., Rutkowska M., Cele i zasady polityki ekologicznej w Polsce i Unii Europejskiej, [w:] Burchard-Dziubińska M., Integracja Polski z Unią Europejską w dziedzinie ochrony środowiska, Wydawnictwo Biblioteka, Łódź 2000, s. 104–105.

³ Ustawa Prawo ochrony środowiska z dnia 27 kwietnia 2001 r. (DzU z dnia 20 czerwca 2001 r.), art. 13–15.

⁴ Górka K., Poskrobko B., Radecki W., Ochrona środowiska, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001, s. 153.

Tabela 1. Wydatki inwestycyjne na ochronę środowiska i gospodarkę wodną w Polsce według kierunków w latach 2000–2005

Wyszczególnienie	2000		2002		2004		2005	
	mln zł	%	mln zł	%	mln zł	%	mln zł	%
Ochrona środowiska	6 570,3	100,0	5 027,1	100,0	5 337,4	100,0	5 986,5	100,0
Ochrona powietrza atmosferycznego i klimatu	2 417,8	36,8	1 485,4	29,5	1 155,1	21,6	1 149,5	19,2
Gospodarka ściekowa i ochrona wód	3 341,2	50,9	2 833,6	56,4	3 126,7	58,6	3 615,6	60,4
Gospodarka odpadami, ochrona gleb, wód podziemnych i powierzchniowych	6 50,6	9,9	573,1	11,4	736,1	13,8	847,5	14,2
Ochrona różnorodności biologicznej i krajobrazu	4,0	0,1	4,2	0,1	10,1	0,2	7,6	0,1
Zmniejszanie hałasu i wibracji	47,3	0,7	23,2	0,5	88,1	1,7	113,9	1,9
Ochrona przed promieniowaniem jonizującym	0,3	0,0	0,7	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0
Razem	w mln zł		w mln zł		w mln zł		w mln zł	
Gospodarka wodna	1 652,7		1 440,1		1 970,5		1 715,8	
Razem	8 233,0		6 467,2		7 307,9		7 702,3	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Ochrona środowiska..., op.cit., s. 405.

Tabela 2. Nakłady inwestycyjne na ochronę środowiska i gospodarkę wodną w Polsce według źródeł finansowania w latach 2000–2005

Źródła finansowania	2000	2002	2003	2004	2005
Razem w mln zł	8 223,0	6 467,2	6 840,0	7 307,9	7 702,3
W procentach	100	100	100	100	100
Środki własne	51,8	47,0	43,3	45,7	48,4
Środki z budżetu centralnego	3,7	3,3	2,8	2,1	3,3
Środki z budżetu wojewódzkiego	3,2	2,9	2,5	2,4	1,5
Środki z budżetu powiatowego	0,2	0,3	0,2	0,1	0,1
Środki z budżetu gminnego	1,4	0,9	0,8	1,0	1,0
Środki z zagranicy	5,7	5,0	12,2	14,3	14,9
Fundusze ekologiczne	17,8	23,9	22,4	21,7	20,1
Kredyty i pożyczki krajowe, w tym bankowe	10,2	10,5	11,3	7,6	7,0
Inne środki, w tym nakłady niefinansowe	6,1	6,2	4,6	5,0	3,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Ochrona Środowiska 2006, 2005, 2003 GUS, Warszawa.

Nakłady inwestycyjne na działania mające na celu ochronę środowiska i gospodarkę wodną w Polsce w przeważającej części pochodzą ze źródeł krajowych. Znaczącą pozycję na rynku finansowania ochrony środowiska stanowią środki własne inwestorów, które w 2005 r. stanowiły blisko 50% ogólnej kwoty nakładów, oraz środki pochodzące z funduszy ekologicznych z udziałem 20,1%. Zauważyć możemy, iż wzrasta udział pomocy zagranicznej w sferze finansowania przedsięwzięć inwestycyjnych. W 2000 r.

środki pochodzące z zagranicy stanowiły 5,7% ogólnej kwoty nakładów, a w 2005 r. 14,9% (wzrost spowodowany był przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej).

Średnioroczne nakłady inwestycyjne na ochronę środowiska i gospodarkę wodną podawane przez GUS w sześcioleciu 2000–2005 kształtowały się w granicach od 6,5 do 7,5 mld zł (w 2005 r. wynosiły 7,7 mld zł). Były zdecydowanie niższe od nakładów potrzebnych na realizację zadań dotyczących wywiązania się ze zobowiązań akcesyjnych i praktycznego wdrożenia przepisów ochrony środowiska.

Ocenia się, że jednym z powodów obniżenia poziomu finansowania inwestycji proekologicznych było odsunięcie w czasie realizacji tych zadań do momentu, aż będą dostępne środki z funduszy UE. Wydaje się jednak, że to niekorzystne zjawisko uległo zatrzymaniu, gdyż wielkość nakładów na ochronę środowiska zaczyna w ostatnim okresie stopniowo wzrastać⁵.

PROGRAM OCHRONY ŚRODOWISKA WOJEWÓDZTWA MAZOWIECKIEGO

Samorząd województwa jako samodzielny podmiot polityki regionalnej, obejmującej społeczne, gospodarcze, przestrzenne i ekologiczne aspekty rozwoju, nie działa w próżni. Jest on częścią ogólnego systemu państwowego. Dlatego też przy tworzeniu wojewódzkiej polityki ekologicznej układem odniesienia powinna być zarówno strategia rozwoju województwa, jak i polityka ekologiczna państwa. W procesie kształtowania i realizacji polityki ekologicznej kluczową rolę odgrywa zasada współdziałania i partnerstwa z zainteresowanymi podmiotami administracji samorządowej i rządowej, z podmiotami gospodarczymi, organizacjami zawodowymi i społecznymi⁶.

Cele ujęte w Programie ochrony środowiska województwa mazowieckiego na lata 2003–2006 są celami środowiskowymi przejętymi ze Strategii rozwoju województwa mazowieckiego.

Cele główne tego programu wraz z szacunkowymi kosztami ich realizacji w latach 2003–2006 przedstawiono w tabeli 3.

Z danych zawartych w tabeli 3 wynika, że największe nakłady finansowe zostały przeznaczone na zmniejszanie zanieczyszczeń środowiska. Udział szacunkowych wydatków na zadania związane z poprawą jakości wód i gleb, uporządkowaniem gospodarki odpadami, zapewnieniem wysokiej jakości powietrza atmosferycznego oraz ograniczeniem uciążliwości hałasu kształtuje się na poziomie 44,6% ogółu wydatków. Do istotnych z punktu widzenia programu kierunków poprawy jakości środowiska należą również rozwój proekologicznych form działalności gospodarczej, przez wzrost liczby podmiotów gospodarczych posiadających certyfikaty jakości, rozwój proekologicznych form produkcji rolniczej, wzrost wykorzystania energii odnawialnej, zmniejszenie materiałochłonności i energochłonności produkcji oraz zwiększenie udziału transportu szynowego w przewozach osób i towarów. Udział kosztów na realizację tego celu w ogólnej ich wielkości wynosi 44,4%.

⁵ Polityka ekologiczna państwa na lata 2007–2010 z uwzględnieniem perspektyw na lata 2011–2014, Ministerstwo Środowiska, Warszawa 2006, s. 63.

⁶ Ibidem, s. 5.

Tabela 3. Szacunkowe koszty realizacji Programu ochrony środowiska w województwie mazowieckim w latach 2003–2006

Cel programu	Koszty (w mln zł)	Struktura (w %)
Zmniejszanie zanieczyszczeń środowiska	5 146,66	44,62
Racjonalna gospodarka wodą	726,76	6,30
Zwiększenie lesistości i ochrona lasów	374,92	3,25
Rozwój proekologicznych form działalności gospodarczej	5 010,04	43,44
Podnoszenie poziomu wiedzy ekologicznej	2,94	0,03
Poprawa stanu bezpieczeństwa ekologicznego	215,59	1,87
Utworzenie spójnego systemu obszarów chronionych	56,86	0,49
Razem	11 533,77	100,00

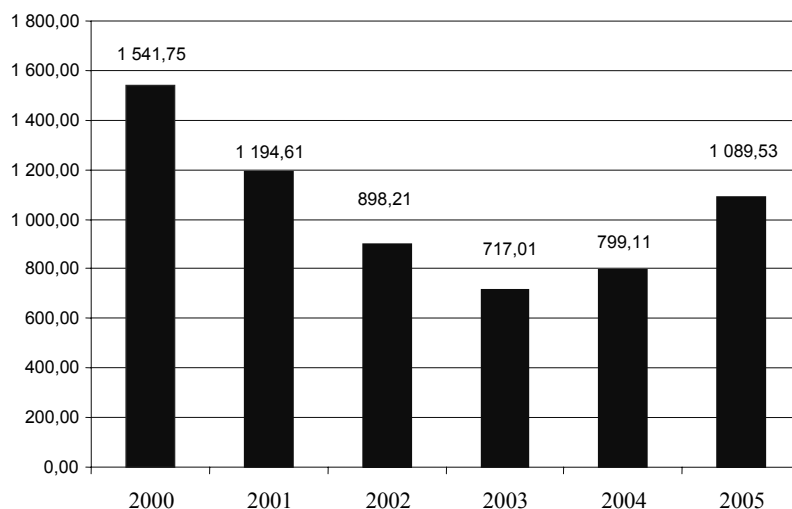
Źródło: Program ochrony środowiska województwa mazowieckiego na lata 2003–2006, Samorząd województwa mazowieckiego, Warszawa 2003, s. 147.

WYKORZYSTANIE ŚRODKÓW FINANSOWYCH W CELU OCHRONY ŚRODOWISKA W WOJEWÓDZTWIE MAZOWIECKIM

Głównym zadaniem postępowania proekologicznego jest zmniejszanie stopnia zanieczyszczenia środowiska do poziomu dopuszczalnego, czyli spełniającego normy „ekologiczne”, a nie jego całkowita likwidacja. Aby zatem osiągnąć sukces w dziedzinie ochrony środowiska naturalnego, należy tak wykorzystywać potencjał danego regionu, by w jak największym stopniu zbliżyć się do pożądanego celu.

Wszelkie działania mające na celu ochronę środowiska naturalnego w województwie mazowieckim nie są dobrowolne, ale wynikają z obowiązujących regulacji prawnych. Dokumentem wytyczającym właściwą drogę do zrównoważonego rozwoju województwa mazowieckiego jest m.in. Program ochrony środowiska. Jest to opracowanie, które kompleksowo przedstawia problematykę ekologiczną w województwie mazowieckim, a tym samym jest istotnym źródłem wiedzy o przyrodniczych i środowiskowych uwarunkowaniach rozwoju Mazowsza. Określone w nim cele główne dają przejrzysty obraz zadań niezbędnych do realizacji przez poszczególne podmioty oraz wielkość koniecznych do poniesienia nakładów finansowych. Analizując wielkość wydatków poniesionych w latach 2000–2005 w zakresie ochrony środowiska w województwie mazowieckim możemy zauważyć, że poziom nakładów inwestycyjnych w województwie w ciągu 6 lat ulegał znacznym zmianom (por. wykres 1). Średnioroczne nakłady inwestycyjne na ochronę środowiska i gospodarkę wodną podawane przez GUS dla województwa mazowieckiego w sześcioleciu 2000–2005 kształtowały się w granicach od 717 do 1541 mln zł.

W 2000 r. nakłady finansowe osiągnęły wartość 1,54 mld zł, co stanowiło 18,75% ogólnej kwoty wydatków inwestycyjnych poniesionych na ochronę środowiska w całym kraju. W 2001 r. wielkość nakładów zmniejszyła się o 23% w stosunku do roku poprzedniego i wyniosła ok. 1,19 mld zł, a tendencja spadkowa utrzymywała się aż do 2003 r. W 2004 r. kwota wydatków na zadania z zakresu ochrony środowiska wyniosła ok. 799 mln zł i wzrosła w stosunku do 2003 r. o 11,45%, stanowiąc tym samym 10,93% ogółu krajowych wydatków na działalność prośrodowiskową na Mazowszu.



Wykres 1. Wielkość nakładów inwestycyjnych służących ochronie środowiska naturalnego i gospodarce wodnej w województwie mazowieckim w latach 2000–2005 (w mln zł)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W 2005 r. nastąpił ponowny wzrost poziomu nakładów finansowych i osiągnął poziom 1,09 mld zł, co stanowiło 14,15% krajowych wydatków na ochronę środowiska. Zmniejszający się poziom finansowania inwestycji w latach 2001–2003 był spowodowany m.in. odsunięciem w czasie realizacji wielu zadań do momentu, aż będą dostępne środki z funduszy UE.

Nakłady inwestycyjne na działania mające na celu ochronę środowiska i gospodarkę wodną w województwie mazowieckim w przeważającej części pochodzą ze źródeł krajowych. Znaczącą pozycję na rynku finansowania ochrony środowiska stanowią środki własne inwestorów, które w 2005 r. stanowiły blisko 63,2% ogólnej kwoty nakładów, a w latach poprzednich wskaźnik ich udziału nie zmniejszał się poniżej 50,8%. Wynika to m.in. z faktu, iż podmioty te są zobligowane do likwidacji lub ograniczenia emisji zanieczyszczeń oraz przestrzegania zasady „zanieczyszczający płaci”.

Ważną rolę pełnią również środki pochodzące z funduszy ekologicznych z udziałem 17,5% w 2005 r. Zauważyć możemy, iż wzrasta udział pomocy zagranicznej w sferze finansowania przedsięwzięć inwestycyjnych. W 2000 r. środki pochodzące z zagranicy stanowiły 0,3% ogólnej kwoty nakładów, a w 2005 r. 7,1%.

PODSUMOWANIE

Finansowanie ochrony środowiska w województwie mazowieckim odbywało się w ramach realizacji opracowanych dla Mazowsza: Programu ochrony środowiska na lata 2003–2006 oraz Programu ochrony środowiska na lata 2007–2010.

Średnioroczne nakłady inwestycyjne na ochronę środowiska i gospodarkę wodną podawane przez GUS dla województwa mazowieckiego w sześciolecie 2000–2005 kształtowały się w granicach od 717 do 1541 mln zł.

W województwie mazowieckim na ochronę środowiska naturalnego w latach 2000–2005 największe wydatki zostały poniesione na zadania związane z ochroną powietrza i klimatu, gospodarką ściekową i ochroną wód oraz gospodarką wodną, a łączny ich udział w poniesionych w ciągu 6 lat nakładach inwestycyjnych ogółem na ochronę środowiska osiągnął poziom 91,3%.

Wydatki inwestycyjne służące ochronie środowiska w województwie mazowieckim pochodziły głównie ze środków własnych inwestorów (59,48% ogólnej kwoty nakładów przeznaczonych na ochronę środowiska w ciągu 6 lat), środków funduszy ekologicznych (20,14%), jak również środków z zagranicy (6,29%) oraz kredytów i pożyczek krajowych (5,72%).

PIŚMIENNICTWO

- European Commission, A quality environment – How the EU is contributing, 2005.
- Górka K., Poskrobko B., Radecki W., Ochrona środowiska, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001.
- Ochrona Środowiska, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2003, 2004, 2005, 2006.
- Pakulska J., Rutkowska M., Cele i zasady polityki ekologicznej w Polsce i Unii Europejskiej, [w:] Burchard-Dziubińska M., Integracja Polski z Unią Europejską w dziedzinie ochrony środowiska, Wydawnictwo Biblioteka, Łódź 2000.
- Polityka ekologiczna państwa na lata 2007–2010 z uwzględnieniem perspektyw na lata 2011–2014, Ministerstwo Środowiska, Warszawa 2006.
- Ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 r. Prawo ochrony środowiska (DzU z dnia 20 czerwca 2001 r.), art. 13–15.
- Program ochrony środowiska województwa mazowieckiego na lata 2007–2010 z uwzględnieniem perspektywy do 2014 r., Warszawa 2007.
- Wyszynska N., Finansowanie ochrony środowiska w Polsce na przykładzie województwa mazowieckiego, praca magisterska, Warszawa 2007.

SOURCES OF FINANCING THE PROTECTION OF THE ENVIRONMENT IN POLAND – CASE STUDY OF MAZOWSZE DISTRICT

Abstract. Protecting the natural environment is currently a crucial problem and has great influence on the world's activity. But it hasn't always been the major aim of world's economy. It became object of the interest when the level of environment degradation turned out to be really visible. Since that a lot of new rules have been introduced in order to keep the right balance in economical activity, social progress and protecting the environment. The aim of this paper is to present forms of financial support for protecting the environment policy in Poland based on Mazowsze District. Such tools like: descriptions, tables, graphs were used in the project to prove the importance of the financial support. Thesis presents the policy of protecting the environment in the European Union as well as in Poland. It also shows the law basis, aims and principles. The vital part of this work is to analyze how the money given for this aim to the Mazowsze District were used.

Key words: protection of the environment, European Union, financial support, Mazowsze District

ANALIZA CZYNNIKÓW WPLYWAJĄCYCH NA EFEKTYWNOŚĆ GOSPODARSTW MLECZNYCH

Sławomir Jarka

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Streszczenie. Badane jednostki specjalizowały się w produkcji mleka i dysponowały dobrej jakości środkami produkcji. Ich wartość w przeliczeniu na 1 ha UR wynosiła od 4800 do 5400 euro. Poziom zatrudnienia można uznać za relatywnie wysoki. Wynika to przede wszystkim z obranego kierunku produkcji. Z drugiej strony, wysokie zatrudnienie w przeliczeniu na 100 ha UR wskazuje na konieczność wzrostu skali produkcji. Najmniej paszy treściwej na 1 kg wyprodukowanego mleka zużywano w gospodarstwie o największej skali produkcji. Wynik ten świadczy o wysokim poziomie produkcji pasz objętościowych, dostarczających relatywnie tańszych składników odżywczych. Gospodarstwo o największej skali produkcji osiągnęło najwyższą produktywność mleka z pasz objętościowych. Z uzyskanych danych wynika, że wzrost efektywności głównej powierzchni paszowej był związany ze wzrostem skali produkcji i stosowaniem bardziej wydajnych technologii produkcji pasz.

Słowa kluczowe: produkcja mleka, efektywność, towarowość

CEL I ZAKRES BADAŃ

Produkcja mleka stanowi ważne źródło dochodów w ponad 400 tys. gospodarstwach w Polsce. W strukturze rolniczej produkcji towarowej w 2005 r. produkcja mleka stanowiła ponad 17%. Odnotowano również rosnący stopień koncentracji chowu krów w Polsce, zwłaszcza w gospodarstwach wyspecjalizowanych w tym kierunku chowu. W krajach Europy Zachodniej wielkość stad zawarta jest w przedziale od 20 do 60 krów, a w Polsce przeciętne stado liczy niespełna 4 krowy. Jednak po 2004 r. można zauważyć rosnący odsetek gospodarstw wielkostadnych, specjalizujących się w produkcji mleka. Z przeprowadzonych badań wynika, że w grupie gospodarstw użytkujących od 10 do 50 krów 80% z nich powiększyło stada średnio o 10 sztuk. W gospodarstwach tych średnia wielkość stada wynosiła 28 krów.

Adres do korespondencji – Corresponding author: Sławomir Jarka, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, Katedra Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, tel. (022) 593 40 02, e-mail: slawomir_jarka@sggw.pl

Badaniami objęto gospodarstwa rolne na terenie gminy Sośno w powiecie sepołęńskim. Jest to gmina typowo rolnicza, gdzie 75% powierzchni stanowią użytki rolne, a średnia wielkość gospodarstwa wynosi 18 ha. Podstawowym celem, jaki przyjęto w badaniach było określenie zakresu zmian wprowadzonych przed przystąpieniem i po przystąpieniu Polski do UE, a także natężenia zainteresowania zmianami własnościowymi. W badanej gminie ponad 25% gruntów stanowi własność Agencji Nieruchomości Rolnych. Analizie poddano również procesy reprodukcji majątku przedsiębiorstw.

CHARAKTERYSTYKA CZYNNIKÓW PRODUKCJI W BADANYCH GOSPODARSTWACH

Dobór gospodarstw do badań był celowy. Kryterium doboru stanowiły położenie w powiecie sepołęńskim i specjalizacja w produkcji mleka. Badane gospodarstwa są różnej wielkości pod względem areалу użytków rolnych, ale skala produkcji mleka jest w nich wysoka, mają one od 24 do ponad 50 krów. Są to wielkości wyróżniające się na tle gminy Sośno, gdzie średnia wielkość pogłowa krów w gospodarstwie wynosi 6 sztuk. Dane do badań pochodzą z ankiety wypełnianej przez rolników i bazują na informacjach przez nich podanych. Analizowane gospodarstwa prowadzą działalność na areale większym niż wynosi średnia powierzchnia w gminie Sośno. W powierzchni gospodarstw dominują grunty orne, wykorzystywane przede wszystkim na potrzeby produkcji pasz objętościowych dla bydła. Udział trwałych użytków zielonych jest na podobnym poziomie i mieści się w przedziale od 18 do 24% powierzchni UR (tab. 1).

Tabela 1. Zasoby ziemi w badanych gospodarstwach w ha UR

Table 1. Land sources in the analyzed farms [ha]

Wyszczególnienie	Gospodarstwo A	Gospodarstwo B	Gospodarstwo C	Gospodarstwo D
Grunty orne	20	28	32	40
Użytki zielone	6	9	7	10
Grunty razem	26	37	39	50
W tym dzierżawa	10	–	–	5

Źródło: Badania własne.

Source: Own research.

Występują różnice w wartości bonitacyjnej gruntów pomiędzy gospodarstwami. Gospodarstwo D o największej powierzchni prowadzi działalność na relatywnie najmniej wartościowych kompleksach glebowych (pszenny wadliwy i żytni dobry). W pozostałych gospodarstwach jakość gleb jest nieznacznie większa, a ich wskaźnik bonitacji osiąga wielkości od 0,90 do 1,05, co odpowiada glebom kompleksu pszenno-wadliwego.

Biorąc pod uwagę zasoby siły roboczej, można zauważyć, że najwyższa obsada była w gospodarstwie B i wynosiła ponad 8 osób na 100 ha UR. W porównaniu do krajów Europy Zachodniej [Runowski 1997] wielkość ta jest czterokrotnie większa i może świadczyć o stosowaniu bardziej ekstensywnej technologii produkcji. W gospodarstwie największym obszarowo poziom zatrudnienia wynosił 4 osoby na 100 ha UR. Wielkość ta wynika głównie z większej skali produkcji. W ujęciu bezwzględny zasoby siły roboczej w badanych jednostkach są podobne i mieszczą się w przedziale od 2 do 3 osób pełnosprawnych (tab. 2).

Tabela 2. Cechy organizacyjne badanych gospodarstw
Table 2. Organizational features of the analyzed farms

Wyszczególnienie	Gospodarstwo A	Gospodarstwo B	Gospodarstwo C	Gospodarstwo D
Powierzchnia UR	26	37	39	50
Liczba osób pełnosprawnych	2	3	2	2
Liczba osób pełnosprawnych na 100 ha UR	7,7	8,1	5,1	4,0
Liczba krów w gospodarstwie	24	30	36	56
Liczba krów w gospodarstwie na 100 ha UR	92	81	92	112
Wartość aktywów na 1 krowę w euro	4 812	5 099	5 246	5 448

Źródło: Badania własne.
Source: Own research.

TECHNICZNA EFEKTYWNOŚĆ PRODUKCJI MLEKA

W tabeli 3 przedstawiono wartości techniczne odnoszące się do produkcji mleka w analizowanych gospodarstwach. Najmniejszą oborę (na 26 sztuk) posiada gospodarstwo A. Gospodarstwa B i C dysponują odpowiednio 30- i 36-stanowiskowymi oborami. W gospodarstwie D, o największej skali produkcji mleka, występuje najwyższe jego zużycie na cele paszowe. Żadne z gospodarstw nie dzierżawi kwot mlecznych od innych ani kwot nie wydzierżawia.

Tabela 3. Organizacja produkcji mleka w badanych gospodarstwach
Table 3. Milk production in the analyzed farms

Wyszczególnienie	Gospodarstwo A	Gospodarstwo B	Gospodarstwo C	Gospodarstwo D
Wielkość obory (liczba stanowisk dla krów)	24	30	36	56
Wydajność mleczna w kg	6 345	6 580	7 425	7 664
Produkcja mleka w gospodarstwie w kg	152 280	197 400	267 300	429 184
Produkcja towarowa w kg	146 680	191 050	260 500	417 784
Mleko na cele paszowe w kg	4 900	5 600	6 500	10 100
Zużycie własne w kg	700	750	300	1 300
Zawartość tłuszczu w mleku [%]	4,2	4,2	4,2	4,25
Zawartość białka [%]	3,36	3,35	3,15	3,22

Źródło: Badania własne.
Source: Own research.

Z liczb podanych w tabeli 3 wynika, że wydajność mleczna w badanych jednostkach była na wysokim poziomie, w porównaniu do średniej krajowej [Rocznik Statystyczny RP 2006] była wyższa o ponad 48% w gospodarstwie A i o ponad 70% w gospodarstwie D. Wyniki te świadczą o wysokim poziomie technologicznym oraz o wpływie skali produkcji na wzrost produktywności [Jarka 2004]. W tym zakresie nie zawsze jednak występują zależności liniowe. Oznacza to, że nie zawsze większa skala produkcji prowadzi do wzrostu produktywności. Decydującym elementem jest odpowiednie dostosowanie skali

produkcji do czynników produkcji. W produkcji mleka istotne są relacje pomiędzy wielkością stada a dostępnością powierzchni paszowej, zwłaszcza użytków zielonych, dostarczających wartościowych i tanich w produkcji pasz. Dlatego też badając efektywność produkcji mleka określa się ilość mleka, uzyskaną z 1 ha głównej powierzchni paszowej. Jak wynika z uzyskanych wyników badań (tab. 4), najwyższa produkcyjność mleka z 1 ha GPP była w gospodarstwie D, o ponad 15% przewyższała pozostałe gospodarstwa.

W gospodarstwie A krowy są utrzymywane w oborze w systemie uwięziowym na słomie pochodzącej z własnego gospodarstwa i zakupu. Występuje dój dojarką przewodową, co nieco obniża pracochłonność technologii. Krowy są inseminowane nasieniem buhajów ras mlecznych. Krzyżowanie ma charakter wypierający cechy świadczące o małej przydatności do typu mlecznego. W gospodarstwach B i C stosowany jest podobny system utrzymania zwierząt, tzn. obory uwięziowe, z tym że część zwierząt ma legowiska na matach gumowych. W gospodarstwach tych stosowany jest dój na stanowiskach dojarką przewodową. Z zebranych danych wynika, że rolnicy z gospodarstw B i C planują modernizację obór, przede wszystkim polegającą na budowie hali udojowej. Zakłada się, że projekty te będą realizowane ze środków finansowych UE, po określeniu sposobów ich wykorzystania w perspektywie lat 2007–2013.

Tabela 4. Wskaźniki technicznej wydajności w badanych gospodarstwach
Table 4. Technical effectiveness factors in milk production farms

Wyszczególnienie	Gospodarstwo A	Gospodarstwo B	Gospodarstwo C	Gospodarstwo D
Produkcja mleka w gospodarstwie w tonach	152,28	197,40	267,30	429,18
Produkcja mleka w gospodarstwie w kg z 1 ha GPP	5 700	5 880	6 355	8 578
Produkcja mleka w gospodarstwie w kg na 1 rbh	38,07	32,90	66,83	107,30
Zużycie pasz treściwych na 1 kg produkowanego mleka	0,43	0,38	0,31	0,28
Produkcja mleka z pasz treściwych w kg na krowę	5 456,70	5 000,80	4 603,50	4 291,84
Produkcja mleka z pasz objętościowych w kg na krowę	888,30	1 579,20	2 821,50	3 372,16

Źródło: Badania własne.

Source: Own research.

W gospodarstwie D krowy są utrzymywane w systemie wolnostanowiskowym. Jako podłoże wykorzystywana jest słoma. Systemem doju zastosowanym w gospodarstwie jest hala udojowa typu rybia ość 2×3. Tego rodzaju technologia obniża znacząco pracochłonność produkcji. Dzięki temu gospodarstwo D przy tych samych zasobach siły roboczej co pozostałe jednostki prowadzi działalność w skali ponaddwukrotnie większej niż np. gospodarstwo A.

Z danych zawartych w tabeli 4 wynika, że w badanych gospodarstwach występują znaczące różnice w kształtowaniu się wydajności pracy, zwłaszcza w porównaniu do gospodarstwa D, które osiągnęło najlepsze wyniki w tym zakresie. Pomimo tego wydajność pracy mierzona liczbą kg mleka na 1 rbh była w tym gospodarstwie niższa o około 50% niż w gospodarstwach Europy Zachodniej [Runowski 1997]. Różnica między badanymi gospodarstwami w zakresie wydajności pracy wynika przede wszystkim:

- ze stosowania ekstensywnych technologii produkcji mleka, zwłaszcza w odniesieniu do sytemu doju,
- z relatywnie dużych zasobów siły roboczej, zwłaszcza w gospodarstwie B,
- z przełożenia prac modernizacyjnych w gospodarstwach, tak aby możliwe było ich finansowanie ze środków UE w latach 2007–2013,
- z ograniczonych środków własnych.

OCENA GOSPODARSTW ZA POMOCĄ WSKAŹNIKA WZGLĘDNEJ EFEKTYWNOŚCI PUNKTOWEJ

Do syntetycznej oceny efektywności ekonomicznej przyjęto wskaźnik względnej efektywności punktowej. Wartości poszczególnych wskaźników i odpowiadające im punkty zostały przedstawione w tabeli 5.

Tabela 5. Wartości wskaźnika względnej efektywności punktowej w badanych gospodarstwach
Table 5. The values of relative point efficiency factor in the analyzed farms

Rodzaj wskaźnika		Wartości w zł oraz liczba punktów			
		Gospodarstwo A	Gospodarstwo B	Gospodarstwo C	Gospodarstwo D
Dochód rolniczy na 100 kg mleka	wartość	57	86	78	99
	punkty	33	80	66	100
Dochód z zarządzania/ /100 kg mleka	wartość	42	67	61	83
	punkty	82	93	90	100
Dochód z tytułu zarządzania/ /1 godzinę pracy	wartość	23	29	32	58
	punkty	83	87	88	100
Produktywność kapitału własnego kg mleka na 100 zł	wartość	26	19	36	20
	punkty	72	58	100	59
Punkty razem	x	270	318	344	359

Źródło: Badania własne.
Source: Own research.

Według tego wskaźnika, najbardziej efektywnym z badanych gospodarstw jest gospodarstwo D, osiągające 359 punktów. Kolejne są gospodarstwo C, które zgromadziło 344 punkty, i gospodarstwo B z 318 punktami. Nieco niższym wskaźnikiem charakteryzuje się gospodarstwo A, które zgromadziło 270 punktów.

WNIOSKI

Analizowane gospodarstwa charakteryzowały się dużą skalą produkcji. Powierzchnia użytków rolnych wynosiła od 26 do 50 ha, a liczba krów od 24 do 56.

Badane jednostki specjalizowały się w produkcji mleka i dysponowały dobrej jakości środkami produkcji. Ich wartość w przeliczeniu na 1 ha UR wynosiła od 4800 do 5400 euro.

Poziom zatrudnienia można uznać za relatywnie wysoki. Wynika to przede wszystkim z obranego kierunku produkcji. Z drugiej strony, wysokie zatrudnienie w przeliczeniu na 100 ha UR wskazuje na konieczność wzrostu skali produkcji.

Najmniej paszy treściwej na 1 kg wyprodukowanego mleka zużywano w gospodarstwie o największej skali produkcji. Wynik ten świadczy o wysokim poziomie produkcji pasz objętościowych, dostarczających relatywnie tańszych składników odżywczych.

Gospodarstwo o największej skali produkcji osiągnęło najwyższą produktywność mleka z pasz objętościowych. Z uzyskanych danych wynika, że wzrost efektywność głównej powierzchni paszowej był związany ze wzrostem skali produkcji i stosowaniem bardziej wydajnych technologii produkcji pasz.

PIŚMIENNICTWO

- Jarka S., 2004: Restrukturyzacja państwowych przedsiębiorstw rolniczych. Szanse i ograniczenia. Wyd. SGGW, Warszawa, 95–107.
- Majewski E., 2002: Ekonomiczno-organizacyjne uwarunkowania rozwoju systemu integrowanej produkcji rolniczej w Polsce, Wyd. SGGW, Warszawa, 83–97.
- Rocznik Statystyczny RP 2006: Wyd. GUS, Warszawa.
- Runowski H., Maniecki F., 1997: Zmiany w technologiach chowu bydła mlecznego Mat. konf. „Postęp technologiczny a organizacja gospodarstw rolniczych”, Wyd. SGGW, Warszawa, 18–34.

ANALYSIS OF FACTORS AFFECTED ON EFFICIENCY MILK FARMS

Abstract. Milk production is an important source of income for more than 400 thousand farms in Poland. It constituted over 17% of agricultural market output in 2005. An increasing extent of cows breeding concentration has been noticed in Poland, especially on farms specialized in this field. A number of animals in one herd in countries of the Western Europe is from 20 to 60 cows but an average herd in Poland is about 4 cows. However, increasing proportion of farms, which are specializing in milk production, with large herds can be noticed. Conducted researches show that in a group of farms breeding from 10 to 50 cows, 80% of farms has enlarged their herds on average with 10 animals. An average number of herds was 28 cows on these farms. Researches were conducted on farms in Sośno commune in Sępólno powiat. It is typically agricultural commune, where 75% of area is agricultural land and an average farm is 18 ha. The basic goal set within the researches was to determine an extent of changes, which took place after Polish accession to the EU and also intensity of interest in property changes. In researched commune there was 25% of land owned by the Agricultural Property Agency (APA).

Key words: milk production, efficiency

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 20.08.2007

Z PROBLEMATYKI BADAŃ NAD STRUKTURĄ AGRARNĄ W POLSCE W UJĘCIU PRZESTRZENNYM

Karol Kukuła

Akademia Rolnicza w Krakowie

Streszczenie. W pracy dokonano przestrzennej analizy czterech struktur: obszarowej, użytków rolnych, klas bonitacyjnych użytków rolnych oraz zasiewów. Obiektami przestrzennymi badania są województwa Polski. Do wyłonienia grup o podobnych strukturach wykorzystano metodę taksonomii struktur.

Słowa kluczowe: struktura agrarna, struktura użytków rolnych, grupowanie województw

WSTĘP

Problem regionalnych uwarunkowań rolnictwa jest dziś doceniany i często podejmowany przez analityków. Cechą charakterystyczną dla gospodarek wielu krajów jest występowanie dużych zróżnicowań regionalnych w rolnictwie. Obecność tej cechy znajduje pełne potwierdzenie również w polskim rolnictwie. Konstatacja ta leży u podstaw podjęcia decyzji zbadania zróżnicowań strukturalnych w ujęciu przestrzennym w zakresie struktury agrarnej, którą tworzą: struktura obszarowa gospodarstw rolnych, struktura użytków rolnych (UR), struktura klas bonitacyjnych UR oraz struktura zasiewów. W przeprowadzonych badaniach regionalnych obiektem analizy jest województwo, a przedmiot analizy tworzą kolejno wymienione wyżej struktury. Bazę informacyjną stanowią dane pochodzące w głównej mierze z Powszechnego Spisu Rolnego z 2002 r. Metodą badawczą jest procedura zaproponowana w monografii Kukuły [1996], polegająca na łączeniu obiektów przestrzennych (tu województw) w podgrupy o podobnych strukturach. Wyniki grupowania typologicznego zaprezentowano w postaci map odrębnie dla każdej z czterech analizowanych struktur.

Głównym zadaniem pracy jest wyodrębnienie województw o podobnych strukturach: obszarowej, UR, klas bonitacyjnych UR oraz zasiewów. Kolejnymi celami są dokonanie porównań charakterystyk wyróżnionych grup, a także sprecyzowanie wniosków i wskazań celem prowadzenia efektywnej polityki rolnej w przyszłości.

Poznanie stopnia zróżnicowania wybranych struktur addytywnych rolnictwa w ujęciu przestrzennym stanowi problem badawczy mogący dostarczyć wielu cennych informacji dla sprawnego programowania i zarządzania zarówno w skali całego układu regionalnego (kraju), jak i w ramach poszczególnych regionów (województw). W teorii regionalizacji jedną z wiodących koncepcji jest traktowanie regionalizacji jako pewnego rodzaju klasyfikacji dokonanej na podstawie kryterium homogeniczności obiektów przestrzennych. Zwykle jedna z procedur taksonomicznych pozwala wyodrębnić bardziej jednorodne grupy obiektów ze względu na podobieństwo określonego zespołu cech względnie wybranej struktury. Jedną z hipotez, którą postawiono w pracy, jest stwierdzenie, że istotnym kryterium homogeniczności obiektów przestrzennych jest podobieństwo strukturalne zjawiska, względem którego dokonuje się analizy porównawczej obiektów w danym układzie regionalnym.

METODOLOGIA BADAŃ

Zakłada się, że określony układ regionalny tworzy r obiektów ($j = 1, \dots, r$). Porównania strukturalne dokonuje się systemem „każdy z każdym”. Analizowaną strukturę tworzy k składowych ($i = 1, \dots, k$). Niezbędne informacje dla dokonania porównań strukturalnych w badanym układzie zawiera macierz:

$$[a_{ij}] = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1r} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2r} \\ - & - & - & - \\ a_{k1} & a_{k2} & \dots & a_{kr} \end{bmatrix} \quad (1)$$

Kolumny tej macierzy są strukturami badanego zjawiska poszczególnych obiektów. Elementy a_{ij} spełniają następujące warunki:

$$\sum_{i=1}^k a_{ij} = 1 \quad \text{oraz} \quad 0 \leq a_{ij} \leq 1, \quad (j = 1, \dots, r) \quad (2)$$

Kwantytatywny obraz stopnia zróżnicowań strukturalnych poszczególnych par obiektów badanego układu przestrzennego uzyskuje się przez zastosowanie [Kukuła 1976] miary o postaci:

$$v_{jp} = \frac{\sum_{i=1}^k |a_{ij} - a_{ip}|}{2}, \quad (j, p = 1, \dots, r) \quad (3)$$

gdzie:

a_{ij} – udział i -tej składowej j -tego obiektu,

a_{ip} – udział i -tej składowej p -tego obiektu.

Miara v_{jp} precyzuje stopień zróżnicowania strukturalnego obiektów j oraz p . Przyjmuje wartości z przedziału $\langle 0, 1 \rangle$. Wartość $v_{jp} = 0$ oznacza, że struktury przypisane obiektom p i j są identyczne. Narastanie wartości miary v_{jp} w kierunku jedności wskazuje na coraz

większe zróżnicowanie strukturalne występujące między badanymi obiektami. Mając na uwadze własności [Kukuła 1973 i 1996] opisanej miary dywersyfikacji struktur o postaci (3) oraz potrzebę pomiaru stosunkowo znacznych zróżnicowań międzyregionalnych, wydaje się, że proponowana miara jest właściwie dobrana dla realizacji postawionego we wstępie celu.

W przestrzennych analizach strukturalnych istotną rolę spełnia podział zbioru obiektów $\{0_1, \dots, 0_r\}$ na grupy charakteryzujące się podobieństwem strukturalnym zjawiska stanowiącego przedmiot rozważań. Zadaniem prezentowanej procedury jest zatem taki podział obiektów, który zapewni, iż do każdej z wyodrębnionych grup trafią obiekty o relatywnie niskim zróżnicowaniu strukturalnym. Obliczone wg wzoru (3) wartości miar zróżnicowania między poszczególnymi parami obiektów tworzą macierz zróżnicowań strukturalnych:

$$[v_{jp}] = \begin{bmatrix} 0 & v_2 & v_3 & \dots & v_{1r} \\ v_2 & 0 & v_3 & \dots & v_{2r} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ v_{r1} & v_{r2} & v_{r3} & \dots & 0 \end{bmatrix}, (j, p = 1, \dots, r) \quad (4)$$

Macierz (4) jest macierzą symetryczną, a zatem:

$$v_{jp} = v_{pj} \text{ dla } j \neq p \quad (5)$$

oraz

$$v_{jp} = 0 \text{ dla } j = p \quad (6)$$

Wartości elementów macierzy (4) są wynikiem porównań strukturalnych wszystkich możliwych zestawień obiektów, liczba tych par wynosi $\frac{1}{2}r(r-1)$. Aby otrzymać grupy obiektów o podobnych strukturach, wykorzystano procedurę eliminacji obiektów opisaną przez Chomątowskiego i Sokołowskiego [1978]. Przy zastosowaniu tej metody należy na wstępie ustalić poziom progowej wartości zróżnicowania struktur – ε . W myśl tej metody pary obiektów wykazujące niższy stopień zróżnicowania od ε zalicza się do grupy obiektów strukturalnie podobnych. Te zaś obiekty, których $v_{jp} \geq \varepsilon$ nie mogą należeć do tej samej grupy. Spośród sposobów wyboru wartości progowej zróżnicowania struktur można wskazać trzy praktyczne rozwiązania:

- a) określenie ε na podstawie informacji pozastatystycznych,
- b) przyjęcie ε na poziomie przeciętnej wartości elementów niediagonalnych macierzy (4), czyli:

$$\varepsilon = \bar{v} = \frac{2 \sum_{j=1}^r \sum_{p=j}^r v_p}{r(r-1)} \quad (7)$$

- c) w wyniku stosowania metody prób i błędów polegającej na kolejnym dodawaniu lub odejmowaniu od \bar{v} dowolnie małych wartości.

REGIONALNE ZRÓŻNICOWANIE STRUKTURY OBSZAROWEJ GOSPODARSTW INDYWIDUALNYCH

Struktura obszarowa gospodarstw indywidualnych prezentowana w źródłach statystycznych jest na ogół zbudowana z wielu składowych, tzn. zawiera wiele przedziałów obszarowych. Ze względu na klarowność uzyskiwanych wyników i ich interpretację strukturę tę na potrzeby analizy poddano agregacji, przyjmując następujące grupy gospodarstw:

- 1) 1–5 ha – gospodarstwa małe,
- 2) 5–10 ha – gospodarstwa średnie,
- 3) powyżej 10 ha – gospodarstwa duże i bardzo duże.

Źródłem danych statystycznych są wyniki Powszechnego Spisu Rolnego z 2002 roku. Rolnictwo polskie charakteryzują duże zróżnicowania powierzchni gospodarstw indywidualnych oraz silnie rozdrobniona struktura obszarowa. W ostatnich dziesięcioleciach zmiany w strukturze obszarowej przybrały na sile. Pojawia się zjawisko „klepsydry”, polegające na powiększaniu się udziałów gospodarstw małych oraz dużych i bardzo dużych. Zjawisko to bywa określane także mianem polaryzacji struktury obszarowej [Szemberg 1995]. Szczególnie interesujące jest kształtowanie się udziałów gospodarstw dużych i bardzo dużych w strukturze obszarowej poszczególnych województw. Obraz obecnego stanu omawianej struktury oraz ukształtowanie grup województw o zbliżonych do siebie strukturach przedstawiają wyniki badań [Kukula 2005] przeprowadzonych za pomocą opisanej procedury.

W wyniku analizy porównawczej struktur obszarowych województw metodą eliminacji wektorów otrzymano trzy grupy województw zbliżonych strukturalnie. Największe gospodarstwa zlokalizowane są w trzech województwach: kujawsko-pomorskim, warmińsko-mazurskim i podlaskim. Udział gospodarstw o areale przekraczającym 10 ha wynosi w tej grupie 44,4% przy stosunkowo niskim w porównaniu do innych grup, odsetku gospodarstw małych do 5 ha, który osiąga w tej grupie zaledwie 34,4%. Są to ziemie położone na krańcach północno-wschodnich Polski. Najlicniejsza grupa druga złożona z 9 województw charakteryzuje się 51,7-procentowym udziałem gospodarstw małych oraz 25,8-procentowym udziałem gospodarstw dużych i bardzo dużych. Województwa należące do tej grupy zajmują tereny środkowej, północnej i północno-zachodniej Polski. Grupa trzecia to obszary Polski południowej, w jej skład wchodzi województwa: śląskie, małopolskie, podkarpackie i świętokrzyskie. Grupę tą charakteryzuje wyraźna dominanta gospodarstw małych (79,3%) i bardzo mały odsetek gospodarstw dużych i bardzo dużych, który w tej grupie kształtuje się na poziomie niecałe 5%.

Reasumując wyniki delimitacji, należy stwierdzić, iż powierzchnia gospodarstw indywidualnych w Polsce jest silnie zróżnicowana przestrzennie. Południe kraju jest zdominowane przez gospodarstwa małe, a na północno-wschodnich terenach przeważają gospodarstwa duże i bardzo duże. Ogromną większość obszarów Polski zajmują województwa o zbliżonych proporcjach gospodarstw małych (ok. 50%) do średnich, dużych i bardzo dużych, które łącznie też zajmują około 50% powierzchni.

STRUKTURA UŻYTKÓW ROLNYCH W UJĘCIU PRZESTRZENNYM

Powołując się na wyniki spisu rolnego w Polsce w 2002 r. należy zauważyć trend wciąż malejącej powierzchni UR, które w latach 1960–2000 zmniejszyły się o ok. 1137,2 tys. ha, czyli corocznie ubywało około 28 430 ha UR [Urban 2003]. Zmienia się również struktura UR, maleje udział gruntów ornych oraz pastwisk, a powiększa się odsetek łąk. W 2002 r. grunty orne stanowiły około 77% ogólnej powierzchni UR, 15% przypadało na łąki, 6,1% zajmowały pastwiska i 1,6% sady. Struktura ta przejawia znaczne zróżnicowania regionalne. Zróżnicowania te najlepiej widać na przykładzie województw opolskiego i podlaskiego. Województwo opolskie charakteryzuje największy udział gruntów ornych wynoszący aż 88,1% oraz mały udział łąk i pastwisk, które razem wzięte dają zaledwie 11,6%. Pozostałe 0,3% to sady. Inaczej przedstawia się struktura UR województwa podlaskiego, gdzie udział gruntów ornych jest znacznie mniejszy i kształtuje się na poziomie 64,2%, a odsetek łąk i pastwisk osiąga poziom 35,4%, pozostałe 0,4% przypada na sady. Warto nadmienić, iż zarówno wielkość powierzchni UR, jak i ich struktura rzutują bezpośrednio na wielkość i strukturę produkcji roślinnej oraz zwierzęcej.

Stosując opisaną metodę taksonomiczną przy $\varepsilon = 0,09$ (na poziomie średniej arytmetycznej zróżnicowań) dokonano podziału województw na cztery grupy. Do grupy pierwszej z największym odsetkiem gruntów ornych (przeciętnie 88,1%) zaliczono województwa opolskie i kujawsko-pomorskie. Grupę tę charakteryzuje bardzo mały udział łąk i pastwisk (przeciętnie 11,4%). W grupie drugiej obserwuje się nieco mniejszy średni udział gruntów ornych (81,8%), znalazło się tu sześć województw: dolnośląskie, łódzkie, wielkopolskie, pomorskie, zachodniopomorskie i lubelskie. Wszystkie te jednostki, poza woj. łódzkim, to typowo rolnicze obszary Polski. Grupę trzecią z jeszcze mniejszym udziałem gruntów ornych kształtującym się na poziomie około 75% tworzą cztery województwa: śląskie, świętokrzyskie, lubuskie i mazowieckie. Poza województwem śląskim, to również typowo rolnicze tereny. Do czwartej grupy zaliczono po dwa obiekty Polski południowo-wschodniej oraz północno-wschodniej, są to województwa: małopolskie i podkarpackie oraz warmińsko-mazurskie i podlaskie. Grupę tą cechuje najmniejszy przeciętny udział gruntów ornych (ok. 68%). We wszystkich wyróżnionych grupach obszarowych odnotowano znikomo mały odsetek UR przypadających na sady. Największy udział sadów w ogólnej powierzchni UR zaobserwowano w grupie trzeciej (2,4%).

STRUKTURALNA ANALIZA UR WG KLAS BONITACYJNYCH

Strukturalna analiza UR wg klas bonitacyjnych ma za zadanie ujawnić zróżnicowania regionalne w zakresie jakości gleb. Dla celów badawczych wyodrębniono trzy składowe struktury, którą poddano analizie regionalnej, są to:

- 1) UR klas I–II (wysoka jakość gleb),
- 2) UR klas III i IV (przeciętna jakość gleb),
- 3) UR klas V i VI oraz grunty nieobjęte klasyfikacją (niska jakość gleb).

W Polsce występują stosunkowo słabe gleby. Wystarczy nadmienić, że odsetek ziem I i II klasy bonitacyjnej osiąga niecałe 3,3%, przy stosunkowo wysokim udziale obszarów

o słabych glebach V i VI klasy, który wynosi 34,1%. W naszym kraju dominują ziemie klas III i IV (62,6% ogólnej powierzchni UR). Oznacza to, iż ziem wysokiej jakości jest bardzo mało, przeważają zaś zdecydowanie grunty o przeciętnej i niskiej jakości gleb. Jakość gruntów wyróżnionych klas w ujęciu terytorialnym wykazuje duże zróżnicowania regionalne. W województwie podlaskim przy zerowym udziale UR klas I i II aż 47,1% przypada na grunty najniższych klas, podczas gdy w województwie dolnośląskim ziemie klas I i II zajmują ok. 7,2% ogólnej powierzchni UR, a grunty klas V i VI niecałe 21,8%. Zastosowanie opisanej procedury taksonomicznej ($\varepsilon = 0,12$) pozwoliło wyodrębnić pięć grup województw o zbliżonych strukturach UR rozpatrywanych ze względu na jakość gleb.

Pierwszą grupę tworzą trzy województwa: dolnośląskie, opolskie i lubelskie. Grupę tę wyróżnia relatywnie duży udział gruntów klasy I i II, który osiąga tutaj poziom 7,7%. Udział gruntów najsłabszych glebowo (klas V i VI) wynosi w tej grupie około 22%, a więc w stosunku do innych grup kształtuje się na przyzwyczajenie niskim poziomie. Grupę drugą stanowi jeden obiekt, tj. województwo świętokrzyskie. W woj. świętokrzyskim odnotowujemy największy udział gruntów najlepszych (ok. 10,7%), ale za to udział gruntów średniej klasy (III i IV) jest tu relatywnie mały i wynosi około 53,4% przy dość dużym udziale gruntów najniższych klas (ok. 36%). Do grupy trzeciej należą cztery województwa: śląskie, małopolskie, podkarpackie i pomorskie. Są to obszary o relatywnie mniejszym udziale gruntów wyższych klas (średnio w grupie ok. 4,6%) za to o stosunkowo dużym udziale gruntów klas średnich (III i IV) – 63,2%. Grupę czwartą tworzą trzy województwa Polski północnej: zachodniopomorskie, kujawsko-pomorskie i warmińsko-mazurskie. W grupie tej dominują grunty klas średnich, ich odsetek wynosi aż 72,7% przy relatywnie małym udziale ziem najlepszych (I i II klasy) – zaledwie 1,3%. Grupa piąta, ostatnia i najliczniejsza, składa się z pięciu województw ciągnących się równoleżnikowo środkiem Polski. Są to województwa: lubuskie, wielkopolskie, łódzkie, mazowieckie i podlaskie. Obszar tych województw zajmują grunty jakościowo najgorsze. Udział gruntów klas V i VI na tych terenach jest relatywnie największy i wynosi aż 44,6% przy znikomym udziale gruntów najlepszych (0,6%). Podsumowując całość rozważań nad zróżnicowaniami przestrzennymi struktury UR ze względu na jakość gleb, wypada stwierdzić, iż grunty klas najwyższych i średnich dominują w Polsce południowo-zachodniej, południowej i południowo-wschodniej, grunty klas średnich przeważają w Polsce północno-zachodniej i północnej, a ziemie najsłabszych klas zajmują obszary Polski środkowej, ciągnąc się od zachodniej do jej wschodniej granicy.

REGIONALNE UKSZTAŁTOWANIE STRUKTURY ZASIEWÓW

Lata przemian ustrojowych przyniosły znaczny spadek powierzchni gruntów ornych przeznaczonych pod zasiewy. W piętnastoleciu 1988–2002 oszacowano ów spadek na około 25% [Bożek 2005]. Źródeł zmniejszania się powierzchni obszarów określanych jako grunty orne należy szukać we wciąż rozwijającej się infrastrukturze związanej z powstawaniem nowych dróg, budowli i budynków przeznaczonych na przetwórstwo i usługi, a przede wszystkim w nasilaniu się zjawiska odłogowania. Odłogowanie gruntów ornych występuje wszędzie tam, gdzie dotychczas gospodarujący rolnicy przechodzą na emerytury nie mając komu przekazać swych gospodarstw lub umierają bezpotomnie.

Odłogi powstają również na gruntach zanieczyszczonych przemysłowo, głównie metalami ciężkimi. Ziemi te nie mogą być przydatne do produkcji z przeznaczeniem na konsumpcję. Odłogi stanowią obecnie poważną rezerwę ziemi, którą można wykorzystać, podejmując na tych obszarach uprawy związane z produkcją biopaliw.

Aktualny obraz struktury zasiewów w Polsce ukazują wyniki delimitacji województw ze względu na kształt omawianej struktury. W wyniku zastosowania taksonomicznej procedury podziału ($\epsilon = 0,22$) wyodrębniono cztery grupy obiektów (województw).

Grupę pierwszą tworzą trzy województwa: dolnośląskie, opolskie, zachodniopomorskie. Obiekty tej grupy charakteryzuje największy udział zasiewów pszenicy (przeciętnie ok. 36,2%), największy udział w zasiewach buraków cukrowych, rzepaku i rzepiku (średnio 13%) i najmniejsze udziały zasiewów owsa (4,0%) oraz ziemniaków (4,1%).

Grupa druga obejmuje województwa małopolskie i podkarpackie. Grupa ta wykazuje stosunkowo duży udział zasiewów pszenicy (31,2%), największy udział ziemniaków (17,0%) i najmniejszy żyta (6,2%).

Do grupy trzeciej, najliczniejszej, należy osiem województw. Są to województwa: kujawsko-pomorskie, lubelskie, lubuskie, pomorskie, śląskie, świętokrzyskie, warmińsko-mazurskie i wielkopolskie. W grupie tej pszenica ma już małe udziały w stosunku do dwóch poprzednich grup, jej odsetek kształtuje się przeciętnie na poziomie 23,0%. W grupie tej odnotowano największy udział zasiewów pszenżyta (ok. 10%) oraz stosunkowo duży udział buraka cukrowego, rzepaku i rzepiku (7,3%).

Grupę czwartą tworzą trzy województwa: łódzkie, mazowieckie i podlaskie. Grupa ta wyróżnia się największym udziałem uprawy żyta (22,8%) oraz stosunkowo dużym udziałem ziemniaka (10,1%). Jednocześnie grupę tę charakteryzują najmniejsze udziały buraków cukrowych, rzepaku i rzepiku (zaledwie 2,2%) oraz pszenicy (11,1%). Struktura zasiewów w Polsce jest regionalnie silnie zróżnicowana.

WNIOSKI

1. Liczba gospodarstw rolnych w poszczególnych grupach obszarowych jest silnie zróżnicowana przestrzennie. Od rozpoczęcia procesów transformacyjnych polskiej gospodarki zmiany struktury obszarowej nabrały przyspieszenia. Maleje liczba gospodarstw, natomiast wzrasta przeciętna ich wielkość. Niemniej nadal w strukturze dominują gospodarstwa małe (poniżej 5 ha), przy czym obserwuje się wzrost odsetka gospodarstw zarówno małych, jak i dużych oraz bardzo dużych.

2. Zachodzące zmiany w strukturze obszarowej nie ukształtowały jak dotychczas, struktury zadowalającej. Intensyfikacja dalszych zmian struktury obszarowej wymaga zastosowania odpowiednich instrumentów natury ekonomiczno-prawnej. Problem ten sprowadza się, najogólniej ujmując, do uzdrowienia relacji między cenami płodów rolnych i środków produkcji rolniczej. Należy ponadto uważnie spojrzeć i dokonać odpowiednich korekt w unormowaniach prawnych związanych z obrotem ziemią. Działania te mają na celu ułatwienie przepływu ziemi do gospodarstw dużych.

3. Z rezultatów badań struktury UR wynika, iż połowa liczby województw w Polsce (grupy I i II) wykazuje stosunkowo duży udział (ponad 80%) gruntów ornych. Wynik ten należy ocenić pozytywnie.

4. Uwarunkowania glebowe do produkcji rolniczej są w Polsce znacznie gorsze niż w innych krajach europejskich. Uwaga ta znajduje potwierdzenie m.in. w wysokości udziału gruntów I i II klasy bonitacyjnej w ogólnej powierzchni UR, który w naszym kraju kształtuje się na bardzo niskim poziomie (ok. 3,3%). Dodać należy, iż struktura UR wg klas bonitacyjnych jest mocno zróżnicowana przestrzennie, z przewagą województw o słabych i przeciętnych glebach.

5. Strukturę zasiewów w Polsce charakteryzują silne dywersyfikacje przestrzenne, czego efektem jest wyodrębnienie czterech grup województw o względnie podobnych strukturach. Z tego dwie grupy cechuje duży udział uprawy pszenicy, są to grupa I (dolnośląskie, opolskie i zachodniopomorskie) oraz II (małopolskie i podkarpackie), z tym że grupę I można określić jako pszeniczno-buraczaną, a grupę II jako pszeniczno-ziemniaczaną.

6. Przeprowadzane badania skłaniają do poszukiwania związków przestrzennych między analizowanymi strukturami agrarnymi. I tak, struktura zasiewów oraz struktura UR wg klas bonitacyjnych wykazują pewne korelacje przestrzenne. Stan ten w zasadzie pozostaje w zgodzie z oczekiwaniami. Dostrzeżone korelacje przejawiają się w tym, iż w rejonach z bardzo dobrymi glebami dominują szlachetniejsze uprawy, tj. pszenicy, buraka cukrowego, rzepaku i rzepiku. Z kolei w województwach o słabych i przeciętnych glebach zaobserwować można relatywnie duże udziały upraw pośledniejszych, tj. ziemniaka, żyta i owsa.

7. Brak, niestety, korzystnych związków między regionalnym ukształtowaniem struktury obszarowej a przestrzenną strukturą UR. Trudno także dopatrzeć się korelacji przestrzennej między strukturą obszarową a strukturą zasiewów. Należałoby oczekiwać, aby na terenach, gdzie przeważają gospodarstwa duże i bardzo duże, dominowały szlachetne rodzaje upraw. Tymczasem uprawy te zlokalizowane są na zachodzie i południowym zachodzie Polski, a więc tam, gdzie odsetek gospodarstw dużych nie należy do największych.

PIŚMIENNICTWO

- Bożek J., 2005: Struktura zasiewów według metod taksonomicznych, *Wiadomości Statystyczne* nr 5.
- Chomański S., Sokołowski A., 1978: Taksonomia struktur, *Przegląd Statystyczny* nr 2.
- Kukula K., 1973: O pewnych miernikach zmian struktury, *Sprawozdania z Posiedzeń Komisji Naukowych o/PAN w Krakowie*.
- Kukula K., 1975: Przestrzenne badania różnic w strukturze zjawisk społeczno-ekonomicznych, [w:] *Metody statystyczne w badaniach społeczno-ekonomicznych*, praca zb. pod red. K. Zająca, Wrocław-Warszawa-Kraków-Gdańsk.
- Kukula K., 1996: *Statystyczne metody analizy struktur ekonomicznych*, Wydawnictwo Edukacyjne, Kraków.
- Kukula K., 2005: Statystyczna analiza struktury obszarowej gospodarstw rolnych w Polsce, *Prace Naukowe AR Wrocław*, nr 1070, praca zb. pod red. S. Urbana.
- Szemberg A., 1995: *Przemiany agrarne w chłopskim rolnictwie (na podstawie sondażu z 1994 r.)*, Warszawa.
- Urban S., 2003: Rola ziemi w rolnictwie zrównoważonym a aktualne jej zasoby w Polsce, *Acta Agraria et Silvestria*, Wyd. Oddz. PAN, Kraków, ser. Agr. XI Sekcja Ekonomiczna.

RESEARCH ON THE AGRARIAN STRUCTURE IN POLAND IN SPATIAL GRASP

Abstract. The paper presents the analysis of four agrarian structures at the level of voivodships in Poland. As a result of the application of the relevant taxonomic procedure groups of voivodships of similar agrarian structures have been obtained. Each group has been shortly characterised.

Key words: agrarian structure, structure of agricultural land, voivodships grouping

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 20.08.2007

WARTOŚĆ GOSPODARCZA I PRZYRODNICZA EUROPEJSKICH GÓR*

Wiesław Musiał

Akademia Rolnicza w Krakowie

Streszczenie. Góry europejskie mają istotne znaczenie gospodarcze oraz przyrodnicze, zwłaszcza dla liczebności i różnorodności flory i fauny, nazywane są „niedocenionym ekologicznie kręgosłupem Europy”. Pomimo że poszczególne pasma górskie wykazują duże zróżnicowanie geograficzne i przyrodnicze i są położone w krajach o różnej polityce gospodarczej, to jednak tzw. kluczowe kwestie gór są podobne. Najistotniejszym współczesnym problemem europejskich obszarów górskich jest jednak podtrzymanie tkanki demograficznej, która stanowi warunek wyjściowy utrzymania przyrodniczej adekwatności i gospodarczego znaczenia gór.

Słowa kluczowe: obszary górskie Europy, kluczowe wartości gór, problemy demograficzne

WPROWADZENIE I UWAGI METODYCZNE

Obszary górskie pokrywają około 24% powierzchni Ziemi i są terenem zamieszkiwania około 12% populacji całego globu, a szacuje się, że dalsze 14% ludności zamieszkuje w ich bliskim sąsiedztwie. Dużo większy udział niż w partycypacji ilościowej zamieszkującej ludności mają różne formy usług o charakterze gospodarczym i stricte środowiskowym świadczone przez obszary górskie. Należy do nich w szczególności sposób dostarczenie przez góry wody, która dociera z nich do znaczącej części obszarów użytkowanych rolniczo. Ponadto z jej zasobów korzysta przemysł w miejscach oddalonych nawet o setki i tysiące kilometrów od pasm górskich [Mountain Areas... 2004].

Globalne znaczenie gór zostało potwierdzone w 1992 r. na Szczycie Ziemi w Rio de Janeiro, na którym przyjęto dokumenty Agendy 21. Zawarto w niej plan działania podpisany przez przedstawicieli państw i rządów większości krajów świata pt. „Zarządzanie wrażliwymi ekosystemami – zrównoważony rozwój obszarów górskich”. W dokumentach tych, kluczowych dla problemów ekologicznych globu, problem gór umieszczono obok tak ważnych i nagłośnionych kwestii współczesnego świata, jak zmiany klimatu,

* Opracowanie wykonano w ramach tematu badawczego MNiSW nr 1 H02C 09 130

Adres do korespondencji – Corresponding author: Wiesław Musiał, Akademia Rolnicza w Krakowie, Katedra Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa, Al. Mickiewicza 21, 31-120 Kraków, tel. (012) 662 43 54, e-mail: rrmusial@cyf-kr.edu.pl

pustynnienie terenów rolniczych i ograniczanie wycinania lasów. Zwrócono także uwagę na kwestię niewystarczającej wiedzy społeczeństw, państw, rządów i samorządów dotyczącej znaczenia gór i ich specyfiki odnoszącej się do aspektów o charakterze przyrodniczym, gospodarczym i kulturowym. Implikuje to m.in. brak możliwości uzyskania pełnych i porównywalnych danych dotyczących poszczególnych pasm górskich, nawet w obrębie konkretnych gór należących do kilku krajów. Dotyczy to także gór europejskich, chociaż dane statystyczne są tu bardziej dostępne, lepiej opracowane, aktualizowane i zestawione niż np. odnoszące się do kontynentu azjatyckiego czy afrykańskiego [Czudec 2006].

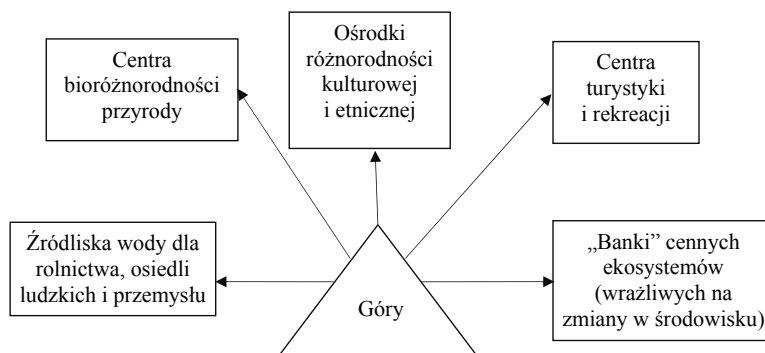
W opracowaniu podjęto najistotniejsze kwestie rozwoju europejskich obszarów górskich, konfrontując jednocześnie polskie spojrzenie na problematykę zrównoważonego rozwoju obszarów górskich z kluczowymi problemami innych krajów i pasm górskich. Opracowanie jest oparte na literaturze przedmiotu i ma charakter analizy dedukcyjnej. Wskazano na wiązanie kwestii gospodarczego rozwoju gór europejskich z ich specyfiką przyrodniczą, w tym z ich cennymi walorami i zasobami przyrodniczymi.

KLUCZOWE WARTOŚCI EUROPEJSKICH GÓR

Pomimo małych rozmiarów w porównaniu z innymi kontynentami, Europa ma wiele łańcuchów górskich, rozmieszczonych na terenie większości krajów. Na północy kontynentu góry występują w Islandii i Skandynawii. Najdalej na południe góry ciągną się wzdłuż północnych brzegów Morza Śródziemnego od Balearów po Cypr i w dużej części Turcji. W zachodniej części kontynentu góry rozciągają się na terenie Portugalii, Hiszpanii, Wielkiej Brytanii i Islandii. Ural stanowi łańcuch górski najdalej położony na wschód kontynentu europejskiego, a z południowego wschodu granicę stanowi Kaukaz. Najdłuższe łańcuchy górskie położone są w Skandynawii, drugi pod względem wielkości mieści się na Uralu, a trzeci na Kaukazie. W centralnej części Europy rozciągają się najbardziej znane i najczęściej odwiedzane przez turystów Alpy, położone w dominującej części we Francji, Włoszech, w Szwajcarii i Austrii. W Europie istnieje poza tym wiele mniejszych łańcuchów górskich, takich jak: Karpaty, Pireneje, Apeniny, a także wiele niższych i starszych gór rozciągających się od Masywu Centralnego we Francji do Sudetów, a także Góry Dynarskie i Wogezy. Rozciągające się od Arktyki do obszaru Morza Śródziemnego góry w różnych częściach kontynentu charakteryzują się różnymi typami klimatu, od oceanicznego do kontynentalnego. Ważnym czynnikiem w skali lokalnej, decydującym o przyrodzie poszczególnych łańcuchów górskich, a nawet masywów, jest mikroklimat, będący wynikiem różnego położenia względem poziomu morza, ukształtowania fizjograficznego terenu, nachylenia, nasłonecznienia itp. Mikroklimat jest jednym z czynników decydujących o ogromnej różnorodności ekosystemów, w tym także o agrocenozach, historycznie ukształtowanych przez rolnicze użytkowanie ziemi. Ma też wpływ na kwestie liczebności populacji i udział ludności rolniczej oraz atrakcyjność poszczególnych pasm gór i rozwój ich bazy turystycznej.

Europejskie góry mają istotne znaczenie dla liczebności i różnorodności flory i fauny kontynentu, są nazywane „niedocenionym ekologicznie kręgosłupem Europy” [Mountain study... 2004]. Polityka rolna różnych państw, a także Wspólna Polityka Rolna UE, roz-

ciągająca się na obszary górskie i stosująca do nich specyficzne rozwiązania praktyczne, w szczególności skupiają się na rolnictwie i produkcji rolnej. Rolnictwo, rozpatrywane retrospektywnie i współcześnie, stanowi bowiem istotny element ekonomii terenów górskich oraz znacząco wpływa na ich gospodarczą i kulturową tożsamość. Nieco mniej uwagi w polityce gospodarczej poświęca się problemom zasobności terenów w wodę, która wydaje się mieć obecnie największą wartość w skali europejskiej. Woda w górach, pochodząca z podwyższonych opadów śniegu i deszczu (w stosunku do nizin opady są tu 2- i 3-krotnie większe), zasila i inicjuje potoki i rzeki, dostarczając wodę dla rolnictwa, przemysłu i na zapotrzebowanie miast (rys. 1). Górskie wody są także źródłem mocy hydroelektrowni dla wielu części Europy. Hydroelektrownie, stanowiące relatywnie tani i dobrze rozwinięty system pozyskiwania prądu w Alpach, nie są tak dobrze rozwinięte w innych masywach górskich. Pomimo niskich kosztów produkcji energii, niosą jednak wiele zagrożeń współcześnie dostrzeganych, w tym zmiany w ekosystemach, w krajobrazie, uwalnianie osadów, erozje stoków itd.



Rys. 1. Kluczowe wartości gór – niedocenianego ekologicznie kręgośłupa Europy

Źródło: Mountain Areas in Europe. 2004 Nordregio oraz adaptacja Autora.

Zagospodarowanie ziemi w poszczególnych pasmach górskich wykazuje także bardzo duże zróżnicowanie z uwagi na fakt, że na obszarach górskich są regiony, w których występują różne nasilenia funkcji przemysłowych, usługowych, turystycznych i rolniczych. W odniesieniu do rolniczego użytkowania ziemi obserwuje się na terenach całej Europy znaczące zróżnicowanie krajobrazu, które odzwierciedla interakcje człowieka z systemem biofizycznym. Przykładem jest występujące w Skandynawii nasilenie lasów, dobrze rozwinięta hodowla zwierząt i pasterstwo w Alpach i Karpatkach. Także na dużej powierzchni Bałkanów ich suche tereny są miejscem wypasu zwierząt.

Europejskie góry mają istotne znaczenie dla ochrony przyrody, stanowiąc centra bioróżnorodności [Bohn 1993]. Ochrona najważniejszych części gór jest prowadzona przez tworzenie parków narodowych, rezerwatów przyrody i innych formalnych i nieformalnych typów obszarów chronionych.

Dwie trzecie opisanej botanicznie europejskiej flory żyje w przeważającej części lub w całości na obszarach górskich, stąd obszary te są tak ważne z punktu widzenia bioróżnorodności [Hopkins 1998]. Wiele europejskich pasm górskich, położonych na południe od Arktyki, zawiera gatunki będące relikdami pochodzącymi z ostatniego zlodowacenia,

które później zastąpił łądólód. Istnienie wielu gatunków dziko żyjących roślin i zwierząt zależy od występowania specyficznych biofizycznych czynników. Niektóre zbiorowiska górskie, a zwłaszcza łąki i pastwiska, podtrzymywane są przez koszenie i wypasanie, a nawet przemianą uprawę płużną. Taka działalność rolnicza – lecz raczej ekstensywna – jest dla istnienia tych zbiorowisk nieodzowna, a porzucenie rolniczego użytkowania oznacza zmniejszenie bioróżnorodności. Żyjące w tych środowiskach (w szczególności w Europie Środkowej i Wschodniej) niektóre gatunki dzikich roślin i zwierząt zagrożone są przez depopulację i zmiany w systemie użytkowania ziemi (ekstensyfikacja), wynikające z dyktatu ekonomii rynkowej. Występują tu także zjawiska odwrotne, odnoszące się głównie do fauny i polegające na wzroście populacji zwierząt w subregionach, w których presja człowieka na środowisko maleje. Spośród 35 gatunków ssaków chronionych dyrektywą habitatową osiem z nich żyje głównie lub wyłącznie w górach [The Biogeographical... 2002].

Europejska różnorodność kulturowa jest także mocno związana z obszarami góorskimi, są one *domem* dla wielu europejskich mniejszości etnicznych z ich docenianą obecnie specyfiką kulturową, językiem, dialektami i tradycjami. W wielu pasmach gór i subregionach różnorodność ta jest *rozcieńczona i spłycona* przez wpływy cywilizacyjne i kulturowe płynące z zewnątrz, a także przez zmniejszenie się lokalnej populacji ludzi, w tym zwłaszcza młodego pokolenia. Depopulacja i migracja młodego pokolenia poza obszary górskie powoduje nie tylko negatywne oddziaływanie na podtrzymanie tożsamości górali, lecz także na to, w jaki sposób rozwija się ich kultura materialna (np. budownictwo), w jaki sposób użytkują ziemię (na jaką skalę i jakie stosują technologie), co uprawiają, z jaką intensywnością i jaką produkują żywność. Jest to ważne współcześnie z uwagi na dużą wagę i stosowanie instytucjonalnych rozwiązań europejskich i krajowych, dotyczących oryginalności i rozpoznawalności dla tworzonych tu produktów regionalnych, mających znaczenie w dywersyfikacji, poprawie jakości i smakowości żywności. Uprawiane tu odmiany roślin i hodowane zwierzęta, często ras zanikowych, lokalnych, mają także ważne znaczenie ekonomiczne nie tylko dla rolników-producentów i łańcuchów marketingowych, lecz także dla całych regionów, czyniąc je *rozpoznawalnymi przy stole*. Prowadzi to do ponownego ekonomicznego i kulturowego odradzania się i bogacenia wielu recesywnych gospodarczo obszarów górskich. Odpowiednie podejście do produkcji i marketingu specyficznych produktów „z gór” może być kluczem dla przyszłości wielu górskich społeczności, gdzie produkcja rolna i leśna pozostaje ważna dla lokalnej ekonomii [Mountain study... 2004].

Turystyka i rekreacja są trzecią kluczową wartością europejskich gór odnoszoną do całego kontynentu, a nawet świata. Wiele aspektów wspomnianego powyżej dziedzictwa kulturowego obejmuje wysokiej jakości żywność i napoje o cechach oryginalności, które mogą być lub są kluczowymi atrakcjami dla ludzi pochodzących z rosnących centrów zurbanizowanych, nieraz nawet odległych od gór. Obszary górskie reprezentują miejsca, *gdzie można uciec*, kiedyś dosłownie, obecnie raczej w przenośni, dają one bowiem ludziom możliwość poznania innego stylu życia, innych wartości i zwyczajów. Pozwalają podziwiać piękno krajobrazu w mniej zmienionym i skażonym środowisku przyrodniczym. Dla ludzi zapracowanych, zmęczonych cywilizacją i zgiełkiem urbanistycznym góry są często miejscem wypoczynku i odnajdywania inspiracji. Dostarczają one także możliwości uczestniczenia w szerokim wachlarzu sportów – od całkiem prostych

i powszechnych (narciarstwo rekreacyjne) do sportów ekstremalnych, w tym takich, dla których warunki mogą być spełnione tylko w górach. Cechą sportów uprawianych w górach, mimo zmian mody i trendów w tym zakresie, jest ich znaczna sezonowość i zwykle relatywnie krótki okres, w którym mogą być uprawiane. Jest to istotne dla przedsiębiorców i społeczeństwa, które inwestuje w ten sektor gospodarki. Stopień rozwoju turystyki w górach Europy różni się znacznie, i to w wielu aspektach. Nawet w małej części łańcucha górskiego na stokach lub w dolinach może być dobrze rozwinięta infrastruktura do jazdy na nartach lub do uprawiania innych sportów, podczas gdy na terenach przyległych udogodnienia te (i warunki) mogą nie istnieć lub być całkiem odmienne. Nawet w Alpach, europejskim centrum turystyki górskiej, odwiedzanych corocznie przez około 100 mln turystów, tylko 10% gmin ma dobrze rozwiniętą infrastrukturę turystyczną, a w 40% turyści pojawiają się incydentalnie. Dla uprawiania turystyki masowej bardzo ważnym staje się rozpoznawalny i podtrzymywany od lat krajobraz, który może zagwarantować koegzystencję lasów, użytków zielonych, a tam, gdzie występują sprzyjające warunki przyrodnicze, także nielicznych gruntów ornych. Z tych względów w niektórych częściach Alp społeczeństwa uzależnione ekonomicznie od turystyki zaczęły wspierać działania o charakterze rolnośrodowiskowym, i to w szerszej skali niż wynikałoby to z atrakcyjności turystycznej i komercyjności konkretnych miejscowości, lecz także w odniesieniu do obszarów sąsiadujących [Bohn 1993].

Kolejną, kluczową cechą obszarów górskich, dostrzeganą i docenianą w górach Europy, jest ich wrażliwość na zmiany środowiska. Odmienność i surowość klimatu, piętra klimatyczne i ukształtowana przez nie piętrowość rozmieszczenia gatunków roślin i zwierząt oznaczają, że nawet relatywnie małe zmiany w klimacie mogą być bardzo istotne dla rolnictwa i leśnictwa oraz powodować nieprzewidywalne następstwa, negatywne gospodarczo. Także zjawiska klimatyczne, wykazujące nasilenie na obszarach górskich, takie jak: podwyższona ilość opadów deszczu i śniegu, długie zimy, nagle zmiany pogody, nawałnice, powodzie, osunięcia ziemi, lawiny itp., powodują różnorodne utrudnienia i zagrożenia dla osad ludzkich i infrastruktury gospodarczej. Prawdopodobieństwo wzrostu częstotliwości zdarzeń ekstremalnych związanych z pogodą oznacza także takie naturalne niebezpieczeństwa, jak pożary lasów i niewypasanych polan i hał. Wrażliwość na zmiany środowiska, w tym klimatu na obszarach górskich, może mieć także negatywne następstwa gospodarcze. Zmiany klimatyczne wywołane zjawiskami globalnymi lub powodowane siedliskowymi zmianami lokalnymi (np. wylesienie subregionu przez huragan) mogą zagrażać obniżaniem atrakcyjności turystycznej, a zmniejszenie ilości opadów śniegu ograniczać długość sezonu narciarskiego. Może to prowadzić do powszechnego zmniejszenia atrakcyjności turystycznej i rekreacyjnej gór na korzyść terenów położonych niżej, co wobec trudnych do wykreowania i szybkiego sfinansowania alternatywnych rozwiązań może zagrażać ekonomicznej stabilności obszarów górskich.

PROBLEMY DEMOGRAFICZNE EUROPEJSKICH GÓR

W Europie ponad 19% ludności zamieszkuje na obszarach górskich, przy czym zróżnicowanie poszczególnych krajów w tym zakresie jest także duże (tab. 1). Prym w tym zakresie wie dzie Szwajcaria, w której 84,2% ludności zamieszkuje tereny zaliczane do

gór. W Słowenii wskaźnik ten wynosi 64,9%, a w Norwegii 63,4%. Niemal połowa populacji Grecji, Austrii i Słowacji (odpowiednio 49,8, 49,6 i 48,6%) zamieszkuje obszary górskie. Na drugim biegunie takiej klasyfikacji są kraje o wyraźnym niedoborze gór (i takie, w których brak jest w ogóle terenów górskich), takie jak np. Belgia, w której tylko 0,8% ludności mieszka w górach i kolejno Luksemburg 1,5%, Irlandia 2,6%. Polska należy do grupy krajów Europy, w których wyrażony jest niedobór obszarów górskich (choćby odniesiony do średniej europejskiej), a góry zamieszkuje tylko 5,8% populacji kraju.

Tabela 1. Ludność zamieszkująca obszary górskie Europy

Kraj	Ludność ogółem	Ludność zamieszkująca obszary górskie	Udział ludności zamieszkującej obszary górskie w ludności ogółem
Ogółem	493 116 714	94 316 416	19,1
Unia Europejska 15	375 982 254	66 789 474	17,8
Austria	8 024 449	3 993 337	49,8
Belgia	10 263 414	83 256	0,8
Dania	5 330 000	–	–
Finlandia	5 194 902	624 184	12,0
Francja	59 921 649	8 577 499	14,3
Niemcy	81 944 737	8 254 700	10,1
Grecja	10 817 789	5 365 931	49,6
Irlandia	3 917 203	101 903	2,6
Włochy	56 095 135	18 267 183	32,6
Luksemburg	439 539	6 787	1,5
Holandia	15 987 076	–	–
Portugalia	10 356 116	2 741 590	26,5
Hiszpania	40 738 016	15 681 826	38,5
Szwecja	8 901 038	615 343	6,9
Wielka Brytania	58 051 191	2 475 935	4,3
Kraje nowo przyjęte i kandydujące	105 343 879	18 540 683	17,6
Bułgaria	7 973 671	3 637 787	45,6
Cypr	690 253	98 995	14,3
Czechy	10 215 299	2 385 905	23,4
Estonia	1 439 200	–	–
Węgry	10 246 939	709 239	6,9
Litwa	3 698 500	–	–
Litwa	2 424 200	–	–
Malta	393 095	–	–
Polska	38 632 453	2 255 261	5,8
Rumunia	22 236 918	5 535 706	24,9
Słowacja	5 401 316	2 624 492	48,6
Słowenia	1 992 035	1 293 298	64,9
Norwegia	4 503 436	2 854 051	63,4
Szwajcaria	7 287 145	6 132 208	84,2

Źródło: EUROSTAT NewCronos data 2000, NSO Malta.

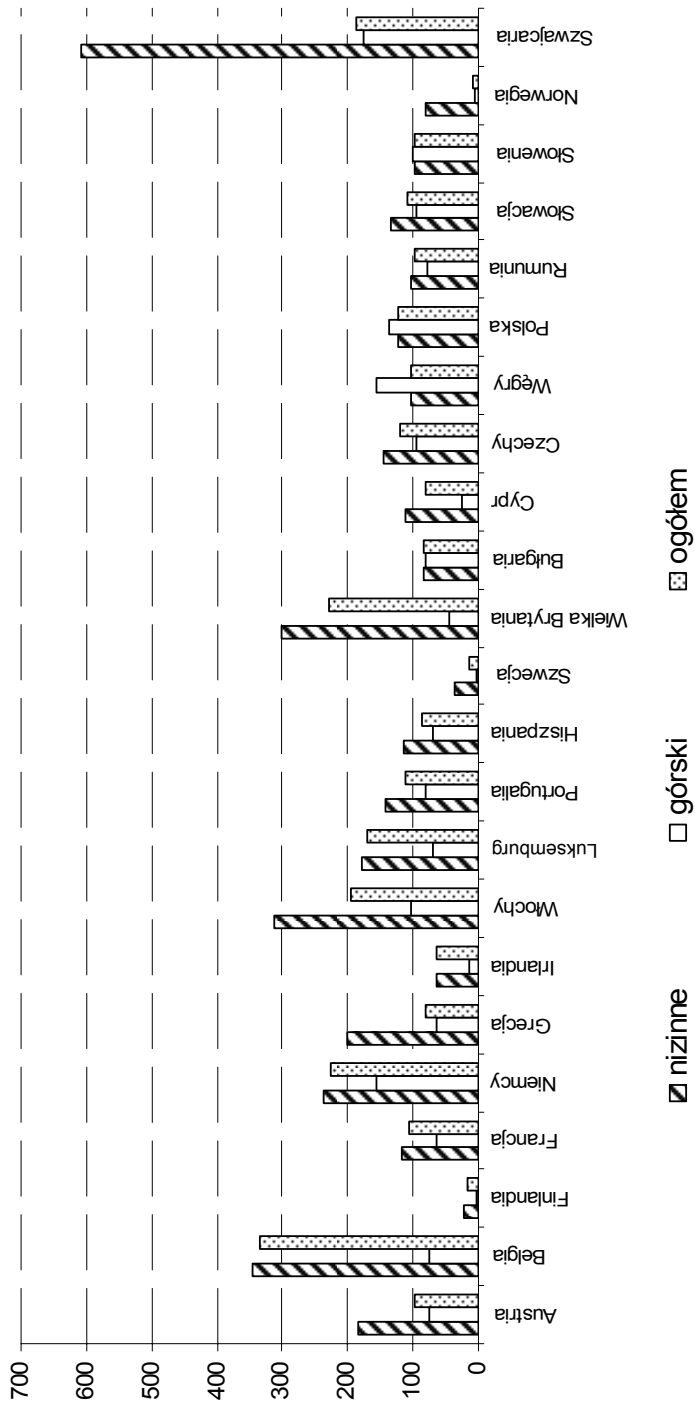
Rozpatrując ranking państw, określony na podstawie udziału obszarów górskich w całkowitej powierzchni danego kraju, oraz analogicznie odnoszony udział ludności *górskiej i niegórskiej*, wyraźnie kształtuje się *elita krajów górskich* (tab. 1). Należą do niej Szwajcaria, Norwegia, Słowenia, Grecja i Austria, a tuż za nimi są Słowacja, Włochy, Bułgaria i Hiszpania.

Góry są z reguły obszarami o słabym pokryciu siatką demograficzną. We wszystkich krajach starych członków UE (piętnastki) oraz w Szwajcarii i Norwegii średnia gęstość zaludnienia obszarów górskich jest niższa aniżeli na terenach nizinnych. W niektórych krajach różnice te są bardzo duże, np. w Wielkiej Brytanii i Szwajcarii wielokrotnie. Całkiem inne relacje występują w trzech nowych krajach członkowskich UE, tj. na Węgrzech, w Polsce i Słowenii, w których relacje te są przeciwne, tzn. obszary górskie są relatywnie bardziej zaludnione aniżeli obszary nizinne i średnio cały kraj. Świadczy to o relatywnej atrakcyjności gospodarczej i demograficznej gór tych krajów, a w odniesieniu do Węgier stan ten wynika również z marginalnych powierzchni, do których odnoszą się statystyki górskie. Na obszarach górskich położone są z reguły najsłabiej zasiedlone gminy Europy. Masywy o najmniejszej gęstości zaludnienia, tj. mniej niż 25 mieszkańców na 1 km² (a nawet poniżej 10 mieszkańców), występują w krajach skandynawskich oraz w Szkocji i Irlandii, a także w Pirenejach francuskich. Inne pasma o gęstości znacznie odbiegającej od średniej krajowej i nieprzekraczającej 50 osób/km² znajdują się na Korsyce, w Masywie Centralnym Alp francuskich, w Pirenejach hiszpańskich oraz w wielu pasmach górskich Bułgarii i Grecji. Duże natężenie zaludnienia (wynoszące powyżej 125 osób/km²) przypada na większość gór Niemiec, Kraj Basków, Katalonię, Sycylię, Jurę Szwajcarską, a także Sudety i Karpaty położone na obszarze Polski (zachodnie części gór).

W niektórych krajach i pasmach górskich obserwowane jest starzenie się populacji ludności miejscowej w wieku powyżej 60 lat. Zjawisko to występuje w sposób wyraźny na Cyprze, gdzie przy średniej krajowej 14,7% populacji w wieku powyżej 60 lat w górach odsetek ten wynosi 23,4%. Podobna sytuacja występuje w Irlandii i Grecji, odpowiednio 15,0 i 18,4% oraz 21,9 i 24,0%. Zupełnie inne zależności dotyczą Austrii i Słowacji, występują tu ujemne różnice udziału ludności w wieku powyżej 60 lat wynoszące około 1% w stosunku do terenów nizinnych.

W górach Europy obserwowane jest również występujące od lat zjawisko ruchów demograficznych, w tym zarówno o charakterze depopulacyjnym, jak też lokalnego lub subregionalnego zagęszczenia ludności (rys. 2). W latach 1991–2001 znaczący lub duży spadek ludności zamieszkującej góry odnotowano w Bułgarii, Finlandii, Norwegii, Portugalii i Szwecji. Największe jednak nasilenie zjawiska depopulacji gór zaobserwowano na Korsyce, Sycylii i w środkowych Apeninach we Włoszech.

Rozpatrując tereny wiejskie jako całość należy stwierdzić, że niemal we wszystkich krajach górskich Europy tempo depopulacji wsi górskich było wyższe niż wsi w ogóle, chociaż i tu zaobserwowano wyjątki. Dotyczą one Anglii (Walii), a w Belgii, Grecji i Szwajcarii poziom wyludnienia się wsi górskich był podobny jak obszarów nizinnych. Przyczyny depopulacji bezpośrednio związane z ujemnym przyrostem naturalnym ludności zamieszkującej góry (więcej zgonów niż urodzin) w ciągu dziesięciolecia w najwyższym stopniu dotyczyły Francji – 10,2%, Norwegii – 10,8%, Włoch – 13,7%, Grecji – 15,0%. W Finlandii, Rumunii i Grecji obszary górskie ulegają „odmłodzeniu”,



Rys. 2. Średnia gęstość zaludnienia w krajach górskich Europy (osób/km²)
 Źródło: Mountain Areas in Europe, 2004 Nordregio.

gdyż urodzenia są tu nawet o 15% częstsze niż zgony. Drugą przyczyną spadku liczby ludności zamieszkującej obszary górskie jest migracja ich mieszkańców poza obszary górskie, głównie do ośrodków miejskich.

PODSUMOWANIE

Kluczowe znaczenie europejskich gór obejmuje zarówno kwestie ekologiczne, jak też i społeczno-ekonomiczne. Góry są cenionymi centrami bioróżnorodności, chociaż ekosystemy środowisk górskich są bardzo wrażliwe na zmiany w środowisku. Stanowią źródła czystej wody, z której korzystają osiedla ludzkie, rolnictwo i przemysł. Zamieszkiwane w większości przez ludność miejscową i przez historycznie spowolnioną dyfuzję cywilizacji są bardzo cenionymi ośrodkami różnorodności etnicznej i kulturowej. Z racji atrakcyjności krajobrazowej, przyrodniczej i ukształtowania terenu predestynującego do uprawiania sportów, zwłaszcza zimowych, są obszarem lokalizacji centrów turystyki i rekreacji. Góry europejskie od lat borykające się z problemami demograficznymi są z reguły obszarami słabiej zaludnionymi. W północnej części Europy należą do obszarów najrzadziej zaludnionych. Największe nasilenie depopulacji gór obejmuje: Korsykę, Sycylię i Apeniny, ale także i wiejskie obszary górskie Bułgarii i Rumunii, Portugalii, Szwecji i Norwegii. W Finlandii, Rumunii i Grecji obszary górskie ulegają odmłodzeniu, co wynika głównie z dodatniego przyrostu naturalnego. Podtrzymywanie silnej tkanki demograficznej jest warunkiem wyjściowym utrzymania przyrodniczej adekwatności i znaczenia gospodarczego gór europejskich.

PIŚMIENNICTWO

- Bohn U., 1993: Natural vegetation of Europe and Turkey. Bundesamt für Naturschutz Bonn.
- Czudec A., 2006: Teoretyczne aspekty rozwoju zrównoważonego, [w:] Odnawialne źródła energii jako element zrównoważonego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich. Uniwersytet Rzeszowski.
- Eurostat databases and data availability 2002. Institut für Raumplanung Universität Dortmund.
- Mountain Areas in Europe: Analysis of mountain areas in UE member states, acceding and other European countries, 2004 European Commission, Contract Nordregio.
- Mountain study website – report 2004 Nordregio.
- The Biogeographical Regions Map of Europe 2002 European Environment Agency.

ECONOMIC AND ENVIRONMENTAL VALUE OF EUROPEAN MOUNTAINS

Abstract. Europe has numerous mountain ranges situated in the territories of most countries. European mountains have a key importance for the numbers and diversity of flora and fauna, so they are called the “ecologically underestimated spine of Europe”. Despite the fact that individual mountain ranges reveal high geographical and natural diversification and are situated in countries conducting various economic policies, still so called mountain issues are similar. These comprise maintaining biodiversity, water protection, natural environment protection and creating centers of tourism, recreation and

services. However, the most important current problem of the European mountain areas is preserving demographic substance, which is an initial condition for maintaining environmental adequacy and economic importance of the mountains.

Key words: mountain areas in Europe, key values of mountains, demographic problems

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 20.08.2007

RENTY STRUKTURALNE JAKO INSTRUMENT ZMIANY STRUKTURY AGRARNEJ W POLSCE

Paweł Pięta

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Streszczenie. W artykule zawarto ocenę realizacji programu rent strukturalnych dla rolników w Polsce w latach 2004–2006, a także przedstawiono założenia programu tych rent w nowym okresie programowania unijnej pomocy na lata 2007–2013.

W pracy poszukuje się odpowiedzi na pytanie: „Czy program rent strukturalnych realizowany w Polsce w latach 2004–2006 przyczynił się do osiągnięcia celów polityki strukturalnej na obszarach wiejskich?”

Ideą rent strukturalnych jest zachęcanie rolników do zaprzestania prowadzenia działalności rolniczej jeszcze w wieku przedemerytalnym i przekazanie posiadanych gospodarstw w sposób służący poprawie struktury agrarnej kraju.

Biorąc pod uwagę wskaźniki dotyczące realizacji programu, można stwierdzić, iż wcześniejsze emerytury dla rolników będące narzędziem PROW 2004–2006 w istotny sposób przyczyniły się do przyspieszenia procesu wymiany pokoleniowej wśród rolników.

Słowa kluczowe: renty strukturalne, Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich 2004–2006, Program Rozwoju Obszarów Wiejskich 2007–2013, struktura agrarna

POJĘCIE STRUKTURY AGRARNEJ

Termin „struktura agrarna” jest pojęciem bardzo szerokim. W ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat powstało wiele definicji struktury agrarnej. Przechodziły one wielokrotne zmiany i ulegały przekształceniom w zależności od punktu widzenia badacza. Swoje własne określenia ukształtowali prawnicy, ekonomiści i przedstawiciele nauk społecznych.

Na początku XX wieku próby definiowania struktury agrarnej ograniczały się jedynie do ujęcia struktury własnościowej gospodarstw, jednakże ujęcie gospodarstw ze względu na ich wielkość i klasyfikacja do określonych grup obszarowych okazały się w praktyce niewystarczające. W okresie powojennym w czasie reform agrarnych na wsi ukształtowano kilka nowych definicji tego pojęcia.

Według B.M. Wawrzyniaka, struktura agrarna skupia w sobie wielość stosunków własnościowych oraz zasad organizacji produkcji rolniczej w powiązaniu z rynkami

rolnymi oraz całą infrastrukturę społeczną i techniczną. Informuje o zasadach obrotu ziemią, wielkości gospodarstw, o ich sytuacji prawnej i ekonomicznej, wpływa na pozycję właściciela gospodarstwa [Wawrzyniak 2004].

Jak podaje A. Leopold, struktura agrarna to przede wszystkim wielkość gospodarstw rolnych mierzona powierzchnią użytkowych gruntów. Zdaniem autora, aby lepiej opisać organizację przestrzeni rolniczej, trzeba zrozumieć, że gospodarstwa rolne to również czynnik ludzki. Fakt ten sprawia, że możemy patrzeć na wieś jako siedlisko społeczności rolniczej [Leopold 1997].

Jedną z dokładniejszych definicji struktury agrarnej, która była stosowana w Polsce, pochodzi z lat osiemdziesiątych XX wieku. Zgodnie z nią struktura ujmowana jest jako [Olesiak 1984]:

- procentowy udział określonych grup obszarowych gospodarstw w ogólnej liczbie (powierzchni) gospodarstw (struktura obszarowa),
- grupy gospodarstw o określonym tytule własności (sektorowa),
- grupy gospodarstw wg wielkości produkcji rolniczej na 1 gospodarstwo, bądź na 1 ha lub na 1 pracownika,
- grupy gospodarstw wg osiągniętej produkcji towarowej, wg wielkości nakładów kapitałowych na jednostkę produkcji itd.

Pojęcie struktury agrarnej w rozumieniu prawa wspólnotowego i w nomenklaturze zachodnioeuropejskiej rozumiane jest znacznie szerzej, a mianowicie jako zbiór czynników mających wpływ na produkcję rolną, poziom dochodów producentów i wydajność ich pracy [Lichorowicz 1996].

CZYNNIKI KSZTAŁTUJĄCE STRUKTURĘ AGRARNĄ

Działania protekcyjne wobec wsi i rolnictwa można podzielić na następujące grupy: podtrzymywanie cen i stabilizacja rynków, dotacje do środków produkcji rolniczej oraz dopłaty do oprocentowania kredytów skupowych, instrumenty polityki strukturalnej na wsi i w rolnictwie.

Zmiany strukturalne na wsi i w rolnictwie dokonują się przez jednoczesne oddziaływanie wielu różnych instrumentów. Pierwszym z nich są przekształcenia własnościowe w sektorze rolnym po 1989 r. Dotyczą one terenów po państwowych gospodarstwach rolnych i polegają na przekazywaniu gruntów rolnych przede wszystkim w dzierżawę, a częściowo również na sprzedaży ziemi. Kolejny to dopłaty do oprocentowania kredytów: na zakup ziemi rolniczej, utworzenie lub urządzenie gospodarstwa rolnego w ramach programu osadnictwa, realizację przedsięwzięć w rolnictwie i działach specjalnych, zakup środków do produkcji rolnej, wznowienie działalności gospodarstw dotkniętych klęskami żywiołowymi. Następny instrument, który wprowadza zmiany w strukturze agrarnej, wspiera tworzenie nowych miejsc pracy dzięki pożyczkom, mikropożyczkom, gwarancjom i poręczeniom. Pozostałe instrumenty to: zalesianie użytków rolnych, pomoc w tworzeniu grup producentów rolnych, aktywizacja zawodowa, bezzwrotne dotacje na inwestycje w gospodarstwach rolnych oraz renty strukturalne dla rolników.

Procesy zachodzące w okresie transformacji ustrojowej na początku lat dziewięćdziesiątych spowodowały w polskiej gospodarce, jak również w rolnictwie, wiele zmian.

Wiązały się one zarówno z koniecznością głębokiej restrukturyzacji i modernizacji sektora rolnego, jak również z potrzebą poprawy spójności społeczno-ekonomicznej oraz niwelowania skutków opóźnień cywilizacyjnych na obszarach wiejskich.

Tuż przed przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej średnia powierzchnia gospodarstw rolnych wynosiła w Polsce około 7 ha, natomiast w UE w tym samym czasie przekraczała 18 ha. Powoduje to, że przy tak dużej różnicy w skali produkcji polscy rolnicy nie mogą konkurować z dużymi i dobrze zorganizowanymi gospodarstwami rolnymi z krajów UE. Zatem rosnąca konkurencja na rynku rolnym wymusza zwiększanie powierzchni gospodarstw rolnych. Mając na uwadze powyższe uwarunkowania, polski parlament uchwalił 26 kwietnia 2001 r. ustawę o rentach strukturalnych w rolnictwie [Dziennik Ustaw (z 2001 r.) nr 52, poz. 539].

RENTY STRUKTURALNE

W Polsce od 1 stycznia 2002 r. obowiązuje ustawa o rentach strukturalnych. Określa ona warunki nabywania prawa do renty strukturalnej oraz warunki, jakie stawiane są następcom, którzy przejmują gospodarstwo rolne. Program rent strukturalnych jest skierowany do rolników prowadzących działalność gospodarczą na własny rachunek w swoim lub w małżonka gospodarstwie rolnym i będących w wieku przedemerytalnym, którzy zdecydują się na przekazanie posiadanego gospodarstwa innemu rolnikowi lub instytucji. Rolnicy ci w dniu złożenia wniosku o rentę strukturalną muszą podlegać ubezpieczeniu społecznemu rolników w okresie co najmniej 5 lat w ciągu ostatnich 10 lat i nie mogą mieć zadłużenia w opłacaniu składek na KRUS.

System rent strukturalnych w Europie znany był już w latach 60. XX wieku. Najwcześniej zaczął działać we Francji, kiedy to funkcjonował w postaci rent rolniczych wypłacanych w formie rocznego uposażenia dla rolników, którzy zaprzestali prowadzenia działalności rolniczej niezależnie od emerytur „normalnych”, których uzyskanie było uwarunkowane przekazaniem gospodarstwa rolnego [Trawiński 2001].

Przed przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej niewiele osób skorzystało z rent strukturalnych, ponieważ przepisy ustawy zawęziły krąg osób uprawnionych. Poprzednie zasady były wprowadzone pod wpływem rozwiązań stosowanych w państwach Unii Europejskiej, jednak niewielu rolników było zainteresowanych przyznaniem tego świadczenia. Działo się tak, ponieważ przepisy ustawowe wymagały spełnienia wielu trudnych łącznych warunków, np.: renty strukturalnej nie mogli uzyskać rolnicy posiadający gospodarstwo o powierzchni poniżej 3 ha, renta nie przysługiwała wówczas, jeśli jedno z małżonków prowadzących wspólnie gospodarstwo rolne nie spełniało wymogów do jej uzyskania, choćby drugie spełniało. Kwota świadczenia również nie była zachęcająca. Wysokość renty strukturalnej była równa półtorakrotności najniższej emerytury; jeżeli do świadczenia uprawnieni byli jednocześnie obydwaj małżonkowie, każdemu z nich przysługiwało świadczenie w takiej wysokości [DzU 2001]. Renty strukturalne w Polsce były wypłacane w całości z budżetu państwa za pośrednictwem KRUS jako świadczenia pozaubezpieczeniowe. Świadczenia, które są wypłacane rolnikom po akcesji do UE w 80% pochodzą z budżetu Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej, a pozostała część jest wypłacana z budżetu państwa.

Ustawa z 2001 r. miała odegrać znaczącą rolę w przemianach strukturalnych na obszarach wiejskich. W Polsce centralnej i wschodniej oraz częściowo południowo-wschodniej program miał służyć głównie poprawie struktury powierzchniowej gospodarstw, natomiast w Polsce północno-wschodniej miał mieć większy wpływ na zmianę struktury wiekowej niż na poprawę struktury powierzchniowej. Przekonanie to wiązało się z tym, że na północy Polski średnia wielkość gospodarstw wynosiła 18 ha, podczas gdy na południu niecałe 3 ha.

System rent strukturalnych jest jednym z wielu priorytetów Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) mających potencjalny wpływ na zmianę struktury agrarnej gospodarstw. Według tego planu, w ramach polityki Unii Europejskiej, podejmowane są działania prowadzące do stabilizacji źródeł dochodu rolników i przebudowy struktury gospodarstw.

Renta strukturalna jest to specyficzne i czasowe świadczenie finansowe przyznawane rolnikowi w wieku przedemerytalnym i wypłacane tylko do uzyskania wieku emerytalnego i po spełnieniu przez niego określonych warunków. Renty strukturalne polegają na stworzeniu atrakcyjnych zachęt finansowych dla rolników w wieku przedemerytalnym do definitywnego zaprzestania działalności rolniczej. Zasadniczym celem wprowadzenia rent strukturalnych jest poprawa struktury obszarowej gospodarstw rolnych, przy jednoczesnym zmniejszeniu ich liczby, a także zapewnienie rolnikom wycofującym się z działalności rolniczej źródeł dochodów w okresie przedemerytalnym. Zostały tu więc połączone cele strukturalne, polegające na stymulowaniu pożądanych przemian strukturalnych i demograficznych w polskim rolnictwie, z nie mniej ważnymi celami socjalnymi [Tomkiewicz 2002].

Podstawowe cele działania rent strukturalnych to:

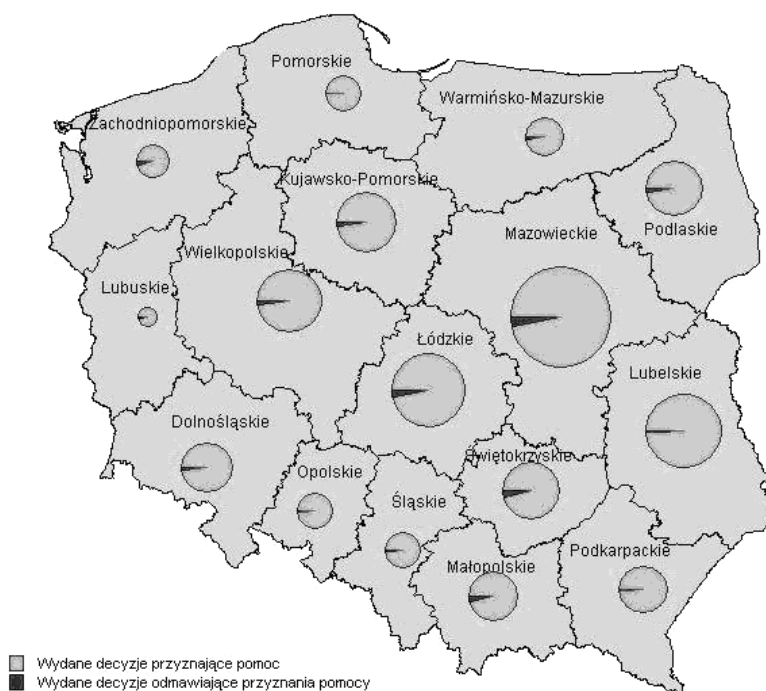
- zapewnienie dochodu rolnikom, którzy rezygnują z działalności rolniczej w wieku przedemerytalnym,
- obniżenie średniej wieku osób prowadzących działalność rolniczą (przyspieszenie procesu wymiany pokoleń),
- przeznaczenie gruntów rolnych na cele nierolnicze w przypadku, gdy działalność rolnicza nie może być prowadzona w zadowalających ekonomicznie warunkach. Renty strukturalne mają zachęcić rolników będących w wieku przedemerytalnym do przekazania posiadanych gospodarstw rolnych w sposób służący poprawie żywotności gospodarstw rolnych w Polsce oraz zapewnić rolnikom wystarczające źródło dochodu po zaprzestaniu tej działalności.

W Polsce rolnik, któremu przyznano rentę strukturalną w latach 2004–2007, otrzymywał 210% najniższej emerytury, a jego współmałżonek 60% najniższej emerytury, jeśli również złożył wniosek o rentę. Rolnik mógł również ubiegać się o dodatki finansowe za powierzchnię gospodarstwa, jaką dysponował: 50%, gdy powierzchnia przekraczała 3 ha, i 3% za każdy dodatkowy hektar. Maksymalnie w ten sposób mógł otrzymać równowartość 440% najniższej emerytury. Właścicielowi gospodarstwa, który przeszedł na rentę udziela się pomocy nie dłużej niż przez 10 lat, przy czym kiedy uprawniony rolnik nabędzie prawo do emerytury ustawowej, wypłacana renta strukturalna jest pomniejszana o kwotę przysługującej emerytury rolniczej. W UE uprawnienia do wcześniejszej emerytury może uzyskać nie tylko właściciel gospodarstwa, ale także rolnik dzierżawca oraz robotnik rolny. Robotnik rolny – podobnie jak właściciel – musi osiągnąć wiek co

najmniej 55 lat, ale nie więcej niż wynosi wiek emerytalny. Właścicielowi gospodarstwa udziela się pomocy przez okres 15 lat i nie dłużej niż do ukończenia 75. roku życia, natomiast robotnikowi rolnemu do 10 lat i nie dłużej niż do osiągnięcia wieku emerytalnego.

CHARAKTERYSTYKA ZMIAN STRUKTURY AGRARNEJ W OKRESIE FUNKCJONOWANIA RENT STRUKTURALNYCH

W 2006 r. wydano łącznie 21 744 decyzji przyznających rolnikom prawo pobierania renty strukturalnej na łączną kwotę 37 153 151 zł. W większości przypadków beneficjenci uzyskali decyzje pozytywne. Fakt ten świadczy o tym, że większość wniosków została dobrze i rzetelnie przygotowana. Najwięcej wniosków pozytywnie rozpatrzonych w 2006 r. o przyznanie renty strukturalnej pochodziło z województwa mazowieckiego (3925 na łączną sumę 6 644 506 zł), najmniej zaś z województwa lubuskiego (220 – 393 167 zł). W tym miejscu możemy pokusić się o stwierdzenie, że brak wyraźnego regionalnego zróżnicowania co do odrzuconych wniosków może świadczyć o wyrównanym poziomie znajomości przez rolników wymogów i przepisów oraz o braku wyraźnych barier w dostępie do rent strukturalnych (rys. 1).



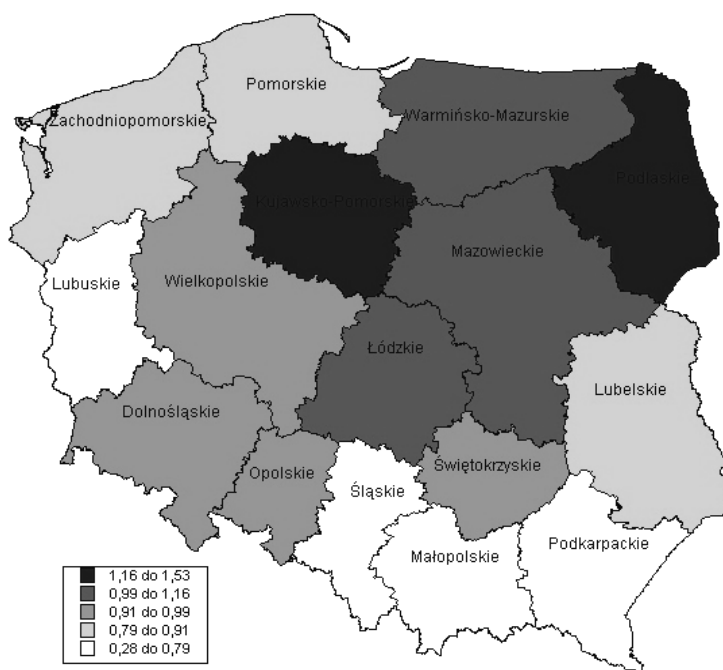
Rys. 1. Decyzje przyznające oraz odmawiające przyznania renty strukturalnej w 2006 roku

Fig. 1. Accepting and refusing decisions about farmers' pensions' allotment in 2006

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z ARiMR (2007).

Source: Own elaboration on the base of data from ARMA (2007).

W województwach kujawsko-pomorskim, podlaskim, mazowieckim i łódzkim obserwuje się największy udział przekazywanych gospodarstw rolnych w ich ogólnej liczbie w poszczególnych województwach. Jest to średnio ponad 1 gospodarstwo na 100. Z powodu braku danych statystycznych dotyczących liczby gospodarstw w 2006 r. w opracowaniu zostały użyte dane z 2005 r. oraz dane dotyczące liczby przekazanych gospodarstw w 2006 r. Dlatego wyniki otrzymane w tym opracowaniu można uznać jedynie jako przybliżone (rys. 2).



Rys. 2. Udział przekazanych za rentę strukturalną gospodarstw w ogólnej liczbie gospodarstw wg województw

Fig. 2. Proportion of farms passed in return of farmer's pension in general numbers of farms by voivodships

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z ARiMR i z GUS.

Source: Own elaboration on the base of data from ARMA and Central Statistical Office.

Większość gruntów przekazanych w ramach programu rent strukturalnych w 2006 r. została przeznaczona albo na powiększenie innych gospodarstw (10 787) albo w całości na rzecz następcy (10 934). Nikt z gospodarzy nie zdecydował się na przekazanie swojej ziemi na cele związane z ochroną środowiska. Jedynie 4 gospodarstwa przeznaczano na zalesienie, a 19 włączono do zasobów Skarbu Państwa. Prawie 4 tysiące gospodarstw zostało przekazanych w województwie mazowieckim, a tylko 220 w województwie lubuskim.

W 2006 r. łącznie za rentę strukturalną przekazano 186 356,06 ha użytków rolnych. W większości były to ziemie przekazane na powiększenie innego gospodarstwa lub przekazane następcy. Ważne jest to, że gospodarze przekazywali swoje gospodarstwa osobom

poniżej 40. roku życia, czyli tzw. „młodym rolnikom”. W 2006 r. osoby mieszczące się w tej kategorii zostały właścicielami gospodarstw o łącznej wielkości ponad 172 994,32 ha czyli 93% ogółu powierzchni przekazanych użytków rolnych.

Beneficjentami rent strukturalnych w 2006 r. byli zazwyczaj mężczyźni (łącznie było to 15 772 mężczyzn i 5972 kobiet). Fakt ten świadczy o tym, że w większości to właśnie mężczyźni byli właścicielami gospodarstw i to oni zazwyczaj spełniali warunki uzyskania renty strukturalnej. Wyjątkiem jest tutaj województwo podkarpackie, gdzie na 1117 beneficjentów mężczyzn było 1024 kobiety. Są to zazwyczaj osoby, które znajdują się w przedziale wiekowym od 55 do 60 lat. W 2006 r. było to 20 748 beneficjentów przy 996 osobach mieszczących się w przedziale wiekowym między 60. a 65. rokiem życia.

Z uwagi na zakładany cel działania, a także efektywność ekonomiczną wydatkowanych środków, w nowym okresie 2007–2013 zdecydowano się na zaostrenie kryteriów dostępu w stosunku do tego działania w porównaniu z poprzednim okresem programowania. Zmiany te polegają na wprowadzeniu wymogu dotyczącego wielkości docelowej gospodarstwa do przekazania. Do złożenia wniosku będzie uprawniony producent rolny posiadający gospodarstwo rolne o powierzchni co najmniej 3 ha UR, albo 1 ha UR w województwie małopolskim, podkarpackim, śląskim i świętokrzyskim (tab. 1).

Tabela 1. Różnice pomiędzy warunkami przyznawania rent strukturalnych w poprzednim i nowym okresie programowania

Table 1. Differences between conditions of farmers' pensions' allotment in the previous and new programming period

Warunek	Okres programowania	
	2004–2006	2007–2013
Wiek beneficjenta, do którego można pobierać rentę strukturalną	75 lat	65 lat
Wysokość renty strukturalnej	210–440% kwoty najniższej emerytury	150–250% kwoty najniższej emerytury
Powierzchnia przekazana	minimum 1 ha	minimum 3 ha (oprócz województw: śląskiego, małopolskiego, podkarpackiego, świętokrzyskiego)
Formy przekazania gospodarstwa	sprzedaż, darowizna, dzierżawa	sprzedaż, darowizna

Źródło: Opracowanie własne na podstawie www.odr.net.pl/index.php?czytaj=001890

Source: Own elaboration on the base of www.odr.net.pl/index.php?czytaj=001890

Osoby, które nie spełniają warunku dotyczącego wymaganej wielkości gospodarstwa, powinny rozważyć możliwość powiększenia posiadanego areалу gospodarstwa, aby móc skorzystać z działania w nowym okresie programowania 2007–2013.

WNIOSKI

Tempo zmian strukturalnych w polskim rolnictwie jest wolniejsze niż w pozostałych krajach Unii Europejskiej. W celu przyspieszenia tego procesu wprowadzono środki polityki strukturalnej, które powinny sprzyjać koncentracji gruntów i powiększaniu gospodarstw rolnych. Służyć ma temu program rent strukturalnych dla rolników – jedno z działań Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2004–2006 oraz na lata 2007–2013.

Oczekiwanym efektem programu rent strukturalnych są zmiany w strukturze obszarowej gospodarstw rolnych, które przyczynią się do zmniejszenia rozdrobnienia tych gospodarstw, a także do przekwalifikowania części niedostatecznie wykorzystywanych gruntów rolnych na cele nierolnicze.

Od uruchomienia programu, tj. od 1 sierpnia 2004 r., w ramach działania przekazano łącznie 52 125 gospodarstw rolnych (ok. 503 970,13 ha), z czego 54% UR zostało przekazanych na powiększenie innych gospodarstw rolnych, a 46% UR przekazano następcom. Duży udział w przekazanych użytkach rolnych miały grunty przejęte przez osoby, które nie ukończyły 40. roku życia (93%). Taki wynik wskazuje na to, iż działanie to miało wpływ na poprawę konkurencyjności gospodarstw rolnych w Polsce przez odmłodzenie populacji rolników.

Średnia wysokość renty wynosiła 1547 zł. Najwięcej rolników skorzystało z programu rent strukturalnych w województwach mazowieckim, łódzkim i lubelskim, najmniej zaś w zachodniopomorskim i lubuskim.

PIŚMIENNICTWO

- Leopold A., 1997: Rolnictwo w procesie przemian i rozwoju gospodarki, Wyd. Naukowe PWN Warszawa, 69, 92.
- Lichorowicz A., 1996: Problematyka struktur agrarnych w ustawodawstwie wspólnoty europejskiej, Kraków, 10.
- Olesiak K., 1984: Encyklopedia ekonomiczno-rolnicza, PWRiL Warszawa, 741.
- Przegląd polityki rolnej: Polska, Centrum Współpracy Gospodarczej i Rozwoju, Wyd. Fundacji „Rozwój SGGW”, 1995, 44.
- Tomkiewicz E., 2002: Funkcje rent strukturalnych w procesie integracji polskiego rolnictwa z Unią Europejską. Acta seria Oeconomia, Scientiarum Polonorum, nr 1–2, Wyd. SGGW, Warszawa, 137–138.
- Trawiński K., 2001: Renty strukturalne w rolnictwie. Służba Pracownicza nr 10, 7, http://prawo.lex.pl/czasopisma/slp/renty_s.html
- Wawrzyniak B.M., 2004: Przemiany struktury agrarnej w rolnictwie polskim, Wyd. „Legia” Włocławek, 9.
- Dziennik Ustaw (z 2001 r.) nr 52, poz. 539.

FARMERS' PENSIONS AS AN INSTRUMENT OF AGRARIAN STRUCTURE CHANGES IN POLAND

Abstract: The aim of the paper is to evaluate realization of the farmers' pensions programme for farmers in the years 2004–2006 in Poland as well as presentation of main directives of the farmers' pensions programme in Poland in the new programming period of the European Union support for the years 2007–2013.

There is an attempt to find an answer for a question: Did the structural pensions program realized in Poland the period 2004–2006 contribute to achievement of structural policy goals on rural areas?

The idea of farmers' pensions is to encourage farmers to stop agricultural production in pre-retirement age and passing owned farms in a way which will improve an agrarian structure in the country.

Taking into account indicators concerning program realization, it can be stated that drawing pensions at pre-retirement age in the case of farmers, an important instrument of the Rural Development Plan 2004–2006, contributed significantly to acceleration of generation exchange of farmers.

Key words: farmers' pensions, Rural development Plan 2004–2006, Rural Development Programme 2007–2013, agrarian structure

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 20.08.2007

INSTITUTIONS IN SOCIO-ECONOMIC LIFE – METHODOLOGICAL ISSUES

Wojciech Pizło

Warsaw University of Life Sciences

Abstract. In the paper there were presented results of bibliography researches on methodological issues concerning the old and new institutional economics. The institutional economics has been developing since a few dozen years. Contemporary, after the period of marginalisation, this direction has gained a new interpretational approach. This article is an attempt of confrontation of two different interpretations of economic reality within the institutional theory. A common methodological approach is inter alia an institution's interpretation from social sciences' point of view. In the paper there were presented an example of institutional matrix and an individual's institutionalisation model as an instrument for an interpretation of social processes taking place on macro, meso and micro levels.

Key words: institutional economy, social sciences, economic research methodology

INTRODUCTION

Social changes started in the XX century and continued in the XXI century created a need of a multidimensional approach to occurring processes. One of possible directions of a comprehensive frame of changes taking place inter alia within economic, social and technological field was and is institutionalism, which defines institutional limits of particular entities in particular sciences. Both global processes as well as technology development is perceived as a threat to existing civil rights and freedoms and as a potential individual's weakening. Contemporary society is characterized by both high level of specialization as well as varied individual's needs realized by various kinds of institutions. Increasing number of publications concerning different problems in institutional context proves institutional idea's popularity. Particular authors notice institutional character of processes taking place in various spheres of social life for example in banking, on agricultural market, labour market as well as individual's and whole social groups' rights to participate in economic life.

Corresponding author – Adres do korespondencji: Wojciech Pizło, Warsaw University of Life Sciences, Department of Marketing and Market Analyses, Nowoursynowska 166, 02-787 Warsaw

The aim of the paper is to present selected instruments of economic analysis (institutions, a model of men's socializing and a matrix of basic institutions) as well as summary of methodological bases in the new and old institutional economics and confrontation of methodological issues involved there.

INSTITUTIONS FROM SOCIAL SCIENCES' POINT OF VIEW

A concept of institution is perceived as a key idea in a conceptual apparatus of all disciplines within social sciences [Offe 1995], but often particular disciplines differently see its role. For example, in **praxeology** individuals as well as equipment meaning "*all substances, instruments and all other facilitating things, which are used by persons cooperating within a team*" [Kotarbiński 1982] form an institution. In other words, an institution is also "*a couple of friends traveling together on a two-seater boat, with this boat*" [Kotarbiński 1982]. Also in **anthropology** an institution is perceived as "*an organized system of human activity*" [Malinowski 1958], recognizing it as a fundamental component of culture essence and a separate category of functional analysis. An institution, defined according to anthropology, consist of all human activities which have tendencies to become a habit. Certain order existing in a society is a result of human activity and also is an effect of historic process of accumulation and diffusion of certain institutions. In **modern sociology** institutions are perceived through a prism of existence or lack of existence of habits controlling men's behaviour (controlling an individual from inside) and they are often in opposition to beliefs and social practices (influencing on an individual from outside). An individual contacts institutions as determinants of socio-economic activities through admitting ready standards, rules of behaviour. At the same time an individual cannot make institutions to stop existing or undergo a significant change. An individual can only modify some institutions, but as it is stressed in the literature it is almost impossible. Institutions can be also understood as a particular group of rules (rules and models of behaviour, procedures), which influence on the whole proceedings of socio-economic relations. These rules decide, which behaviour is right and which is inappropriate in certain circumstances. When a particular group of rules is the same for a whole population (community, a group of enterprises), these rules became a certain characteristic attribute of this population. However, it should be remembered that a men (as a population) creates all institutions because through it he "*designs and introduces rules, which control, order and make predictable social world of interactions*". [Chmielewski 1995].

From the economic science's point of view, an institutions is determined as normalized standards of behaviour, functioning on a basis of preserved rules of activities, where "*a focal length is an idea of social technology*" existing with "*physical technology*" influencing directly on progress's forming and evolution of economic systems. Existence of market institutions is conditioned by occurrence of "*(...) private property, price mechanism and protection of economic freedom by the law and does not assume that a society, within they work, is a civil society. Thriving market economy can exist – and existed – in societies with a state religion, where there is not an equity towards the law, where there is a lack of majority of civil freedoms*" [Gerefit 1994, after Morawski 2000]. A basis for creation and development of property, as an important element of socio-e-

conomic institution, is not a will to owing resources minimal for existence but also a desire to stand out through ownership. Institutions are recognized as a complex of habits rising from them and often rise over them [Veblen 1971]. So an institution means „*socially preserved rules of behaviour*” and „*economic institution*” should be mainly understood as “*a group of rules determining cooperation in managing process, especially in a wide understood exchange*” [Stankiewicz 2005]. As a result, on the one hand, standards and rules existing in a society limit individual’s and social groups’ freedom, point out a kind of activity socially accepted and determine a range of individual’s and organization’s freedom. A different range of functions, concerning market regulations of people’s behaviour in a way which does not cause mutual damages, is attributed to particular economic institutions.

The new institutional economy consists both of [Williamson 1998] institutional environment and as a result rules of behaviour in a business environment as well as management structure concerning rules of cooperation between entities operating on a market. Within classification of institutions’ categories according to a criteria of formalization and fields of implementation it is determined that “*institutions are limits, made with use all that is within a human possibilities, which form a structure of people’s cooperation. They include formal limits (for example rules, laws, constitutions), non-formal (for example rules of behaviour, conventions, voluntary codices of behaviour) and characteristics of its implementation. All-in they determine a structure of stimuli in communities and especially in economics*” [North 1994].

METHODOLOGICAL ISSUES IN INSTITUTIONALISM

The main issues of institutionalism in its classic version is [Blaug 2000], first of all, lack of acceptance of a high level of abstraction, as it was in the neoclassical theory, secondly a need for integration of economy with other social sciences and thirdly dissatisfaction with casual and non-methodological empiricism of classics and neo-classics supporters mainly in calls for conducting detailed quantity researches. It should be stressed that bases of studies in classical economy are models far away from real market relations for example a men’s model is described with his four features: own interest realization, full knowledge and information, awareness of choice and representativeness. At the same time the following directions of institutional economy development are pointed out [Fusfeld 2000]: an analysis of changes of institutional structures in contemporary capitalism, a critical analysis of the mainstream of economy from the new institutional economy’s point of view, development of new instruments of socio-economic policy for contemporary problems solving and development on the basis of empirical methods research, which will transform “*metaphysics of mathematical models*”. At the same time it is indicated that modern technology is one of substantial institutional changes, which contributed to changes in a cost structure in enterprises.

In all mainstreams of institutional economics, a methodological postulate is pointed out, according to which institutions should be the main subject of an economic analysis and the main feature of the new institutional economy is stressing importance of institutions as contract relations. That is why enterprises are perceived as a contract

plexus in the new institutional economy. It should be also pointed out that a man as a managing entity takes up cooperation on a basis of formal or non-formal (default) contracts, is involved in a wide range of institutions. Efficiency of organizations' operation depends on entering into contracts within a particular business environment of an organization (contacts of an organization with workers, suppliers, recipients as well as consumers). Contract rules are normalized both by legal institutions, as well as by ethic and moral ones. Organization's efficiency results from limited rationality of people conducting it, a level of their opportunism and information asymmetry. The contemporary new institutional economy is based on three methodological assumptions [Chmielewski 1995]: methodological individualism, an institutions as a subject of an analysis and political economy as an analysis of a range of using of goods and services characterizing by different attributes by particular individuals. Attributes of particular goods influence on individuals' behaviour and through it on a structure of social interactions. Individuals' activities are determined by defined natural (material) environment through production, exchange and utilization. An individual uses technology specific for particular environment and as a result it influences on individual's decisions connected with resources allocation and leads to gaining economic, social and political effects [Chmielewski 1995].

Within the new institutionalism a few streams can be pointed out as well as the main one, trying to find a common bottom in economy and other social sciences as [Coasts 1990] political science, history, psychology, anthropology, ethics and law. This effort is an attempt to shift limits of neoclassical economy. Research methods as well as research results used in the institutional economy are in the direct connection with different areas of economic sciences (especially between psychology and economy). Two approaches can be distinguished taking into account methodological aspects in institutional researches. First of them considers individualism understood in economic sciences as "*opinion on significance of a human individual, whose needs and rights are more important than a social group's needs and rights...*" [Stankiewicz 2005]. In the case of the methodological individualism it is believed that only individuals have aims and interests and changes, which take place in a social system, are results of only individuals' activity, all important social phenomena have its explanation in theories, which take individuals, its features, beliefs, resources and relations as a subject of research. At the same time within this approach there are formulated opinions concerning a phenomenon of sociology explaining individual's personal behaviour through a prism of aims, beliefs, resources and mutual relations [Coasts 1990]. The second different approach is methodological holism, which assumes that a society as a whole influences on behaviour of each its part. It is also believed that macro aims determinants are mainly law and power which can be imposed on a social system as a whole. Behavior of individuals, which are elements of a society, can be inferred *inter alia* from general or social laws and can concern a social system as a whole and also a social position of individuals. The holistic view is "*attributed*" to Veblen in the economic tradition because to a wide extent it relates to social communities. However, the new institutional economics focuses to a greater extent on "*methodological individualism*" using to a large extent from neoclassical economy and a functional approach, focusing on development and changes taking place in a socio-economic surroundings. A conciliatory solution between the old and new institutionalism can be maybe acceptance of institutional individualism in studies.

SELECTED INSTRUMENTS OF INSTITUTIONAL INTERPRETATION OF SOCIO-ECONOMIC PROCESSES

Perspective of social sciences

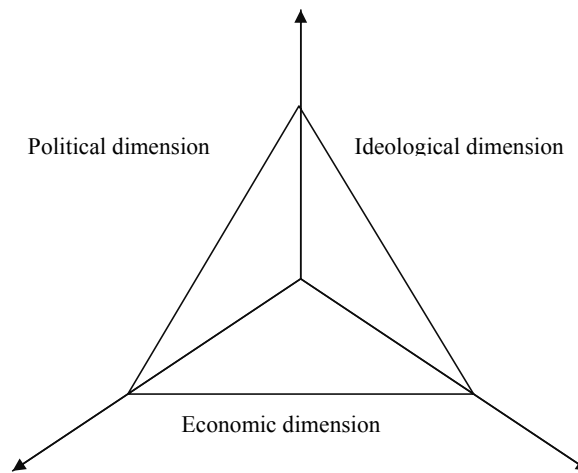
A model explaining institutionalization of individual's activities was being searched in social sciences. A model of men's behaviour socializing is dated at times of creation of first beginnings of an institution and is characteristic for tribal communities constituting an opening phase of inside differentiation of a men's community [Marody, Giza-Poleszczuk 2004]. Within this approach there can be distinguished three groups of "institutionalizing" factors of individual's activities. The main elements are population, so its number, habits and social divisions, habitat consists of natural environment and social infrastructure as well as group's features like a language, values' metrics.

The model of men's behaviour socializing describes relations inter alia between environment and a primary community which is important because environment is a main factor determining a number of a group and as a consequence changes taking place in a society. Change in a way of life from a nomadic one into sedentary one caused increase in number of a single population consisting of a few related groups. A fact of relationship reduced a possibility of conflict's occurrence within a society. However, in these societies there was a lack of formal leadership and succession of a social status. A system of mutual obligations limits to a large extent gathering of resources by particular individuals and development of economy based on knowledge. Exceeding of a certain number of individuals in a society causes that there is an increase in occurrence of inside conflicts, which contributes to creation a chief's system. A hierarchic system is created at the place of a homogenous community and it causes inter alia attempts to implement a new system through transformation of a beliefs system into an institutionalized religion, which increases authority of governing people. The model of men's behaviour socializing presented on the example of tribal communities is on the one hand the simplest example, on the other hand is an instance of diversification of human communities. Tribal community is a special form of social life organization, where there is a combination of three different social dimensions, it means "social order", "political order" and "economic order". This community creates one institutional system integrated through a sense of collective We (social order), taking up group decisions (political order) and controlling own resources (economic order) [Marody, Giza-Poleszczuk 2004]. Each of these order types creates separate social institutions which "generates special interaction systems submitted to generation and regeneration of three fundamental dimensions" [Marody, Giza-Poleszczuk 2004]. In the case of **social order** there is a population reproduction in a mental dimension. In the case of **economic order**, there is a habitat reproduction consisting of a change of part of natural environment in socialized environment and within political order there is a reproduction of group representations, a main instrument of integration and mobilization of a whole community in a situation of its danger of expansion.

Perspective of economic sciences

One of interpretation instruments used in institutional economy is also „theory of the institutional matrix" [North, Internet and Stankiewicz 2005], which aim is to present basic social institutions forming mutual relations and dependences considered as an invariant

factor. This concept is understood as simplified image of reality, formula enabling reproduction of parts of a larger socio-economic whole. The matrix can be a opening model, which being coherent and fixed, orders a structure of each system. Economic, ideological and political dimensions are the main ones, on the basis which socio-economic institutions are being developed [Kirdina, Internet]. They are a coherent system of a macro level undergoing changes in the slightest extent. There is a relation between “*native institutions*”, which contributes to creation of a characteristic socio-economic system, strongly affecting on institutions existing on a macro, meso and micro levels (graph 1).



Graph. 1. Matrix of basic institutions of a society

Source: S.G. Kirdina, The Transformation Process in Russia and East European Countries: Institutional Matrices Theory Standpoint, [in:] Russian Academy of Science, Siberian Branch institutes and industrial Engineering, Novosibirsk, Internet.

Within studies considering basic native institutions of institutional dimensions there is also, except of before listed, technological dimension. This dimension strongly influences within social relations both on a macro level, but mostly meso and micro levels. Technological dimension changes a range of relations inside an organization and between managing individuals. Technological development contributed to formation of new social and economical relations. It influences both on changes within an organizational structure of enterprises as well as on a change of roles in a family and causes that new abilities occur to be needed. New models became popular, where aiming at profits, as a main human goal, became a determinate of people's place in a social structure. Development of technology caused formation of new branches of industry, as a result increase in individuals' mobility and urbanization of particular regions. It should be stressed, that technology development contributes to increase in importance of individual's knowledge and abilities. An individual becomes an autonomic entity operating independently from a whole community though strongly connected with it. An individual's autonomy evinces inter alia in aiming at realization of own personal goals and limited rationality in resources management. Since technological development was dominated by new information technologies, widening of inter alia global extent of social division of work.

SUMMARY

An instrument enabling interpretation of some economic phenomena was being looked for in the institutional economics. One of possible instruments, resourced from anthropology, is a model of men's behaviour socializing and also a matrix of basic institutions used in economy. Existence of two main directions, the old and new institutional economic is a result of a different methodological approach. Comparing methodological assumptions of these two directions it should be stressed that there are more similarities than differences between these two directions of economic thought. Both directions perceive:

- methodological aspects of economy from individualism's and collectivism's point of view in economy (these two approaches are equally used in researches on processes taking place in economy), it is also stressed that there is a need of holistic view, where economic processes are considered along with social processes;
- managing entities' behavior is determined by institutions' existence and socio-economic processes transforming institutions' system. At the same time supporters of institutionalism point out a dominating men's influence, who can transform environment, where he lives;
- economy as a part and also a product of a legal system. Legal system of a particular group results from accepted economic rules and vice versa law is its part and also a product of an accepted economic system and changes in socio-economic environment dictated mainly by gathering and implementation of knowledge and technological progress;
- institutions, together with legal institutions, are interpreted both as a cause and result (dependent and independent variable). The same situation is also in the cases of individuals, tastes and styles of life. It should be stressed in this place that both individuals and institutions are not self-existing by engaged in a net of mutual relations (see assumption of methodological individualism);
- institutions, both intended as well as accidental (as "pragmatic" and "limited") formed to order economy are examples of culture determined choice and are under transparent as well as hidden social control and at the same time are elements of determinism and human free will.

Supporters of institutionalism stress empirical researches and looking for phenomena's reasons and economic processes (positive approach) on the one hand, on the other hand emphasize importance of human will and value systems (normative approach).

BIBLIOGRAPHY

- Blaug M., *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne (Economic Theory in Retrospect)*. Polish Scientific Publishers PWN, Warsaw 2000.
- Chmielewski P., *Ludzie i instytucje. Z historii i teorii nowego instytucjonalizmu (People and institutions. From history and theory of the new institutionalism)*. The Institute of Labour and Social Studies, Warsaw 1995.
- Coats A.W., *Confrontation in Toronto: reactions to the "old" versus "new" institutionalism session*, *Review of Political Economy*, 2.1 1990.
- Fusfeld D.R., *A Manifesto for Institutional Economics*, *Journal of Economic Issues*, vol 34 no 2 Juni 2000.

- Kirdina S.G., The Transformation Process in Russia and East European Countries: Institutional Matrices Theory Standpoint, [in:] Russian Academy of Science, Siberian Branch institutes and industrial Engineering, Novosibirsk, Internet
- Kotarbiński T., Traktat o dobrej robocie, Wyd. ZN im. Ossolińskich, Wrocław-Warszawa-Kraków-Gdańsk-Łódź 1982.
- Landreath H., Colander D. C., Historia myśli ekonomicznej (History of Economic Thought). Polish Scientific Publishers PWN, Warsaw 2005.
- Malinowski B., Szkice z teorii kultury (An outline of culture theory) KiW, Warsaw 1958.
- Marody M., Giza-Poleszczuk A., Przemiany więzi społecznych (Changes in social relations). Scholar Scientific Publishers, Warsaw 2004.
- North D.C., The new institutional economics and development, Washington University, St. Louis, Internet.
- North D.C., Economic Performance Through Time, The American Economic Review, 1994.
- Offe C., Projektowanie instytucji w krajach Europy Wschodniej w okresie przemian (Institutions projecting in the countries of the Eastern Europe in the change period), [in:] J. Hausner (ed.), Narodziny demokratycznych instytucji (Birth of democratic institutions), Cracow University of Economics, Cracow, Foundation "Polish Work", Warsaw 1995.
- Stankiewicz W., Ekonomia instytucjonalna. Zarys wykładu (The institutional economics. An outline of a lecture), PWSBiA Publishers, Warsaw 2005.
- Veblen Th., Teoria klasy próżniaczej (The Theory of the Leisure Class). PWN, Warsaw 1971.
- Warren J Samuels, The old versus the new institutionalism... *Review of Political Economy*, Mar 1990, Vol. 2 Issue 1.
- Williamson O.W., Transaction Cost Economics, [in:] How It Works, Where It Is Headed, *De Economist*, 1998, no 146 (1).
- Wilkin J., Jaki kapitalizm, jaka Polska (What kind of capitalism, what kind of Poland?). Polish Scientific Publishers PWN, Warsaw 1995.

INSTYTUCJE W ŻYCIU SPOŁECZNO-EKONOMICZNYM – ZAGADNIENIA METODYCZNE

Streszczenie. W artykule zawarto wyniki studiów literaturowych dotyczących zagadnień metodycznych odnoszących się do starej i nowej ekonomii instytucjonalnej. Ekonomia instytucjonalna rozwija się od kilkudziesięciu lat. Współcześnie, po okresie marginalizacji teorii instytucjonalnej, kierunek ten zyskał nowe podejście interpretacyjne. Artykuł jest próbą skonfrontowania dwóch odmiennych interpretacji rzeczywistości ekonomicznej w ramach teorii instytucjonalnej. Wspólnym podejściem metodycznym jest m.in. interpretacja instytucji z punktu widzenia nauk społecznych. W artykule zaprezentowano przykład matrycy instytucjonalnej oraz modelu instytucjonalizacji jednostki jako narzędzia interpretacji procesów społecznych zachodzących w obszarze makro, mezo i mikro.

Słowa kluczowe: ekonomia instytucjonalna, nauki społeczne, metodyka badań ekonomicznych

Accepted for print – Zaakceptowano do druku: 20.08.2007

RELATIVE EFFICIENCY OF OILSEED CROPS PRODUCTION IN THE SELECTED FARMS IN EUROPE AND THE WORLD IN 2005

Jacek Prochorowicz, Robert Rusielik

University of Agriculture in Szczecin

Abstract. The article contains an analysis of production efficiency of oilseed crops in selected farms associated in International Farm Comparison Network (IFCN). Mt RE (Metric tonne Rapeseed Equivalent) is used for the purpose of comparison of oilseed crops production efficiency. Technical efficiency was computed by applying Data Envelopment Analysis (DEA). Analysis of efficiency shows that products of soya and sunflower can rival products of rape.

Key words: DEA, production efficiency, oilseed rape, soya, sunflower

INTRODUCTION

In year 2006 in Poland from about 600 thousand hectares of fields oilseed rape was harvested. The amount of collected crops was about 1,7 million tons. In connection with the European Union directives considering the biocomponents in fuel, the demand for oilseed rape will increase about 1,1 million tons till year 2010. It is compliant with the actual agricultural policy which guarantees stabilized requirements on farm products used on non-food processing purposes. According to the GUS (Main Statistical Office) data, the demands for biocomponents will increase from 90,95 thousand m³ in year 2006, to 348,92 thousand m³ in year 2010. The relation between prices of wheat and oilseed rape becomes more favourable. These facts mentioned above, encourage farmers to plant more oilseed rape.

An alternative, which will be helpful to satisfy demand for the growing interest in oilseed plants, can be an import of these plants from other countries. The aim of the article is to show the difference of efficiency in cultivation of oilseed plants in chosen farms, which are located in Europe and other parts of the world.

MATERIALS AND METHODS

The research was conducted in 26 farms from Europe and rest part of the world, where oilseed plants were cultivated. The farms are taking part in IFCN – International Farm Comparison Network. The data was achieved from surveys and it includes year 2005. The list of farms, standard information and oilseed plants cultivated in these farms are presented in Figure 1. Names of particular farms, are sorted according to the following schema: the first two letters stand for the country (location), number presented in the name show the approximate farm area in ha, and the last two letters stand for it's localization (region or geographically). Also the names of farms were sorted according to the plants which are cultivated in these farms.

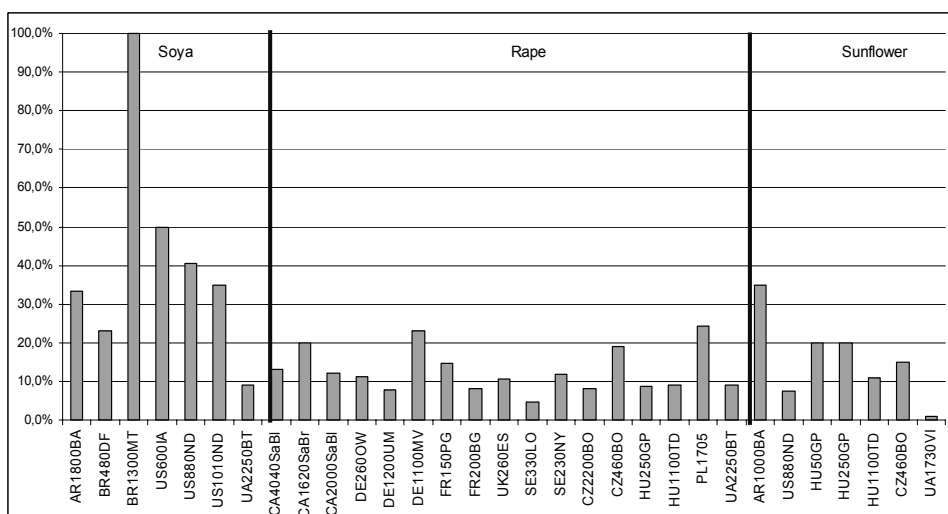


Fig. 1. Percentage of oilseed crops in total crops planted in year 2005

Rys. 1. Procentowy udział roślin oleistych na nasiona w ogólnej powierzchni zasiewów w 2005 roku

Source: Own calculation based on IFCN data.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych IFCN.

In order to show the difference in production efficiency of particular oilseed plants, an EPV (Estimated Processed Value) factor had been created. On its basis, a correction factor was calculated for each plant [Plessmann 2004]. The calculations were made according to the following formula:

$$EPV = P_m \cdot W_m + P_o \cdot W_o$$

where:

P_m – price of flour from current seed,

W_m – the percentage of flour in current seed,

P_o – price of oil from current seed,

W_o – the percentage of oil in current seed.

The prices which were used for calculations, were accepted as the average prices from ports in the North Sea (according to years 2001–2005). The percentage of particular elements was based on their sharing in other seeds. To calculate the correction factor for each plant, it was stated that for the oilseed rape it is 1,000 and for the rest of plants it was calculated adequately to the value of counted EVP factor. The correction factors which were summarized and are presented in the Table 1.

Table 1. Correction factors
Tabela 1. Wskaźniki korekcyjne

Plant	Oilseed rape	Soya	Sunflower
Correction factor	1.000	0.861	1.034

Source: Own calculation based on IFCN data.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych IFCN.

Basing on the achieved factors, the real crops were corrected according to the particular plants. As a result, the data was recalculated to MtRE (Metric tonne Rapeseed Equivalent), what allowed to show the difference in production cost, income etc.

In order to compare production efficiency, specific data were used (fixed cost, direct cost, labour cost, financial cost, cost of buildings and machines, land cost, sale income and donations).

Incomes and costs for each farm in year 2005 are presented in Figure 2.

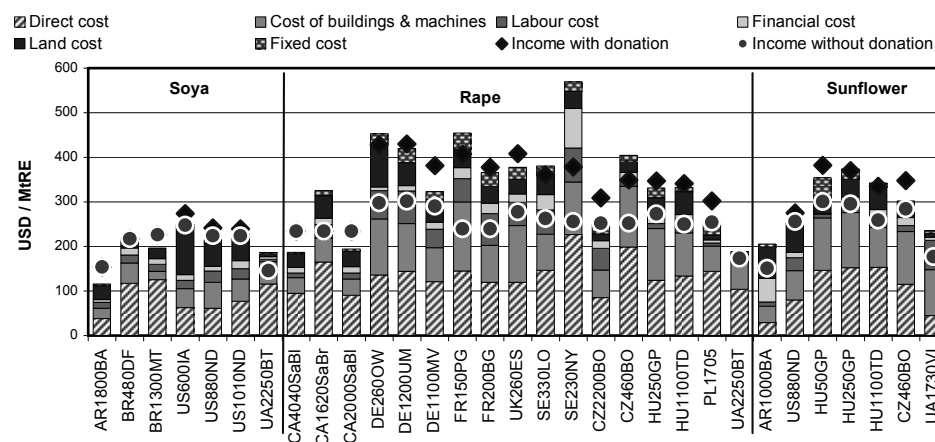


Fig. 2. Incomes and costs for each farm in 2005

Rys. 2. Przychody i koszty w analizowanych gospodarstwach w 2005 roku

Source: Own calculation based on IFCN data.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych IFCN.

To count the technical efficiency, DEA (Data Envelopment Analysis) was used. This method is based on linear programming and allows to calculate the relative efficiency factor, which in the linear programming task is the aim function, maximizing each object. The final task of dual linear programming, looks like below (the detailed model description can be looked up in [Coelli 1998]):

$$\begin{aligned}
 & Y\lambda \geq Y_o, \\
 & \Theta X_o - X\lambda \geq 0, \\
 & \min_{\Theta, \lambda} \Theta, \text{ with limitations: } \lambda \geq 0.
 \end{aligned}$$

where:

- X_o – input vector of current object;
- X – input matrix of all objects;
- Y_o – effect vector of current object;
- Y – effect matrix of all objects;
- $\lambda_1, \dots, \lambda_\sigma$ – linear combination factor;
- Θ – object efficiency factor.

The aim of optimization this model is to find the minimal Θ value, by which it is possible to reduce the included input or resources by achieving the same effect. If such value cannot be found, then $\Theta = 1$, what means that a more suitable combination is not possible by using the resources and input, and the object can be found as effective. If $\Theta < 1$ means that such combination exists. Information about the optimal combination structure of input and effects, are taken from the calculated factor of linear combination λ . For counting purposes, DEAP 2.1 program was used.

On research purposes, a model which includes changing effects in production scale was created. This was because, the investigated farms were very different in size.

To calculate the efficiency, following factors were taken into consideration:

Effect – sale income (USD×MtRE⁻¹) or sale income + donation (USD×MtRE⁻¹),

Cost – fixed cost, direct cost, labour cost, financial cost, cost of buildings and machines, land cost (USD×MtRE⁻¹).

RESULTS

To calculate the efficiency, two variable variants were made, which were different in accepted to the model effect. First variant covered the income of farm for Metric tonne Rapeseed Equivalent, where the second included additional subvention and donations connected with production of oilseed crops. For all farms a technical efficiency factor was calculated, which in the linear programming task is the function which can be affected with maximizing each object. Decision variables, are scales for particular inputs and effects, however, their values are empirical magnitude. The received efficiency factor is a relative factor, what means, it determines the efficiency of particular in contrast to the rest. As an effect of the optimization, apart from the efficiency factors, an optimal combination of input for each farm which were said to be inefficient was achieved. On account of the size of this case study, optimal combination will not be published, however, received optimal efficiency factors for each farms will be shown (Table 2).

Table 2. Technical efficiency factors for each farm in 2005

Tabela 2. Wskaźniki efektywności technicznej analizowanych gospodarstw w 2005 roku

Farm	Model with donation	Model without donation	Farm	Model with donation	Model without donation
AR1800BA	1,000	1,000	SE330LO	0,920	0,737
BR480DF	1,000	1,000	SE230NY	0,921	0,559
BR1300MT	1,000	1,000	CZ2200BO	1,000	1,000
US600IA	1,000	1,000	CZ460BO	1,000	0,823
US880ND	1,000	1,000	HU250GP	0,997	0,953
US1010ND	0,905	0,908	HU1100TD	1,000	0,718
UA2250BT	1,000	1,000	PL1705	1,000	1,000
CA4040SaBl	1,000	1,000	UA2250BT	1,000	1,000
CA1620SaBr	0,640	0,702	AR1000BA	1,000	1,000
CA2000SaBl	0,980	1,000	US880ND	0,996	1,000
DE260OW	1,000	1,000	HU50GP	1,000	1,000
DE1200UM	1,000	1,000	HU250GP	1,000	1,000
DE1100MV	1,000	1,000	HU1100TD	1,000	0,823
FR150PG	0,907	0,575	CZ460BO	1,000	1,000
FR200BG	1,000	0,662	UA1730VI	1,000	1,000
UK260ES	1,000	0,908	Average	0,976	0,915

Source: Own calculation based on IFCN data.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych IFCN.

CONCLUSIONS

The research presents that in year 2005 in farms with donation model, 23 were assumed to be efficient, on the other hand, 8 were inefficient. The average efficiency factor was 0,975, where the lowest efficiency factor was 0,640 and it was noted in CA1620SaBr farm. In case of the model without donations, 20 farms were noted to be efficient and 11 inefficient. Average efficiency factor was 0.915, where the lowest efficiency factor was 0.559 and was found in SE230NY farm. Graphical differences in both models are presented on Figure 3.

The analysis of efficiency factors shows that soya and sunflower can compete with oilseed rape. It is clearly seen in the models without donations.

As far as it goes about soya and sunflowers, only one farm was inefficient. Five farms producing oilseed rape were inefficient with model with donation, however in the model without donation 9 farms were inefficient (what makes about 50% of all farms cultivating oilseed rape).

Donations have great influence on production efficiency. In case without donations, 22 from 31 analyzed farms were noticing higher level of costs than incomes, but with including the donations, only 12.

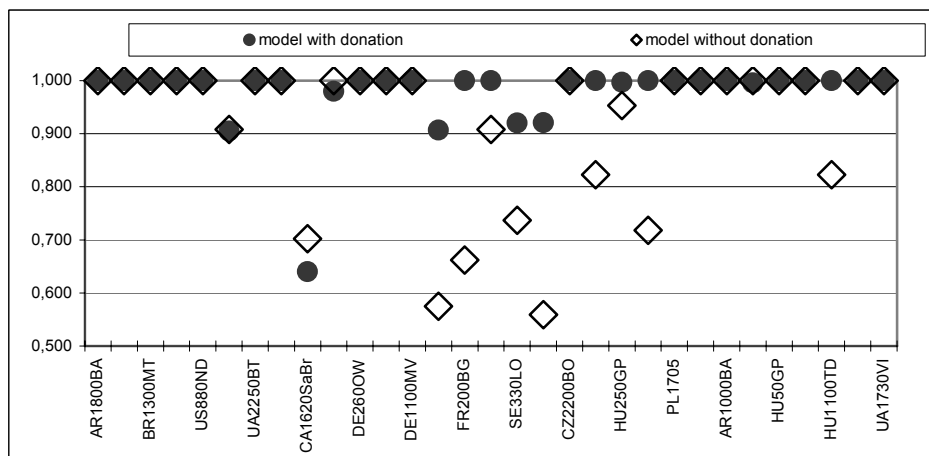


Fig. 3. Comparison of efficiency factors in analyzed farms, including different models in year 2005

Rys. 3. Porównanie wskaźników efektywności w analizowanych gospodarstwach przy różnych modelach w 2005 roku

Source: Own calculation based on IFCN data.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych IFCN.

BIBLIOGRAPHY

- Coelli T., Prasada R., Battese G. 1988. An introduction to efficiency and productivity analysis., Kluwer Academic Publishers, Boston-Dordrecht-London.
- IFCN Cash Crop Report 2006. "Oilseeds". Federal Agricultural Research Centre Institute of Farm Economics, Braunschweig, Germany.
- Plessmann F. 2004. Comparison of oilseed producing farms, Federal Agricultural Research Centre, Institute of Farm Economics, Braunschweig, Germany.

EFEKTYWNOŚĆ WZGLĘDNA PRODUKCJI ROŚLIN OLEISTYCH W WYBRANYCH GOSPODARSTWACH W EUROPIE I NA ŚWIECIE W 2005 ROKU

Streszczenie. W artykule podjęto próbę przedstawienia efektywności produkcji różnych roślin oleistych w wybranych gospodarstwach z Europy zrzeszonych w międzynarodowej sieci gospodarstw porównawczych IFCN. W celu porównania efektywności zarówno przychody, jak i koszty zostały sprowadzone do wspólnej jednostki MtRE (Metric tonne Rapeseed Equivalent), a następnie przy wykorzystaniu metody DEA (Data Envelopment Analysis) obliczono efektywność poszczególnych upraw. Analiza efektywności wykazała, że produkcja soi oraz słonecznika może konkurować z produkcją rzepaku.

Słowa kluczowe: DEA, efektywność produkcji, rzepak, soja, słonecznik

Accepted for print – Zaakceptowano do druku: 20.08.2007

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ KOBIET WIEJSKICH W POLSCE I W POŁUDNIOWEJ DAKOCIE – BADANIA PORÓWNAWCZE

Janina Sawicka

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Streszczenie. Celem badań, których wyniki przedstawiono w niniejszym artykule jest ocena uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich, z uwzględnieniem specyfiki przedsiębiorczości kobiet. Przedstawione zostały porównania wyników badań przeprowadzonych wg tego samego kwestionariusza wywiadu z dwiema grupami kobiet prowadzących małe firmy w Polsce i w Południowej Dakocie w USA. Mimo tak różnych uwarunkowań, ankietowane kobiety mają wiele wspólnego. Czynnikiem decydującym o sukcesie jest przede wszystkim ciężka praca bez względu na miejsce zamieszkania przedsiębiorcy. Ważne są również pasja oraz wcześniejsze doświadczenie w biznesie. Powody podejmowania działalności to głównie cele finansowe. W badaniach amerykańskich nie potwierdziło się przekonanie, że otoczenie wiejskie negatywnie wpływa na przedsiębiorczość kobiet. W Polsce jednak nadal warunki dla przedsiębiorczości na wsi są postrzegane jako trudniejsze w porównaniu z miastem.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość kobiet, badania porównawcze, Polska, Południowa Dakota

WSTĘP

Jak wynika z danych statystyki małych i średnich przedsiębiorstw, kobiety coraz częściej wyłącznie lub częściowo są właścicielkami, dlatego też zajęcie się specyfiką przedsiębiorczości kobiet, w tym w szczególności na obszarach wiejskich, jest całkowicie zasadne. Ciągle zbyt mało uwagi poświęca się tej tematyce badawczej zarówno w Polsce, jak i w innych krajach. Autorka miała możliwość przeprowadzenia badań porównawczych z wykorzystaniem tego samego kwestionariusza ankiety w Polsce i w Południowej Dakocie w Stanach Zjednoczonych Ameryki¹. Badania amerykańskie były

Adres do korespondencji – Corresponding author: Janina Sawicka, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, e-mail: janina_sawicka@sggw.pl

¹ C.J. Cumber, A. Meeder, Rural women entrepreneurship in South Dakota, [in:] Economics Commentator – SDSU no 481, December 29, 2006.

przeprowadzone przez prof. dr Carol Cumber z SDSU (South Dakota State University) latem 2006 r., w Polsce zaś na początku 2007 r. Z prof. dr Carol Cumber łączy autorkę artykułu wieloletnia wcześniejsza współpraca badawcza.

METODA BADAŃ I ŹRÓDŁA MATERIAŁÓW

W USA ankieta była przesłana do próby wybranej z grupy przedsiębiorstw prowadzonych przez kobiety wiejskie w Południowej Dakocie latem 2006 r. Potencjalne uczestniczki badania wybrano z listy InfoUSA i w drodze rekomendacji ekspertów. Na 396 wysłanych ankiet odpowiedziało 110 uczestniczek, co dało w rezultacie wskaźnik odpowiedzi na poziomie 28%. W Polsce ankiety, w liczbie 147, zostały wysłane drogą pocztową w styczniu 2007 r. do kobiet prowadzących działalność gospodarczą na terenach wiejskich w różnych regionach (obszerny raport z badań można znaleźć w pracy magisterskiej Eweliny Łuniewskiej napisanej i obronionej na Wydziale Ekonomiczno-Rolniczym SGGW w czerwcu 2007 r.). Grupa kobiet do badań została wybrana celowo według adresów zamieszczonych w Internecie z 10 województw (mazowieckiego, podlaskiego, warmińsko-mazurskiego, wielkopolskiego, kujawsko-pomorskiego, zachodniopomorskiego, śląskiego, dolnośląskiego, małopolskiego i podkarpackiego). Na wysłany pocztą kwestionariusz ankiety odpowiedziało 35 kobiet, co stanowiło 24% wszystkich ankiet. Tak niski wskaźnik zwrotów spowodowany był głównie dezaktualizacją danych adresowych firm zamieszczonych w bazach internetowych. Wiele ankiet zostało zwróconych przez pocztę ze względu na nieaktualny adres firmy, likwidację firmy czy też sezonowość prowadzonej działalności. Zważywszy, iż w USA ankietowanie zlecono wyspecjalizowanej firmie, niski odsetek zwrotów w tego typu badaniach: 28% w USA, 24% w Polsce, należałoby uznać za normę.

Kwestionariusz ankiety składał się z 33 pytań podzielonych na cztery grupy. Pytania dotyczyły charakterystyki przedsiębiorstw, a także danych demograficznych kobiet. Pierwsza seria pytań dotyczyła przedsiębiorstw prowadzonych przez badane kobiety, dzięki czemu można scharakteryzować specyfikę wiejskiej firmy.

Druga i trzecia seria pytań odnosiła się do potrzeb i wyzwań stojących przed kobietami prowadzącymi działalność gospodarczą. Respondentki odpowiadały w tej części na pytania o wpływ otoczenia na przedsiębiorstwo, wpływ faktu bycia kobietą na jej postrzeganie przez otoczenie, oraz o to, co decyduje i jest niezbędne, aby osiągnąć sukces w biznesie.

W ostatniej części ankietowane kobiety były pytane, w jaki sposób postrzegają sukces przedsiębiorstw, czy odniosły sukces i jakie fakty to potwierdzają.

CHARAKTERYSTYKA Kobiet PRZEDSIĘBIORCZYŃ I PROWADZONYCH PRZEZ NIE FIRM W BADANIACH POLSKICH

Kobiety. Wśród kobiet wiejskich, które odpowiedziały na ankietę, najliczniejszą grupę stanowiły te w wieku między 30. a 40. rokiem życia – 37% badanych; w przedziale wiekowym 41–50 lat było 26%, a 51–60 lat – 23% ogółu.

Pod względem stanu cywilnego badane kobiety to przeważnie osoby zamężne (72%). W populacji badanych kobiet w momencie rozpoczęcia przez nie działalności ponad 56%

miało wykształcenie średnie, a wykształcenie wyższe prawie 30%. Z tego wyłania się portret kobiety prowadzącej firmę jako osoby młodszej i bardziej wykształconej niż średnio mieszkanki wsi. Badane kobiety w 24% przypadków, w momencie rozpoczynania działalności, miały wykształcenie ekonomiczne, wykształcenie ogólne – prawie 15%. Wykształcenie gastronomiczne i rolnicze miało po 6% badanych kobiet. Pozostałe specjalności pojawiały się pojedynczo i były to: architektura, rachunkowość, fryzjerstwo, ogrodnictwo, medycyna, filologia, wykształcenie pedagogiczne, inżynierskie, handlowe oraz ogrodnicze.

W czasie ankietowania w pierwszej połowie 2007 r., a więc już kilka lat od rozpoczęcia działalności gospodarczej, wykształcenie badanych kobiet prezentowało się następująco: wyższe – 41%, średnie – 47%, zawodowe – 9%, niepełne podstawowe i podstawowe – 3%. Można zauważyć istotny wzrost grupy kobiet z wykształceniem wyższym. Wynika z tego, iż kobieta przedsiębiorcza, prowadząca własną firmę, na ogół nie pozostaje na dotychczasowym poziomie wykształcenia, ale podwyższa kwalifikacje. Zauważamy, że posiadanie przedsiębiorstwa, a także rozwój firmy wymaga od właścicielek umiejętności posługiwania się komputerem i korzystania z Internetu, większość badanych traktuje te środki techniczne jako niezbędne w firmie, komputer wykorzystywany jest do prowadzenia księgowości, a Internet do korespondencji, obsługi konta bankowego, zdobywania potrzebnych informacji.

Przedsiębiorstwa. W badanej populacji przeważały przedsiębiorstwa nowo założone (80%). Pozostałe 20% to przedsiębiorstwa przejęte. Ze względu na okres prowadzenia działalności największą grupę (75%) stanowiły firmy istniejące na rynku więcej niż 5 lat.

Czas potrzebny do przygotowania się przed otwarciem lub przejęciem przedsiębiorstwa może być wykorzystany do zdobycia informacji dotyczących zarządzania firmą, odbycia szkoleń, zdobycia środków finansowych czy przeprowadzenia badań rynkowych. Zdecydowana większość badanych przedsiębiorczyń przygotowywała się do podjęcia bądź przejęcia przedsiębiorstwa krócej niż jeden rok. Tak było w przypadku 57% kobiet. Co dziesiąta respondentka potrzebowała jednak kilku lat przygotowań. Ponad 80% badanych kobiet odpowiedziało, że okres przygotowawczy przez rozpoczęciem lub przejęciem działalności gospodarczej był według nich odpowiedni, a przeważająca liczba (ponad 70%) przyszłych przedsiębiorczyń przygotowując się do podjęcia działalności nie skorzystała z żadnych form zewnętrznej pomocy. Pozostałe 30% brało udział w szkoleniach, zdobywały informacje w Internecie, w powiatowych urzędach pracy, kilka korzystało z porad służb doradztwa rolniczego. Żadna z kobiet nie miała kontaktu z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości oraz nie korzystała z unijnych funduszy przedakcesyjnych. Liczba kobiet korzystających z różnych form pomocy zewnętrznej wzrosła już w trakcie prowadzenia działalności: brały udział w szkoleniach (ponad 62%), korzystały w informacji zamieszczonych w Internecie (44%), a także z pomocy udzielanej w powiatowych urzędach pracy (38%), ponad 18% ankietowanych kobiet korzystało z pomocowych środków unijnych.

Badane przedsiębiorstwa działały w różnych sektorach (ujęcie liczbowe): usługi (9), handel detaliczny (5), gastronomia/hotelarstwo (5), budownictwo (3), usługi zdrowotne i socjalne (2), transport i składowanie (2), rolnictwo (2), handel hurtowy (1), finanse i ubezpieczenia (1), usługi edukacyjne (1), administracja publiczna (1), agroturystyka (1), tartak (1), obróbka kamienia ozdobnego (1).

Liczba zatrudnianych pracowników w badanych przedsiębiorstwach jest różna, waha się od 1 do 21 osób. W jednej trzeciej przedsiębiorstw, poza właścicielem, nie zatrudniają dodatkowych osób do pracy.

Zdecydowana większość badanych przedsiębiorstw ma zasięg lokalny (wieś, gmina, powiat) i regionalny (kilka powiatów, region, województwo). Najmniej jest przedsiębiorstw działających na międzynarodowym rynku (stanowią ponad 6% ogółu). Prawie 55% badanych przedsiębiorczyń, zakładając lub przejmując działalność gospodarczą, nie miało doświadczenia w branży, w której obecnie prowadzą działalność, pozostała część respondentek takie doświadczenie miała.

Do otwarcia nowej działalności bądź przejęcia przedsiębiorstwa potrzebne są środki kapitałowe. Badane kobiety korzystały przede wszystkim z własnych oszczędności oraz pożyczek uzyskanych od rodziny. Pożyczkę dla bezrobotnych z powiatowego urzędu pracy oraz środki z Funduszu Pracy pozyskały na ten cel dwie przedsiębiorczynie. Roczna wartość sprzedaży w badanych przedsiębiorstwach kształtowała się następująco: 30% przedsiębiorstw wykazało wartość sprzedaży brutto wyższą niż 100 tysięcy zł, w co piątym przedsiębiorstwie kształtowała się ona na poziomie 20–40 tysięcy zł oraz 70–80 tysięcy zł w co dziesiątym.

Kobiety wiejskie prowadzące własną działalność gospodarczą przyczyniają się do wzrostu dochodu rodziny. Dla 35% badanych mniej niż połowa dochodu rodziny pochodzi z firmy, znaczna część przedsiębiorczyń (ponad 31% ogółu) odpowiada, że dochód rodziny pochodzi w 90–100% z ich działalności. Przed rozpoczęciem działalności średni roczny dochód osobisty badanych przedsiębiorczyń kształtował się średnio na poziomie niższym niż 20 tysięcy zł. Dochód osobisty powyżej 50 tysięcy zł miały jedynie 2 kobiety. Obecnie co czwarta firma osiąga dochód przewyższający 50 tysięcy zł.

Korzystanie z usług. Prowadząc przedsiębiorstwo, kobiety korzystały z usług zewnętrznych (ponad 60% badanych), przede wszystkim z usług księgowych (w 81%), reklamowych i adwokackich (po 38%). Z przeprowadzonego badania wynika, że żadna z przedsiębiorczyń nie współpracuje z firmą oferującą usługi marketingowe oraz konsultingowe.

W swojej działalności 17% badanych przedsiębiorczyń nie stosuje reklamy. Pozostałe kobiety promują swoje produkty bądź usługi poprzez polecenia klientów oraz stronę internetową. W badanej grupie nie występuje reklama telewizyjna, a radiowa jedynie w jednym przypadku. Za najbardziej skuteczny rodzaj reklamy respondentki uważają polecenie ustne przez dotychczasowych klientów, co wynika z charakteru ich działalności głównie na lokalnym rynku (prawie 63% badanych kobiet wskazało tę odpowiedź). Za skuteczny sposób uważa się także reklamę telewizyjną (17%) oraz stronę internetową (14%). Za mało skuteczną uważa się promocję przedsiębiorstwa za pośrednictwem ogłoszeń w gazetach czy radio. Na billboard jako środek reklamy wskazała tylko jedna badana kobieta.

BADANIA POLSKIE I AMERYKAŃSKIE – PORÓWNANIE WYNIKÓW

W badaniach na wstępie szukano odpowiedzi, jaki jest wpływ wiejskiego otoczenia na prowadzenie biznesu.

Na pytanie (w USA), czy środowisko wiejskie ma wpływ na prowadzenie firmy podobna liczba respondentek odpowiedziała, że ma wpływ pozytywny, jak i nie ma wpływu w ogóle. Wpływ pozytywny wyraża się przede wszystkim w możliwości bezpośredniego kontaktu z klientami.

Kolejne pytanie, na które odpowiadały badane kobiety, dotyczyło tego, jaki wpływ na działalność firmy ma fakt bycia kobietą. Większość respondentek polskich odpowiedziała, że płeć nie ma istotnego wpływu na ich działalność. W USA większość respondentek stwierdziła, że bycie kobietą pozytywnie wpływa na odbiór przedsiębiorstwa przez klientów, sprzedaż oraz sposób traktowania kobiet jako osób związanych z biznesem. Czterdzieści sześć procent uważało, że bycie kobietą pozytywnie wpływa na pozyskiwanie środków finansowych. Większość badanych (54%) uważała, że ogólnie bycie kobietą – właścicielką przedsiębiorstwa ma pozytywny wpływ na funkcjonowanie firmy.

W Polsce motywem do podejmowania pracy na własny rachunek jest przede wszystkim chęć powiększenia dochodu oraz zdobycie przez kobietę niezależności. Istotne były również istniejące bezrobocie lub utrata dotychczasowej pracy, a także odpowiedź na potrzeby rodziny i dążenie do posiadania bardziej zróżnicowanej i ciekawszej pracy. W następnej kolejności ważnymi powodami zakładania działalności gospodarczej były: chęć zmiany zawodu, ucieczka przed dyskryminacją lub ograniczone możliwości w poprzednim miejscu pracy czy po prostu nadarżająca się okazja. Pojawiły się również takie powody, jak wydarzenie losowe (zgon męża), brak możliwości zatrudnienia w miejscu zamieszkania oraz ambicja.

Badane były również kierunki działalności w firmach prowadzonych przez kobiety wiejskie. W USA najbardziej powszechną branżą (prawie 34%) był handel detaliczny, następnie usługi produkcyjne, naukowe i techniczne (23%) oraz opieka zdrowotna i pomoc społeczna (8%).

Z porównań wyników badań przeprowadzonych w Polsce i w Stanach Zjednoczonych wynika, iż zdecydowana większość badanych przedsiębiorstw kobiet miała zasięg lokalny. W USA firmy te stanowiły 68%, w Polsce ponad 54%. Wiele przedsiębiorstw działało także na rynku regionalnym, ponad 30% w Polsce i prawie 23% w USA. Z obu badań wynika, iż najmniej badanych przedsiębiorstw funkcjonowało na rynku krajowym i międzynarodowym.

Prowadzenie działalności gospodarczej nie jest łatwym zadaniem, wiąże się z licznymi obowiązkami, odnoszonymi sukcesami i porażkami. Zdecydowana większość badanych kobiet uważa, że w swojej działalności odniosły sukces.

Zidentyfikowano kilka czynników wpływających na sukces przedsiębiorstw prowadzonych przez kobiety wiejskie. W USA najważniejszym czynnikiem prowadzącym do sukcesu, zdaniem kobiet, jest ciężka praca. Dążenie lub pragnienie pracy na własny rachunek było drugim z kolei czynnikiem. Za nim znalazło się już posiadane doświadczenie w branży, w której obecnie kobieta działa. Jako motywy prowadzenia firmy kobiety przedsiębiorczynie wymieniały najczęściej chęć niesienia pomocy innym, w następnej kolejności były motywy ekonomiczne: zwiększenie wkładu do rodzinnego dochodu i osiąganie zysku.

Zdaniem ankietowanych w Polsce, na sukces odnoszony przez kobiety wiejskie prowadzące własne przedsiębiorstwa wpływają, podobnie jak wg kobiet amerykańskich, głównie: ciężka praca (69%), organizacja i planowanie (40%), zapal i pasja (37%) a także efektywne zarządzanie finansowe (37%). Mniej istotne jest uczestnictwo w zespołach

i grupach społecznych (sieć współpracy), wspierająca społeczność lokalna z duchem przedsiębiorczości czy wykorzystanie handlu w sieci (nowość na obszarach wiejskich w Polsce).

W badaniach polskich fakty, które zadaniem respondentek potwierdzają odniesienie sukcesu to przede wszystkim zarabianie pieniędzy oraz poczucie satysfakcji, stanowiły one kolejno 71 i 60% wszystkich odpowiedzi. Najmniejszy wpływ na odczucie osiągnięcia sukcesu ma pomaganie innym i zaspokajanie potrzeb lokalnej społeczności. Uwidocznione różnice mogą wydawać się zaskakujące, szczególnie w odniesieniu do naszych polskich uwarunkowań, gdzie praca społeczna przestaje być postrzegana jako wartość sama w sobie. Takie poglądy mogą być demonstracją i zaprzeczeniem dla naszej komunistycznej przeszłości, kiedy praca społeczna pojmowana była jako synonim doktrynalnej ideowości.

W ankiecie zadano również pytanie o korzystanie przez kobiety z zewnętrznego wsparcia i źródeł informacji; w USA takich instytucji, jak: Stowarzyszenie Małego Biznesu (Small Business Association), Centrum Biznesu Kobiet (Women's Business Center), Usług Doradczych (Cooperative Extension Service), kursów i szkoleń dla dorosłych, seminariów i programów na uniwersytetach oraz wykorzystanie Internetu. Prawie 54% właścielek przedsiębiorstw korzystało ze wsparcia finansowego lub zewnętrznych źródeł informacji przed uruchomieniem własnego przedsiębiorstwa. Ponad 69% korzystało z tych źródeł już po uruchomieniu działalności. Interesujące, że pomimo faktu, iż tylko nieznaczna część kobiet korzystała ze wsparcia zewnętrznego przed uruchomieniem przedsiębiorstwa, to kiedy pytano o potrzeby kobiet wiejskich prowadzących przedsiębiorstwa, przytłaczająca większość wymieniła, że są to programy szkoleniowe i programy wsparcia osobistego.

W Polsce natomiast na pierwszym miejscu wymieniano potrzebę prowadzenia bardziej sprzyjającej polityki rządowej (np. ulgi podatkowe). Zwracano uwagę na małą dostępność programów edukacji w zakresie przedsiębiorczości zarówno dla młodzieży, jak i osób dorosłych, a także trudności z pozyskiwaniem wykwalifikowanych pracowników.

Jak pisze prof. Cumber, respondentki amerykańskie były nastawione entuzjastycznie do udziału w badaniu, o czym świadczą takie komentarze, jak: „Czuję się zaszczyciona biorąc udział w tym badaniu! To wspaniałe!”; „Prawdziwie wierzę, że możliwości na obszarach wiejskich Południowej Dakoty są zarówno dla kobiet, jak i dla mężczyzn. Wyzwaniem jest zawsze zamiana pomysłów w plany, a planów w działanie... zmiana wizji w rzeczywistość. Gdzie mogę zapisać się na kursy dotyczące tego, jak to zrobić?”; „Mogłabym naprawdę być zamożna w jakimkolwiek mieście świata, ale uważam się za bardzo szczęśliwą, mogąc dalej żyć i tworzyć rodzinę w małym mieście tu, w Południowej Dakocie. Nie miałabym tego, gdybym poszła inną drogą.”. Ponad jedna trzecia respondentek prosiła o uwzględnienie ich udziału w podobnych badaniach w przyszłości. W Polsce zaledwie kilka osób podało adresy w celu dalszych kontaktów.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Czynniki uważane za najważniejsze do osiągnięcia sukcesu i to niezależnie od miejsca zamieszkania, to przede wszystkim ciężka praca, dążenie i pragnienie pracy niezależnej, na własny rachunek, przydatne bywa posiadanie wcześniejszego doświadczenia. Najważ-

niejsze cechy charakterystyczne dla kobiety sukcesu to pomaganie innym, pomnażanie dochodu rodziny i zarabianie pieniędzy (badania w USA). Fakty, które zadaniem polskich respondentek świadczą o odniesieniu sukcesu to przede wszystkim: zarabianie pieniędzy (71%) oraz poczucie spełnienia przez wykonywanie pracy, która daje satysfakcję (64% odpowiedzi).

Z jednych i drugich badań wynika, iż głównymi czynnikami otoczenia, które wpływają na przedsiębiorstwo, są: dostępność klientów, dostępność zasobów (urządzeń) technologicznych i źródeł finansowania. Najmniej istotnym bodźcem oddziałującym na firmy są, według polskich kobiet, sieci współpracy i ogólne uwarunkowania otoczenia.

W ankiecie zadano pytanie, czy fakt bycia kobietą, właścicielką firmy, wpływa pozytywnie czy negatywnie na funkcjonowanie przedsiębiorstwa. Polskie przedsiębiorczynie uznały, że bycie kobietą nie ma istotnego wpływu na ogólną działalność przedsiębiorstwa, natomiast zdaniem amerykańskich respondentek fakt ten ma wpływ pozytywny zarówno na postrzeganie przedsiębiorstwa przez klientów, jak i na sprzedaż.

Kobiety bez względu na narodowość są zgodne, iż najważniejszymi czynnikami, dzięki którym można odnieść sukces, są ciężka praca oraz zapal lub pasja do pracy. Dodatkowo polskie respondentki dodały do tych czynników jeszcze organizację i zarządzanie, a także efektywne zarządzanie finansami.

Faktami, które powodują, że kobiety prowadzące działalność gospodarczą mają poczucie sukcesu, według badań amerykańskich jest pomaganie innym, wspieranie dochodu rodziny, a także zarabianie pieniędzy. Kobiety prowadzące przedsiębiorstwa w Polsce odczuwają sukces głównie dzięki takim czynnikom, jak zarabianie pieniędzy i poczucie spełnienia.

Z badań przeprowadzonych zarówno w USA, jak i w Polsce wynika, że znacznie wzrosła liczba kobiet, które po założeniu lub przejęciu przedsiębiorstwa skorzystały ze wsparcia zewnętrznego. Rodzaje takiego wsparcia to m.in. szkolenia, współpraca z organizacjami rządowymi i samorządowymi (w Polsce jest to np. Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, pomoc unijna) czy też źródła internetowe. Jednocześnie, przy niewielkim udziale kobiet korzystających z pomocy przed rozpoczęciem działalności gospodarczej, duża ich część twierdzi, że aby odnieść sukces, niezbędne są zarówno zewnętrzny system wsparcia, jak i ze strony rodziny, przyjaciół, a także programy szkoleniowe.

Prowadzenie firmy sprzyja podwyższaniu kwalifikacji i zdobywaniu wiedzy ogólnej, np. wyższego wykształcenia, jest także motywacją do kształcenia się przez całe życie. Prowadzenie działalności gospodarczej skłania do korzystania z różnych rodzajów pomocy, głównie ze szkoleń i kursów, a polskie kobiety do ubiegania się o dofinansowanie z funduszy Unii Europejskiej.

PIŚMIENNICTWO

- C.J. Cumber, A. Meeder, Rural women entrepreneurship in South Dakota, [in:] Economics Commentator – SDSU no 481, December 29, 2006.
J. Sawicka, Rola kobiet w aktywizacji i wielofunkcyjnym rozwoju obszarów wiejskich, Wyd. SGGW, Warszawa 2005.

ENTREPRENEURSHIP OF RURAL WOMEN IN POLAND AND SOUTH DAKOTA – COMPARISONS

Abstract. The overall objective of the research presented in this paper was to evaluate how a rural setting affects female entrepreneurial small business. The comparisons were done between two different sample of woman running small businesses in Poland and South Dakota rural areas. There was possibility to use the same questioners investigating the Polish and American women. Most surveys participants in two countries have much in common. The main factor important to the success of these businesses were hard work, driver/passion and prior experience. The most important characteristics of successful business women were contributing to family income, making a profit and in South Dakota – helping others (in Poland less valid). The need for training programs was found to be very high in Poland as well in South Dakota entrepreneurs women groups. In American research was not approved that rural areas have negative impact on woman entrepreneurship. In Poland opposite – rural areas have worse environment for development then towns.

Key words: women entrepreneurship, comparison research, South Dakota, Poland

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 20.08.2007

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ W ŚWIADOMOŚCI SPOŁECZNEJ MIESZKAŃCÓW WSI NA PRZYKŁADZIE WYBRANYCH GMIN POGRANICZA WSCHODNIEGO W POLSCE

Izabella Sikorska-Wolak

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Streszczenie. Problematyka przedsiębiorczości poruszana jest w ostatnich kilkunastu latach w wielu publikacjach naukowych, jak i tych o charakterze bardziej popularnym. Z uwagi na wielowymiarowość zjawiska przedsiębiorczość jest przedmiotem zainteresowania wielu dyscyplin naukowych, takich jak ekonomia, zarządzanie, prakseologia, socjologia, psychologia. W większości podejść badawczych jest ona utożsamiana z działalnością gospodarczą, rzadziej natomiast uwzględniany jest jej świadomościowy aspekt oraz wiązanie przedsiębiorczości z określonymi cechami czy zespołem cech człowieka. Przedsiębiorczość szczególnie pożądana jest na obszarach wiejskich. Jest ona bowiem warunkiem przezwyciężenia wielu niekorzystnych zjawisk na wsi, takich m.in., jak: bezrobocie, pogarszająca się sytuacja finansowa rodzin rolniczych, monofunkcyjność, postawy roszczeniowe. Celem niniejszego opracowania jest ukazanie, jak mieszkańcy wsi pojmują istotę przedsiębiorczości, jakie cechy ich zdaniem charakteryzują osobę przedsiębiorczą, czy sami uważają się za osoby przedsiębiorcze, jak oceniają działania przedsiębiorcze sąsiadów, w czym upatrują bariery rozwoju przedsiębiorczości na wsi, czy w ich opinii władze samorządowe gmin stwarzają klimat do rozwoju przedsiębiorczości. Badania, których wyniki prezentowane są w opracowaniu, zostały przeprowadzone w 2006 r. wśród mieszkańców sześciu gmin wiejskich pogranicza wschodniego.

Słowa kluczowe: świadomość społeczna, przedsiębiorczość, wieś, pogranicze wschodnie, Polska

WSTĘP

Pojęcie przedsiębiorczość stało się w ostatnich kilkunastu latach bardzo modne zarówno w literaturze naukowej, jak i w języku potocznym. Z uwagi na wysoką rangę w rozwoju społeczno-gospodarczym oraz jej wielowymiarowy charakter problematyka przedsiębiorczości stanowi przedmiot dociekań badawczych wielu ośrodków naukowych.

Adres do korespondencji – Corresponding author: Izabella Sikorska-Wolak, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, Katedra Ekonomiki Edukacji, Komunikowania i Doradztwa, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, e-mail: izabella_sikorska_wolak@sggw.pl

Podejmowana jest w ramach takich dyscyplin naukowych, jak: ekonomia, zarządzanie, prakseologia, socjologia, psychologia, andragogika. Jednakże poszczególne dyscypliny naukowe, z uwagi na swoje zainteresowania i kompetencje, kładą akcent na różne aspekty przedsiębiorczości: ekonomiczne, społeczne, osobowościowe, edukacyjne. W większości podejść badawczych, szczególnie w naukach ekonomicznych, przedsiębiorczość łączona jest z działalnością gospodarczą, czasami wręcz utożsamiana z prowadzeniem przedsiębiorstwa i analizowana przez pryzmat korzyści o charakterze ekonomicznym, jakie osiągnane są dzięki działaniom przedsiębiorczym w podmiotach gospodarczych, środowiskach lokalnych, regionach czy w całej gospodarce. Prakseolodzy łączą przedsiębiorczość ze sprawnością i skutecznością działania. Psychologowie odnoszą pojęcie przedsiębiorczości do cech, a raczej zespołu cech człowieka oraz analizują mechanizmy wewnętrzne (osobowościowe) kształtujące te cechy i ukierunkowujące zachowania przedsiębiorcze. Podejście pedagogiczne i andragogiczne uwypukla problematykę rozwoju kompetencji przedsiębiorczych w szerokim znaczeniu tego pojęcia – znaczenie kształcenia i wychowania ku przedsiębiorczości.

Rozproszenie wiedzy na temat przedsiębiorczości daje się zaobserwować już na etapie definiowania podstawowych pojęć. Już na tym etapie można zauważyć odmiennosć podejść badawczych. Analiza zawartych w literaturze przedmiotu definicji wskazuje, iż przedsiębiorczość to zarówno określony sposób zachowania, polegający na poszukiwaniu zmiany, reagowaniu na nią i wykorzystywaniu jako okazji do innowacji, jak również cecha a raczej zespół cech człowieka, takich m.in., jak: potrzeba osiągnięć, umiejętność radzenia sobie w trudnych sytuacjach, skłonność do ryzyka. Większość definicji łączy przedsiębiorczość z działalnością gospodarczą, rzadziej natomiast uwzględniany jest jej świadomościowy wymiar. Dla niektórych jednakże przedstawicieli nauki, a szczególnie praktyki, przedsiębiorczość wiąże się wyłącznie z podejmowaniem i prowadzeniem własnej działalności gospodarczej, bez uwzględnienia tak ważnego dla powodzenia tych działań elementu, jakim są zmiany i innowacje.

Przedsiębiorczość szczególnie pożądana jest na obszarach wiejskich jako czynnik aktywizujący ich rozwój, umożliwiający ich wielofunkcyjność, przyczyniający się do ograniczenia wielu niekorzystnych zjawisk, takich m.in., jak: duża skala bezrobocia jawnego i ukrytego; słaba sytuacja finansowa większości rodzin rolniczych, szczególnie w regionach o niekorzystnej strukturze obszarowej gospodarstw rolnych; niewielki jeszcze stopień zaawansowania rozwoju pozarolniczych funkcji wsi; nasilająca się migracja, przede wszystkim młodych ludzi do miast, a obecnie, po otwarciu granic z krajami Unii Europejskiej i stworzeniu możliwości podejmowania pracy za granicą, wyjazdy do innych krajów; postawy zachowawcze wielu mieszkańców wsi. I chociaż obszary wiejskie w Polsce wykazują wiele wspólnych cech, to poziom ich rozwoju społeczno-gospodarczego jest zróżnicowany regionalnie, jak i w obrębie poszczególnych regionów. Jednym z ważnych czynników wyznaczających owo zróżnicowanie, obok takich m.in., jak: aktywność mieszkańców, ich postawy i zachowania proprzedsiębiorcze czy aktywność władz i samorządów lokalnych, jest lokalizacja wsi na linii centrum – peryferia. Wymienione wcześniej niekorzystne zjawiska w szczególnym nasileniu występują na obszarach wiejskich położonych peryferyjnie, a zwłaszcza na wschodnich peryferiach Polski.

W niniejszym opracowaniu uwzględniono mieszkańców gmin wiejskich położonych peryferyjnie, na wschodnich obszarach przygranicznych kraju, wychodząc z założenia, iż

jednym ze sposobów ich ożywienia społeczno-gospodarczego jest rozwój przedsiębiorczości, umożliwiający dywersyfikację gospodarstw rolnych oraz wielofunkcyjny rozwój obszarów wiejskich. Podjęto próbę ukazania jak postrzegają pojęcie *przedsiębiorczość* i w czym upatrują jej istotę badani mieszkańcy wsi, czy sami uważają się za osoby przedsiębiorcze oraz jak oceniają działania przedsiębiorcze sąsiadów.

CEL, PYTANIA BADAWCZE I METODA

Badania były prowadzone w ramach szerszego tematu „Turystyka wiejska szansą rozwoju terenów pogranicza wschodniego”. Głównym celem tej części badań było poznanie i określenie stanu świadomości mieszkańców wsi na temat przedsiębiorczości, tj. ich wiedzy, poglądów i wyobrażeń, przekonań i opinii na temat przedsiębiorczości. Aby bowiem można było analizować przedsiębiorcze działania (motoryczne ujęcie przedsiębiorczości), wcześniej należy rozpoznać stan świadomości badanych osób na temat przedsiębiorczości, wyznaczający w dużym stopniu ich postawy i zachowania. Przystępując do badań sformułowano następujące szczegółowe pytania badawcze: z czym mieszkańcy wsi kojarzą pojęcie przedsiębiorczość; w czym upatrują jej istotę; jakie ich zdaniem cechy powinny charakteryzować osobę przedsiębiorczą; czy sami uważają się za osoby przedsiębiorcze; czy rozważali możliwość podjęcia własnej pozarolniczej działalności gospodarczej, a jeśli tak, to dlaczego jej nie podjęli; jak oceniają przedsiębiorcze zachowania sąsiadów; czy dostrzegają możliwość poprawy własnej sytuacji finansowej, a jeśli tak, to w czym ją upatrują; czy władze lokalne stwarzają klimat do rozwoju przedsiębiorczości; czy przystąpienie Polski do Unii Europejskiej wpłynęło na wzrost poziomu przedsiębiorczości mieszkańców wsi; jakie są główne bariery w rozwoju przedsiębiorczości na wsi?

Badania empiryczne z wykorzystaniem metody sondażu diagnostycznego i techniki wywiadu wg opracowanego kwestionariusza przeprowadzono w 2006 r. na terenie sześciu gmin położonych na pograniczu wschodnim, w bezpośrednim sąsiedztwie z granicą wschodnią Polski, a obecnie granicą wschodnią Unii Europejskiej. Populację badawczą tworzyło ogółem 294 losowo wybranych mieszkańców wsi z gmin Krynki, Dubicze Cerkiewne i Mielnik (woj. podlaskie) oraz gmin Wola Uhruska, Rokitno i Dorohusk (woj. lubelskie). W opracowaniu wykorzystano głównie pierwotne źródła materiału badawczego, ale też źródła wtórne, tj. informacje uzyskane z Banku Danych Regionalnych GUS dotyczące badanych gmin. Materiały pochodzące ze źródeł wtórnych zostały wykorzystane na etapie dokonywania ogólnej charakterystyki badanych gmin.

OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA BADANYCH GMIN I BADANEJ POPULACJI MIESZKAŃCÓW

Wspólną cechą badanych gmin jako podstawowych jednostek podziału terytorialnego jest: po pierwsze – ich peryferyjne położenie we wschodnim regionie przygranicznym, po drugie – położenie na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania w rolnictwie; po trzecie – niska gęstość zaludnienia (tab. 1); po czwarte – duży udział lasów w ogólnej powierzchni gminy (poza gm. Dorohusk), po piąte – duże walory krajobrazowe umożliwiające rozwój na ich obszarach funkcji turystycznej.

Tabela 1. Ogólna charakterystyka badanych gmin
Table 1. General characteristic of researched communes

Wyszczególnienie	Wola Uhruska	Rokitno	Dorohusk	Krynki	Dubicze Cerkiewne	Mielnik
Powierzchnia (km kw.)	150,86	140,82	192,42	165,91	151,19	196,24
Liczba ludności na 1 km kw.	28,0	23,8	36,7	21,3	12,9	13,8
Udział UR w pow. gminy (w %)	49	61	68	55	46	35
Liczba podmiotów gospodarczych	140	102	248	197	183	151
Średni dochód na mieszkańca (w zł)	1 366,57	1 355,01	*	1 479,94	*	2 105,06

*brak danych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS – Bank Danych Regionalnych.

Source: Study based on data from GUS.

Jedną z cech charakterystycznych dla badanych gmin, jak wcześniej wspomniano, podobnie jak województw, w których są położone, jest niska gęstość zaludnienia. Szczególnie dotyczy to gmin województwa podlaskiego. Badane gminy pod względem gęstości zaludnienia znacznie odbiegają od średniej województw, w których są położone. Gęstość zaludnienia terenów wiejskich woj. lubelskiego wynosi bowiem 48 osób na 1 km kw., co plasuje je na 8. miejscu w skali kraju, a woj. podlaskiego – 25 osób na 1 km kw. (14. miejsce w kraju). [Rocznik Statystyczny Rolnictwa i Obszarów Wiejskich 2006]. Również udział użytków rolnych w ogólnej powierzchni badanych gmin jest mniejszy w woj. podlaskim, większy jest natomiast udział lasów (ponad 40%, a w gm. Mielnik aż 62,9%). Według danych Powszechnego Spisu Rolnego z 2002 r., liczba gospodarstw rolnych wynosi w badanych gminach od 808 w gm. Rokitno do 2149 w gm. Dorohusk. Na terenie badanych gmin znajduje się łącznie 43 gospodarstw agroturystycznych, najwięcej w gminach Wola Uhruska (13) i Dubicze Cerkiewne (11), najmniej (tylko po 4 gospodarstwa) w Rokitnie i Dorohusku. Należy zaznaczyć, iż w prowadzonych przed kilkoma laty badaniach Instytutu Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN gminy Dubicze Cerkiewne (podlaskie) i Wola Uhruska (lubelskie) zaliczono do gmin problemowych, tj. takich, w których problemy rozwojowe występują w szczególnym nasileniu [Rosner 2002].

Dane zawarte w tabeli 2 wskazują na różnicowanie badanej populacji pod względem analizowanych cech. Struktura badanych z uwzględnieniem wieku najkorzystniejsza jest w gminach Dorohusk i Mielnik, najmniej korzystna w gminie Krynki. W gminie Dorohusk najkorzystniejsza jest też struktura badanych pod względem poziomu wykształcenia – ponad 30% osób bowiem legitymuje się wykształceniem wyższym i niepełnym wyższym, a prawie 37% wykształceniem średnim. Stosunkowo duży odsetek badanych z wykształceniem wyższym jest też w gminie Krynki, tam jednakże najwięcej (52%) jest też osób z wykształceniem podstawowym i niepełnym podstawowym, co wiąże się zapewne z przewagą osób starszych wiekowo. Warto nadmienić, iż wśród badanych we wszystkich gminach zdecydowanie przeważają osoby z wykształceniem pozarolniczym; dotyczy to zarówno kobiet, jak i mężczyzn oraz wszystkich poziomów wykształcenia ponadpodstawowego. 85,7% badanych stanowią użytkownicy gospodarstw rolnych, w większości niewielkich obszarowo. Najwięcej użytkowników gospodarstw rolnych w badanej populacji znajduje się w gminach Wola Uhruska i Krynki, najmniej w Mielniku

Tabela 2. Charakterystyka badanej populacji mieszkańców
Table 2. Characteristic of researched population of inhabitants

Wyszczególnienie	Wola Uhruska	Rokitno	Dorohusk	Krynki	Dubicze Cerkiewne	Mielnik
Liczba badanych ogółem	50	50	46	50	51	47
Badani wg płci (%):						
Mężczyźni	48,0	52,0	45,7	48,0	45,1	51,0
Kobiety	52,0	48,0	54,3	52,0	54,9	49,0
Badani wg wieku (%):						
Do 29 lat	6,0	10,0	26,1	10,0	15,7	21,3
30–39	12,0	26,0	28,2	12,0	21,6	29,8
40–49	36,0	30,0	34,8	18,0	37,3	14,9
50–59	30,0	34,0	4,4	30,0	17,6	21,3
Pow. 60 lat	16,0	–	6,5	30,0	7,8	10,6
Badani wg poziomu wykształcenia (%):						
Wyzsze	6,0	4,0	15,2	10,0	3,9	4,1
Niepełne wyzsze	12,0	–	15,2	4,0	5,9	5,9
Średnie	30,0	36,0	36,9	30,0	49,0	36,0
Zasadnicze	34,0	28,0	23,9	4,0	29,4	41,3
Podstawowe	18,0	24,0	6,5	47,0	11,8	9,7
Niepełne podstawowe	–	8,0	2,3	5,0	–	2,0
Liczba użytkowników gosp. rolnych	47	43	37	47	44	34
– w tym o pow. (%):						
Do 10 ha	63,8	66,4	81,1	29,8	54,5	73,5
10–20 ha	27,6	30,6	13,5	63,8	45,5	26,5
Pow. 20 ha	8,6	3,0	5,4	6,4	–	–
Źródła dochodu rodzin (%):						
Gospodarstwa rolne	84,0	79,0	52,1	92,0	78,4	65,9
Własna działalność						
pozarolnicza	4,0	26,0	32,6	28,0	15,7	19,1
Praca najemna	52,0	21,0	59,0	–	51,0	57,4
Renta/emerytura	62,0	53,0	52,2	66,0	66,6	38,3
Inne	–	–	–	–	–	–

Źródło: Badania własne.

Source: Own research.

i Dorohusku. Najkorzystniejsza struktura obszarowa gospodarstw badanej populacji występuje w gminie Krynki.

Badana populacja jest zróżnicowana również pod względem źródeł dochodu rodzin. Zdecydowana większość uzyskuje dochody z kilku źródeł, w tym ponad połowa (poza gm. Mielnik) z tytułu rent i emerytur. Tylko 3,7% badanych uzyskuje dochód wyłącznie z gospodarstwa rolnego (najwięcej w gm. Krynki i Dubicze Cerkiewne), 6,2% wyłącznie ze świadczeń społecznych (najwięcej w gm. Rokitno i Dubicze Cerkiewne), 8,2% z pracy najemnej (najwięcej w gm. Mielnik i Dorohusk), a 4,1% wyłącznie z własnej pozarolniczej działalności gospodarczej. Największy udział dochodu z tytułu świadczeń społecznych występuje w gminach Dubicze Cerkiewne i Dorohusk.

WYNIKI BADAŃ

Na pytanie (otwarte) – z czym kojarzy się Panu/i/ pojęcie przedsiębiorczości – najczęściej padała odpowiedź – z własną działalnością gospodarczą, skłonnością do ryzyka oraz umiejętnością szybkiego wzbogacenia się. Na dalszym miejscu uplasowały się: osiąganie sukcesów, radzenie sobie w trudnych sytuacjach, umiejętność zarządzania gospodarstwem rolnym. To pytanie nastęrczało jednakże problemy z udzieleniem na nie odpowiedzi. Zupełnie inny obraz uzyskano formułując kolejne pytanie (z kafeteria) – które z poniższych twierdzeń najlepiej oddają istotę przedsiębiorczości (tab. 3).

Tabela 3. Twierdzenia najlepiej oddające istotę przedsiębiorczości w opinii badanej populacji
Table 3. Statements which express the best essence of entrepreneurship according to the opinion of researched population

Wyszczególnienie	Liczba wskazań	Procent wskazań
Potrzeba osiągnąć i nieobawianie się ryzyka	141	47,1
Prowadzenie własnej działalności gospodarczej	84	28,1
Prowadzenie własnej działalności gospodarczej i potrzeba osiągnąć	108	36,1
Własna działalność gospodarcza i wprowadzanie innowacji	151	50,5
Aktywność w poszukiwaniu zmian i ich urzeczywistnieniu	173	57,9
Umiejętność dostosowania do zmieniających się warunków	198	66,2

Źródło: Badania własne.

Source: Own research.

Wyniki badań zaprezentowane w tabeli 3 wskazują, iż badani mieszkańcy wsi nie ograniczają istoty przedsiębiorczości wyłącznie do prowadzenia własnego przedsiębiorstwa, ale pojmują ją znacznie szerzej, poszerzając jej istotę o wprowadzanie zmian innowacyjnych, skłonność do ryzyka i potrzebę osiągnąć. Wskazania te są zróżnicowane w badanych gminach. I tak, respondenci z gminy Wola Uhruska najczęściej wymieniali umiejętność dostosowania się do zmieniających się warunków (82,5%), własną działalność gospodarczą i zmiany innowacyjne (54,0%) oraz aktywność w poszukiwaniu zmian (49,2%). Podobnie kształtują się proporcje w gminie Mielnik – wymienione twierdzenia wskazało kolejno 71,4%; 57,1% oraz 54,8%. Na te same twierdzenia wskazywali również respondenci z Krynek, tam jednak najwięcej wskazań uzyskała aktywność w poszukiwaniu zmian i ich urzeczywistnieniu (90,9%), a w dalszej kolejności umiejętność dostosowania się do zmieniających się warunków (58,1%) oraz własna działalność gospodarcza i zmiany innowacyjne (52,7%). W gminie Rokitno najwięcej wskazań uzyskała własna działalność gospodarcza (76,7%), potrzeba osiągnąć i nieobawianie się ryzyka (53,3%) oraz własna działalność gospodarcza i potrzeba osiągnąć (50,0%).

Badani respondenci byli proszeni o zaznaczenie trzech z wymienionych w tabeli 3 twierdzeń według kolejności ich ważności. Na pierwszym miejscu (45,4%) uplasowały się równorzędnie dwa twierdzenia, tj. potrzeba osiągnąć i nieobawianie się ryzyka oraz własna działalność gospodarcza i wprowadzanie innowacji, najmniej osób wskazało wyłącznie na własną działalność gospodarczą. Na miejscu drugim najczęściej wymieniana była aktywność w poszukiwaniu zmian i ich urzeczywistnieniu (43,9%) i własna działalność gospodarcza (43,7%). Umiejętność dostosowania do zmieniających się warunków,

choć łącznie uzyskała najwięcej wskazań, to najczęściej była wymieniana dopiero na trzecim miejscu (56,3%).

Większość badanych odnosi więc istotę przedsiębiorczości bardziej do cech człowieka, takich jak: potrzeba osiągnięć, umiejętność dostosowania się do zmieniających się warunków i aktywność w poszukiwaniu zmian i ich urzeczywistnianiu, aniżeli do samego faktu prowadzenia przedsiębiorstwa. Godne podkreślenia jest również to, iż w opinii badanych prowadzenie własnej działalności gospodarczej nie stanowi jeszcze o istocie przedsiębiorczości, ale rozwijanie tej działalności przez wprowadzanie innowacji. Badani mieszkańcy wsi dostrzegają więc związek przedsiębiorczości z innowacyjnością. Z kolei w odpowiedzi na otwarte pytanie „Jakie zdaniem Pana/i cechy powinny charakteryzować osobę przedsiębiorczą” pojawiły się inne jeszcze cechy osoby przedsiębiorczej (tab. 4).

Tabela 4. Cechy osoby przedsiębiorczej w opinii badanej populacji
Table 4. Features of the active man according to the researched population

Cechy osoby przedsiębiorczej	Liczba wskazań	Procent wskazań
Odwaga	99	33,8
Duża aktywność	73	24,8
Zaradność	59	20,1
Skłonność do ryzyka	54	18,3
Obrotność, spryt	48	16,3
Pewność siebie	44	15,0
Upór	42	14,3

Źródło: Badania własne.

Source: Own research.

Z innych cech, które uzyskały już mniej wskazań i nie znalazły się w tabeli, wymieniane były: kreatywność, konsekwencja działania, zdecydowanie, optymizm, umiejętność szybkiego podejmowania decyzji.

Jedno z pytań kwestionariusza wywiadu brzmiało „Czy uważa się Pan/i za osobę przedsiębiorczą”. Połowa badanych odpowiedziała, iż „tak” lub „raczej tak” – najczęściej w gminach Mielnik, Krynki oraz Dubicze Cerkiewne, najmniej w gminach Rokitno i Dorohusk. 11,4% badanych nie potrafiło udzielić odpowiedzi na to pytanie, najczęściej w gminie Rokitno. Uzyskane odpowiedzi są nieco zaskakujące, gdyż badani mieszkańcy Krynek i Mielnika są starsi wiekiem i o niższym poziomie wykształcenia aniżeli w pozostałych gminach. Można przypuszczać, iż wpływ na taką samoocenę miało związane z wiekiem większe doświadczenie zawodowe.

Dane zawarte w tabeli 3 wskazują, iż połowa badanych osób jedną z cech charakteryzujących istotę przedsiębiorczości upatruje we wprowadzaniu zmian innowacyjnych. Interesowało nas więc również, czy badani wprowadzają tego typu zmiany i jakie innowacje zostały wprowadzone w ostatnich trzech latach. Zmiany o charakterze innowacyjnym wprowadziło w analizowanym okresie łącznie 48,3% badanych – najczęściej w gminach Wola Uhruska, Mielnik i Krynki, najmniej w gminie Dubicze Cerkiewne. Większość innowacji wprowadzono w gospodarstwach rolnych, dotyczyły one najczęściej: zakupu maszyn i urządzeń, remontu i modernizacji domu i budynków inwentarskich, nowych

technologii uprawy. Osoby prowadzące działalność agroturystyczną wymieniały najczęściej: modernizację i wyposażenie kwater, zakup sprzętu rekreacyjnego, budowę boiska i placu zabaw. Były to więc raczej proste zmiany, o niewielkim stopniu ryzyka. Bardziej radykalne i złożone zmiany innowacyjne wprowadziły tylko dwie osoby, jedna z nich uzyskała atest gospodarstwa ekologicznego, druga rozpoczęła działalność agroturystyczną. Warto nadmienić, iż innowacje wprowadzane były przede wszystkim przez badanych, którzy wcześniej określili się jako osoby przedsiębiorcze.

W badaniach interesowało nas również, czy badani dostrzegają możliwość poprawy swojej sytuacji finansowej. Na to pytanie twierdząco odpowiedziało 46,7% osób (najwięcej w gm. Wola Uhruska i Dorohusk, najmniej w gm. Krynki i Dubicze Cerkiewne). Możliwość poprawy sytuacji finansowej widzą badani w: wyjeździe i podjęciu pracy zarobkowej za granicą, rozpoczęciu własnej działalności gospodarczej, a osoby prowadzące taką działalność w jej rozwoju, powiększeniu i modernizacji gospodarstwa rolnego, wzroście opłacalności produkcji rolnej, kształceniu dzieci, zmianie dotychczasowego miejsca pracy. Z uwagi na duże walory przyrodnicze i kulturowe badanego regionu 31,0% rozważało możliwość podjęcia działalności turystycznej – najczęściej w gminach Wola Uhruska, Dubicze Cerkiewne i Mielnik, najmniej w gminie Rokitno. Były to z reguły osoby młodsze wiekiem, z wykształceniem średnim bądź zasadniczym zawodowym. Osoby powyżej 55. roku życia podkreślały, iż podeszły wiek i stan zdrowia stanowiły główną barierę w rozważaniu takiej możliwości. Wśród rozważanych możliwości na plan pierwszy wysuwa się działalność agroturystyczna, w dalszej kolejności organizacja imprez turystycznych, gastronomia, kwatery prywatne, wypożyczalnia sprzętu turystycznego. Najczęściej wymienianymi barierami, które uniemożliwiły rozpoczęcie tej działalności, były: brak środków finansowych, brak wiedzy i informacji, brak czasu, brak akceptacji ze strony rodziny. Można przypuszczać, iż inspiracją do zastanawiania się nad rozpoczęciem działalności turystycznej był przykład sąsiadów, którzy już taką działalność rozwijają, najczęściej bowiem gospodarstw agroturystycznych funkcjonuje w gminach Wola Uhruska i Dubicze Cerkiewne. Z kolei badani z gminy Mielnik (najmniej gospodarstw agroturystycznych) rozważając taką możliwość, brali pod uwagę dużą atrakcyjność turystyczną gminy i niewykorzystany dotychczas jej potencjał turystyczny.

Większość badanych (66,0%) wskazała, iż decyzje osób, które wcześniej podjęły działalność turystyczną i świadczą już usługi turystyczne były słuszne (najwięcej w gminach Krynki, Wola Uhruska i Mielnik). Tylko dwie osoby spośród badanych stwierdziły, iż były to decyzje błędne, pozostałe nie potrafiły ocenić słuszności tych decyzji. Ta pozytywna ocena działań przedsiębiorczych sąsiadów oraz rozważane możliwości podjęcia działalności turystycznej są swego rodzaju miernikiem postaw badanych wobec przedsiębiorczości.

Najczęściej wskazywanymi barierami w rozwoju przedsiębiorczości na wsi, podobnie jak w przypadku rozpoczęcia działalności turystycznej, były:

- brak środków finansowych na rozpoczęcie własnej działalności,
- brak wiedzy,
- obawa przed ryzykiem,
- postawa zachowawcza.

I chociaż zdecydowanie najwięcej osób wskazuje na barierę o charakterze ekonomicznym, tj. brak środków finansowych na rozpoczęcie działalności gospodarczej, to

analizując łącznie kolejne wypowiedzi można powiedzieć, iż przeważają bariery o charakterze psychologicznym i edukacyjnym. Są one jednakże znacznie bardziej złożone i trudniejsze do przezwyciężenia. Analiza barier w podejmowaniu działalności przedsiębiorczej wskazuje na potrzebę wzmożenia działań edukacyjnych i doradczych wśród mieszkańców wsi. Jest to postulat pod adresem ośrodków doradztwa rolniczego, które poprzez działanie edukacyjne, informacyjne i pomoc doradczą mogą oddziaływać nie tylko na sferę wiadomości i umiejętności, ale też na sferę postaw i zachowań. Rozwój przedsiębiorczości oraz aktywizacja społeczności wiejskich to ważne zadania wyznaczone ośrodkom doradztwa rolniczego przez wprowadzoną pod koniec 2004 r. ustawę o jednostkach doradztwa rolniczego.

Innym ważnym czynnikiem o charakterze instytucjonalnym jest aktywność władz i samorządów lokalnych na rzecz rozwoju przedsiębiorczości. Zadano więc badanym pytanie, czy władze lokalne/gminne stwarzają klimat do rozwoju przedsiębiorczości. Odpowiedzi badanych były bardzo krytyczne, w ich świetle rysuje się smutny obraz aktywności władz lokalnych na rzecz wspierania rozwoju przedsiębiorczości w gminie. Odpowiedzi twierdzącej udzieliło bowiem tylko 26,3% badanych, najczęściej w gminach Dorohusk i Dubicze Cerkiewne, najmniej w gminie Rokitno. W gminie Mielnik prawie połowa badanych nie potrafiła odpowiedzieć na to pytanie, co może oznaczać, iż działania te były dla nich niezauważalne. Spośród 60 osób udzielających pozytywnej odpowiedzi, ponad połowa wskazywała na organizację szkoleń, znacznie mniej (tylko 18,3%) na pomoc doradczą, w dalszej kolejności rozwój infrastruktury oraz stosowanie ulg podatkowych. Negatywna ocena władz samorządowych gminy może się przedkładać na to, iż – jak wcześniej wspomniano – duży odsetek badanych upatruje możliwości poprawy sytuacji finansowej rodziny w czasowej bądź stałej migracji i podejmowaniu pracy w mieście bądź za granicą.

Jedno z pytań kwestionariusza wywiadu brzmiało: Czy przystąpienie Polski do Unii Europejskiej wpłynęło na wzrost poziomu przedsiębiorczości na wsi? 53,5% badanych udzieliło odpowiedzi twierdzącej – najczęściej w gminach Wola Uhruska (71,4%) i Mielnik (55,0%). Opinia przecząca najczęściej pojawiała się w gminie Krynki (50,9% badanych), a 28,1% badanych nie potrafiło udzielić odpowiedzi na to pytanie – najczęściej w gminie Dorohusk. Należy zaznaczyć, iż ponad połowa badanych korzysta z dopłat bezpośrednich, w dalszej kolejności z działań w ramach PROW, takich jak wspieranie działalności rolniczej na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania (ONW), rent strukturalnych i zalesiania gruntów rolnych. Pojedyncze osoby wymieniały też stypendia dla uczących się dzieci.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

W opracowaniu zostały przedstawione wstępne wyniki badań empirycznych przeprowadzonych na terenie sześciu analizowanych gmin wśród wybranej losowo populacji 294 mieszkańców, w zdecydowanej większości użytkowników gospodarstw rolnych. Niewielka populacja badawcza w poszczególnych gminach nie upoważnia do formułowania uogólnień i daleko idących wniosków. Jakościowy w przewadze charakter badań pozwala natomiast na dokonanie oceny stanu świadomości badanych na temat pojęcia przedsiębiorczości.

1. Świadomość badanych na temat istoty przedsiębiorczości, analizowana przez pryzmat ich opinii, poglądów, przekonań i wyobrażeń, jest duża. Godne podkreślenia jest, iż nie ograniczają oni pojęcia i istoty przedsiębiorczości jedynie do prowadzenia gospodarstwa/przedsiębiorstwa, ale pojmują je znacznie szerzej, łącząc ją z cechami, które w dużym stopniu wyznaczają skuteczność działań przedsiębiorczych (zmiany, innowacje). W wymiarze osobowościowym duże znaczenie przypisują takim cechom, jak: potrzeba osiągnięć, umiejętność dostosowania się do zmieniających się warunków, aktywność w poszukiwaniu zmian i ich urzeczywistnianiu, odwaga, zaradność, skłonność do ryzyka.

2. Na podkreślenie zasługuje to, iż badani zdają sobie sprawę, że ważną cechą osoby przedsiębiorczej jest potrzeba osiągnięć. Ta cecha konstytuuje typ człowieka, którego można określić jako *homo hubris* [Kozielecki 1987], jest ona wymieniana na pierwszym miejscu przez przedstawicieli różnych dyscyplin naukowych podejmujących próbę kreślenia portretu człowieka nowoczesnego.

3. Zdecydowana większość badanych pozytywnie ocenia decyzje sąsiadów związane z podjęciem i rozwijaniem działalności przedsiębiorczej (w turystyce). Jest to kolejny przejaw, a zarazem swoisty miernik ich świadomości i postaw wobec przedsiębiorczości. Wysoka jest również samoocena badanych, ponad połowa określa się bowiem jako osoby przedsiębiorcze.

4. Wysokiemu poziomowi świadomości na temat istoty przedsiębiorczości oraz pozytywnej ocenie działań przedsiębiorczych sąsiadów nie towarzyszy wystarczająca wiedza umożliwiająca badanym podjęcie własnej działalności. Sytuacja taka wymaga wzmocnienia działań edukacyjnych i doradczych. Jest to postulat kierowany przede wszystkim pod adresem ośrodków doradztwa rolniczego, ale też całego systemu edukacji.

5. Postawy badanych wobec przedsiębiorczości są w większości pozytywne, to, czy i na ile przerodzą się one w konkretne działania przedsiębiorcze, zależy w dużym stopniu od aktywności władz i samorządów lokalnych, przez stwarzanie klimatu do rozwoju przedsiębiorczości w gminie, promowanie i wspieranie przedsiębiorczych zachowań w istniejących już na terenie gminy podmiotach gospodarczych i w całym środowisku lokalnym, kształtowanie korzystnych walorów użytkowych zwiększających atrakcyjność gminy dla istniejących już i potencjalnych inwestorów i mieszkańców oraz ich promocja. O ile bowiem jeszcze do niedawna o atrakcyjności gminy dla inwestorów decydowały tradycyjne, tzw. *twarde* czynniki lokalizacyjne (położenie geograficzne, jej usytuowanie wobec otoczenia regionalnego i krajowego, dostęp i niezawodność funkcjonowania urządzeń infrastruktury technicznej, zasoby pracy, lokalny rynek zbytu, dostępność terenów i obiektów oraz koszty ich pozyskania), to obecnie coraz większego znaczenia nabierają tzw. *miękkie* czynniki lokalizacyjne, a głównie sposób zarządzania gminą przez jej władze samorządowe. Badani mieszkańcy wsi bardzo krytycznie ocenili działalność samorządów lokalnych na rzecz wspierania rozwoju przedsiębiorczości.

PIŚMIENNICTWO

- Buks J., Chmieliński P., Otłowska A., 2006: Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich – stan i perspektywy rozwoju. IERGŻ-PIB, Warszawa.
- Drucker P., 2004: Natchnienie i fart czyli innowacja i przedsiębiorczość. Wyd. Studio Emka, Warszawa.

- Kłodziński M., Fedyszak-Radziejowska B. (red.), 2002: Przedsiębiorczość wiejska w Polsce i krajach Unii Europejskiej. IRWiR PAN, Warszawa.
- Kozielecki J., 1987: Koncepcja transgresyjna człowieka. PWN, Warszawa.
- Przychodzeń J., 2000: O humanistyczny wymiar przedsiębiorczości wiejskiej. SGGW, Warszawa.
- Rosner A., 2002: Wiejskie obszary kumulacji barier rozwojowych. IRWiR PAN, Warszawa.
- Strużycki M. (red.), 2006: Przedsiębiorczość w teorii i praktyce. SGH, Warszawa.

ENTREPRENEURSHIP IN THE PUBLIC AWARENESS OR RURAL INHABITANTS – EXAMPLE OF THE CHOSEN COMMUNES IN THE EAST BORDERLAND OF POLAND

Abstract. Because of the multiplication of his phenomenon, entrepreneurship is the object of interest of many scientific disciplines, such as economy, marketing, phraseology, sociology, psychology. In most research approaches it is connected with economic activity, however public awareness of entrepreneurship and its connection with definite human features or groups of human features is rarely regarded. Developing entrepreneurship is particularly necessary in the rural areas. It is the condition of overcoming of many unfavorable occurrences in these regions, e.g. unemployment, deteriorating financial status of village families, claiming approaches. The purpose of this study is to present: how rural citizens understand the essence of entrepreneurship, which features characterize a man of initiative according to them, how they estimate entrepreneurship of their neighbors, how they explain the barriers with developing new activities, if, according to them, the self-government of the communes create good atmosphere for enterprise development. The research of which results are presented in this study were done in 2006 among the inhabitants of six village communes of east borderland in Poland.

Key words: entrepreneurship, public awareness, rural areas, east borderland, Poland

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 20.08.2007

TENDENCJE ZMIAN NA OBSZARACH WIEJSKICH W POLSCE

Anna Skwara

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Streszczenie. W artykule zawarto opis i diagnozę przeobrażeń społeczno-ekonomicznych zachodzących na obszarach wiejskich w Polsce po 1989 r., początku transformacji systemowej. Podjęto próbę oceny wpływu procesów demograficznych i społecznych na rozwój tych obszarów. Zmiany i kierunki zachodzących przeobrażeń miały zarówno wpływ stymulujący rozwój (np. sukcesywna poprawa poziomu wykształcenia mieszkańców wsi), ale także go hamujący (takie jak rosnące bezrobocie, migracje mieszkańców itp.). W artykule poszukuje się źródeł i przyczyn społeczno-ekonomicznych uwarunkowań zachodzących przeobrażeń.

Słowa kluczowe: obszary wiejskie, zmiany demograficzne, procesy migracyjne, Polska

WSTĘP

Największymi problemami obszarów wiejskich w Polsce są jawne i ukryte bezrobocie, zła sytuacja dochodowa (przy dużym zróżnicowaniu i szerokim zakresie ubóstwa i niedostatku), ograniczony rynek pracy (w tym małe możliwości zatrudnienia w pozarolniczych miejscach pracy), niski poziom edukacji, opieki zdrowotnej i usług publicznych, a także narastający chaos w zagospodarowaniu przestrzeni wiejskiej. Z drugiej zaś strony wiele cech i niewykorzystanych dotychczas możliwości terenów wiejskich stanowią szanse rozwojowe i przewagi komparatywne w porównaniu z bardziej industrialnymi gospodarkami krajów zachodnich.

DEFINICJE OBSZARÓW WIEJSKICH¹

Obszary wiejskie w Polsce definiowane są jako *tereny położone poza granicami administracyjnymi miast*. Na podstawie podziału terytorialnego według rejestru TERYT,

Adres do korespondencji – Corresponding author: Anna Skwara, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, e-mail: anna.skwara@mrr.gov.pl

¹ Charakterystyka obszarów wiejskich w Polsce w 2005 r., GUS.

za obszary wiejskie uznaje się gminy wiejskie i część wiejską gmin miejsko-wiejskich. Wyodrębnienie części gminy miejsko-wiejskiej, tj. części obejmujących miasto i obszar wiejski, jest możliwe gdyż części te mają odrębne identyfikatory terytorialne, co pozwala na gromadzenie i przedstawianie danych statystycznych w podziale na miasto i wieś.

Obszary wiejskie stanowią 93,2% powierzchni kraju (dane GUS, 2005 r.), a zatem ich znaczenie zarówno z punktu widzenia ekonomicznego, społecznego, jak i środowiskowego jest ogromne.

Obszary wiejskie można wyodrębnić także wg kryterium opartego na wskaźnikach gęstości zaludnienia. Najpowszechniej stosowana jest klasyfikacja OECD, gdzie za obszary wiejskie uznaje się tereny o gęstości zaludnienia do 150 osób/km² oraz kryterium Eurostatu (stopnia urbanizacji) klasyfikujące obszar jako wiejski, gdy gęstość jego zaludnienia wynosi do 100 osób/km².

W 2005 r. średnia gęstość zaludnienia w Polsce wynosiła 122 osoby/km². W miastach na 1 km² przypadało średnio 1098 osób, natomiast na wsi 51. Wskaźnik ten był znacznie zróżnicowany przestrzennie. Najmniejszą gęstością zaludnienia charakteryzowały się obszary wiejskie województw warmińsko-mazurskiego i zachodniopomorskiego – 24 osoby/km², a największą województw małopolskiego (122 osoby/km²) i śląskiego (117 osób/km²), co przełożyło się na przeciętną liczbę ludności przypadającą na jedną miejscowość wiejską. W województwach tych średnio na miejscowość wiejską przypadało najwięcej ludności w Polsce, odpowiednio 835 i 762 osoby. Wzrost omawianego wskaźnika w latach 2000–2005 odnotowano prawie we wszystkich województwach. Tylko w województwie podlaskim zarejestrowano nieznaczny jego spadek.

Obszary wiejskie w Polsce były zamieszkane w 2005 r. przez 14,7 mln osób, tj. 38,6% ogółu społeczeństwa. Według prognoz GUS, udział ludności miejskiej w skali kraju będzie się sukcesywnie zmniejszać na korzyść ludności wiejskiej. Zmiany wielkości i struktury populacji ludności wiejskiej kształtują się głównie pod wpływem przyrostu naturalnego i migracji.

ZMIANY DEMOGRAFICZNE NA OBSZARACH WIEJSKICH W POLSCE

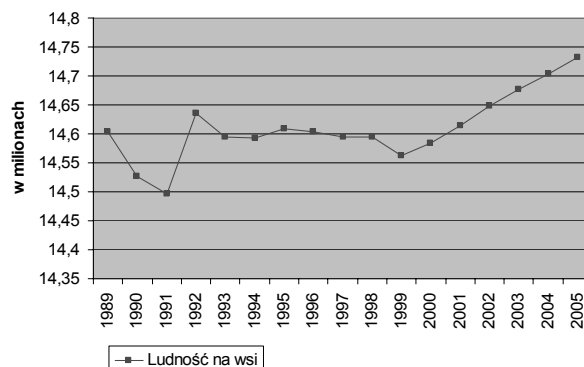
Po drugiej wojnie światowej obserwowano stały wzrost liczby ludności, przede wszystkim w miastach. Wynikało to głównie ze znacznego napływu ludności ze wsi – przyrost naturalny w mieście był niższy niż na wsi, ale równoważony był dużym napływem migracyjnym. Liczba ludności wiejskiej utrzymywała się w okresie powojennym na podobnym poziomie.

Późniejsze lata pokazały osłabienie natężenia zachodzących zjawisk demograficznych. Napływ ludności ze wsi do miast został zatrzymany przez ograniczenia rynku pracy. Osłabło tempo przyrostu naturalnego i po raz pierwszy zanotowano ogólny ubytek ludności. Odnotowano niespotykane wcześniej zjawisko napływu ludności z miast na tereny wiejskie, który przeważał nad odpływem ze wsi do miast.

Pomimo ogólnego dodatniego bilansu migracyjnego na wsi, na obszarach wiejskich, zwłaszcza Polski wschodniej, występowało zjawisko depopulacji wraz z towarzyszącymi mu niekorzystnymi zmianami struktury populacji wg płci i wieku. Obserwowano proces starzenia się ludności wiejskiej, w tym z przewagą kobiet w najstarszej grupie wiekowej.

Zjawiska te zachodziły głównie na obszarach peryferyjnych, z dominującą funkcją rolnictwa, gdzie widoczny był proces narastania ubóstwa, a poziom PKB per capita był niski. Saldo migracji na tych obszarach było na ogół ujemne, a ludność odpływająca ze wsi kierowała się przeważnie do średnich i dużych miast.

Dane GUS odnoszące się do zmian w czasie liczby ludności wg miejscowości wskazują, że szczególnie duże zmiany w kierunku depopulacji zachodziły w obrębie wsi najmniejszych (poniżej 100 mieszkańców), z których to miejscowości w okresie między spisami ludności w latach 1996–2002 ubyło w niektórych regionach kraju nawet ponad 20% mieszkańców. Na pozostałych obszarach wiejskich również obserwowano odpływ mieszkańców, chociaż w mniejszym stopniu. Koncentracja ludności następowała głównie w strefach podmiejskich dużych ośrodków miejskich. Od 1999 r. (por. wykres 1) następuje odpływ mieszkańców z miast w ich dotychczasowych granicach administracyjnych głównie do strefy podmiejskiej².



Wykres 1. Zmiany liczby ludności na wsi (w mln) na przestrzeni lat 1989–2005

Graph 1. Changes to the population number in rural areas (in million) in 1989–2005

Źródło: Na podstawie danych GUS.

Source: Based on Central Statistical Office data.

Przez dziesięciolecia w strukturze wiejskiej migracji obserwowano zwiększony odpływ młodych kobiet do miast, co skutkowało defeminizacją wsi – w niektórych gminach na obszarach odpływowych na 100 mężczyzn w wieku 20–39 lat wciąż przypadało mniej niż 70 kobiet (dane z 2002 r. z Narodowego Spisu Powszechnego). Mniejsze szanse na założenie rodziny dla mieszkańców wsi będących w wieku matrymonialnym to ważny, negatywny czynnik rozwoju demograficznego – niedobór młodych kobiet powodował m.in. spadek liczby zawieranych małżeństw, a to z kolei przyczyniało się do spadku liczby urodzeń i nasilenia procesów starzenia się ludności. Obszary wiejskie, na których dochodzi do takich zjawisk, przestają się rozwijać, a nawet cofają się w rozwoju.

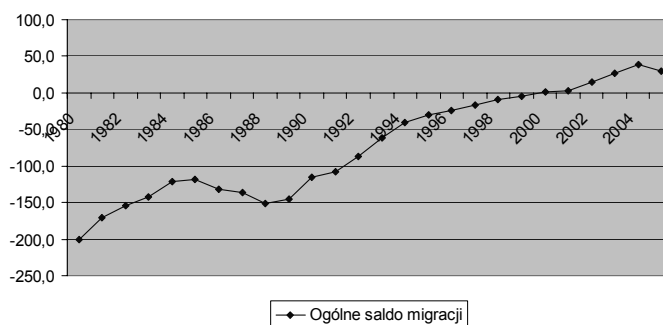
W ostatnich latach sytuacja w tym zakresie ulega powolnej poprawie – niedobór kobiet w wieku matrymonialnym uległ złagodzeniu w związku ze zmniejszeniem się liczby ludności migrującej do miast. Spowolnienie migracji do miast oraz wzrost liczby ludności napływającej na wieś to nowe zjawisko obserwowane po 2000 r. (wykres 2).

² „Przestrzenne zagospodarowanie Polski na początku XXI wieku”, Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN, Warszawa 2006.

W ostatnich latach liczba mieszkańców wsi zwiększa się konsekwentnie pomimo wyraźnego spadku przyrostu naturalnego (por. wykres 1 i wykres 3). Nastąpiło spowolnienie tempa migracji ze wsi do miast, co jest wynikiem głównie pojawienia się nowych miejsc pracy na wsi oraz zmian struktury źródeł utrzymania (w dochodach ludności wiejskiej maleje udział zatrudnienia tylko w rolnictwie na rzecz rosnącej roli pracy zarobkowej poza rolnictwem). Pewien wpływ na odwrócenie się kierunku migracji z miast na wieś mogą mieć wyższe i rosnące szybciej koszty utrzymania w mieście.

Dynamicznie rozwija się także na obszarach wiejskich funkcja mieszkalnictwa. Widoczne jest w Polsce, podobnie jak w innych państwach Unii Europejskiej (niektóre regiony Francji oraz Wielkiej Brytanii), zjawisko przemieszczania się części ludności miejskiej na tereny wiejskie w celu zamieszkania w pobliżu miast. Na opuszczenie aglomeracji decydują się przede wszystkim ludzie zamożni i dobrze wykształceni.

Według prognoz GUS, udział ludności miejskiej w łącznej liczbie ludności prawdopodobnie będzie się sukcesywnie zmniejszać na korzyść ludności wiejskiej. W 2005 r. 61% ludności ogółem stanowiła ludność miast, a 39% ludność wsi. W 2030 r. udział ludności miejskiej spadnie do poziomu 57% a ludności wiejskiej wzrośnie do poziomu 43%.

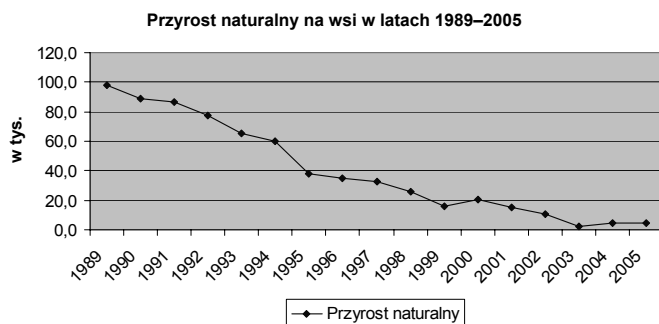


Wykres 2. Ogólne saldo migracji na wsi w latach 1980–2005

Graph 2. Overall migration balance in rural areas in 1980–2005

Źródło: Na podstawie danych GUS.

Source: Based on Central Statistical Office data.



Wykres 3. Przyrost naturalny na wsi w latach 1989–2005 (w tys. osób)

Graph 3. Population growth in rural areas in 1989–2005 (in thousand)

Źródło: Na podstawie danych GUS.

Source: Based on Central Statistical Office data.

Podobnie jak w całym kraju, na obszarach wiejskich odnotowano gwałtownie malejący przyrost naturalny ludności. Jednak na wsi wciąż osiąga on wartości dodatnie (w 2005 r. przyrost naturalny na obszarach wiejskich kształtował się na poziomie 4,3 tys., natomiast w miastach był ujemny i wynosił -8,2 tys.).

Jednym z ważniejszych czynników oceny stanu populacji jest procentowy udział osób w różnych kategoriach wiekowych – w wieku przedprodukcyjnym, produkcyjnym i poprodukcyjnym. Dane te charakteryzują bowiem potencjalne zasoby pracy, dotyczy to przede wszystkim liczby ludności w wieku produkcyjnym.

W analizowanych latach udział ludności w wieku produkcyjnym (od 18 do 59 lat kobiety/64 – mężczyźni) w stosunku do ogółu ludności obszarów wiejskich rośnie i wynosił w 2005 r. 60,2%. Niekorzystnym zjawiskiem natomiast jest malejący udział ludności w wieku poniżej 20 lat w strukturze ogólnej ludności. Główny wpływ na liczebność tej grupy miała zmniejszająca się co roku liczba urodzeń. Przewiduje się, iż w perspektywie najbliższych 10–20 lat te tendencje utrzymają się. Nastąpi więc gwałtowne starzenie się ludności. Znaczny przyrost nastąpi w najstarszych grupach wieku. Liczba osób w wieku 85 lat i więcej wzrośnie do 2010 r. o 50% i osiągnie pół miliona, a w 2030 r. do prawie 800 tys. (obecnie liczba osób w tym wieku wynosi niespełna 320 tys.).³

Ważnym wskaźnikiem informującym o żywotności obszaru jest stosunek populacji osób w wieku poprodukcyjnym do grupy w wieku przedprodukcyjnym. Zarówno w całym kraju, jak i na obszarach wiejskich zaobserwowano zwiększające się wartości tego wskaźnika, co świadczy o starzeniu się populacji ludności danego obszaru.

Zmiany demograficzne w istotny sposób wpływają na kształt sytuacji społeczno-gospodarczej kraju. Są one także ważnym czynnikiem współkształtującym w długim okresie sytuację na rynku pracy. Duża liczba osób w wieku niemobilnym w średnim okresie powoduje spadek przeciętnej aktywności zawodowej i zatrudnienia.

Obecnie w Polsce możemy zaobserwować dwa wyże demograficzne w wieku produkcyjnym: osób urodzonych w dziesięcioleciu powojennym (zwłaszcza w pierwszej połowie lat pięćdziesiątych) oraz na przełomie lat siedemdziesiątych i osiemdziesiątych. Na polski rynek pracy oddziałują dwa ważne zjawiska o charakterze demograficznym. Po pierwsze, osoby ze starszego wyżu, przekraczające pięćdziesiąty rok życia, wchodzą do grupy o podwyższonym ryzyku opuszczenia zatrudnienia na rzecz bierności lub bezrobocia. Po drugie, na rynek pracy już od kilku lat wchodzą osoby z młodszego wyżu demograficznego⁴.

Według danych GUS za IV kwartał 2006 r., aktywni zawodowo w wieku 15 lat i więcej liczyli w Polsce ogółem 16,99 mln osób, tj. o 1,71% mniej niż przed rokiem. Wzrosła o 3,62% liczba osób pracujących i zmalała o 28,24% populacja osób bezrobotnych. Podobnie kształtowały się zmiany zarówno na obszarach miejskich, jak i wiejskich. W porównaniu do obszarów miejskich znacząco wzrósł na obszarach wiejskich odsetek ludności biernej zawodowo (3,33% wobec 1,93%). Wskaźnik zatrudnienia⁵ w obu przypadkach wzrósł, jednakże na obszarach wiejskich był wyższy niż w miastach (48,8% wobec 46,8%).

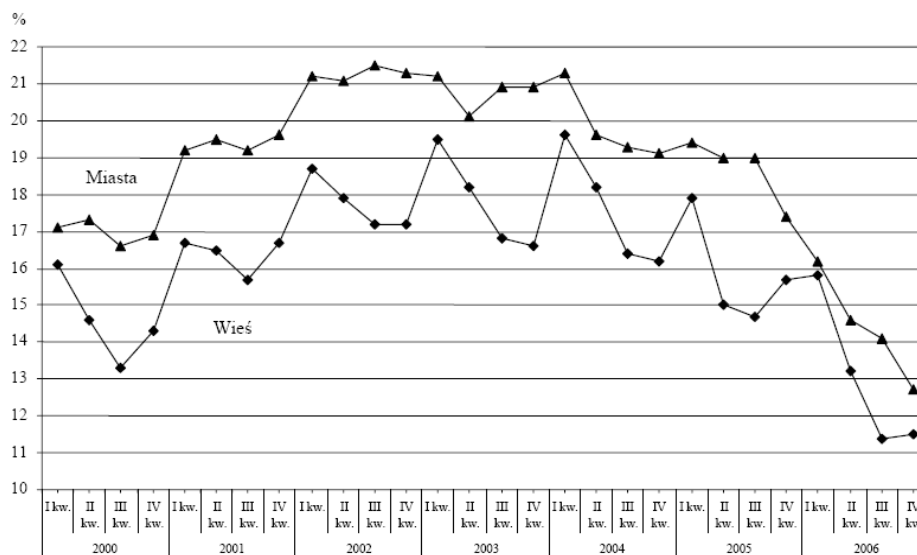
³ Prognozy GUS.

⁴ Podstawowe informacje o rozwoju demograficznym Polski do 2006 roku, GUS, 2007.

⁵ Wskaźnik zatrudnienia obliczono jako udział pracujących w liczbie ludności w wieku 15 lat i więcej.

Większa, w porównaniu z miastem, aktywność zawodowa ludności w wieku 15 lat i więcej na wsi oraz wyższy wskaźnik zatrudnienia wynika z faktu zaliczania osób z gospodarstw rolnych do aktywnych i zatrudnionych, nawet w przypadku ich pracy w bardzo niewielkim wymiarze w tych gospodarstwach.

W IV kwartale 2006 r. stopa bezrobocia ogółem wyniosła 12,2%, a natężenie tego wskaźnika spadło zarówno w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku (o 4,5 pkt), jak i w stosunku do poprzedniego kwartału (o 0,8 pkt). Stopa bezrobocia dla osób mieszkających w miastach była nieco wyższa niż dla mieszkańców wsi – w IV kwartale 2006 r. różnica ta wyniosła 1,2 pkt. W ciągu roku stopa bezrobocia w miastach zmalała o 4,7 pkt, na wsi o 4,2 pkt i wyniosła odpowiednio 12,7% i 11,5% (wykres 4). Warto podkreślić, że kształtowanie się stopy bezrobocia na wsi jest związane bardziej z porami roku niż w miastach.



Wykres 4. Stopa bezrobocia w Polsce w miastach i wsiach w kwartałach lat 2000–2006

Graph 4. Unemployment rate in Poland in urban and rural areas by quarters in 2000–2006

Źródło: Dane zostały opracowane na podstawie reprezentacyjnego Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności (BAEL) w Polsce, IV kwartał 2006, GUS, Warszawa 2007.

Source: Data developed based on the representative Survey of the Economic Activity of Population (BAEL) in Poland, IV quarter 2006 Central Statistical Office, Warsaw 2007.

W ujęciu przestrzennym bezrobocie utrzymuje się na obszarach zachodniej i północnej Polski, co jest głównie związane z upadkiem uspołecznionej gospodarki rolnej na obszarach wiejskich. Najniższe bezrobocie niezmiennie utrzymuje się w dużych aglomeracjach (Warszawa, Poznań, Kraków, Trójmiasto, Wrocław). Pomimo odnotowywanego powolnego spadku ogólnego poziomu bezrobocia, sytuacja niektórych regionów, zwłaszcza znajdujących się dotychczas w recesji, pogarsza się (na obszarach tych obserwowano większy odpływ mieszkańców).

GLÓWNE WYZWANIA DLA TERENÓW WIEJSKICH W POLSCE

Pomimo zmniejszającego się udziału pracujących w rolnictwie w stosunku do ogółu pracujących (16,6% w 2005 r. wobec ok. 17,6% w 2004 r.), wskaźnik ten jest nadal w Polsce jednym z najwyższych spośród krajów Unii Europejskiej.

Jednocześnie należy wspomnieć, że tak duży odsetek osób pracujących w rolnictwie polskim wytwarza wartość dodaną brutto stanowiącą tylko 3,1% produktu krajowego brutto, dla porównania, 7,4% pracujących w rolnictwie w UE-27 generuje wartość dodaną brutto stanowiącą 2,2% PKB⁶, a 3,8% pracujących w UE-15 2% PKB. Przyjmując odpowiednią relację wobec UE-15, wartość dodana brutto wytworzona przez rolników w kraju powinna stanowić 9,26% PKB. Wskazuje to na niską produktywność rodzimego rolnictwa i zmniejszające się znaczenie rolnictwa we współczesnych gospodarkach państw rozwiniętych ze względu na udział w wypracowanym dochodzie⁷.

Udział pracujących w rolnictwie w kraju maleje w wolnym tempie głównie z powodu braku wciąż dostatecznej liczby miejsc pracy na obszarach wiejskich oraz niskiej aktywności w podejmowaniu działalności pozarolniczej. Przy ogólnie wysokim poziomie zatrudnienia w rolnictwie w niektórych regionach Polski (głównie na wschodzie) występuje problem braku następców w gospodarstwach i wyludnianie się terenów wiejskich.

W wielu zacofanych, depopulacyjnych regionach występują tzw. gospodarstwa socjalne, które utrzymują się głównie z rent, emerytur i zasiłków socjalnych (dla słabszych grup w społeczeństwie środki finansowe pozyskiwane w postaci zasiłków, rent, emerytur, stypendiów, alimentów są łatwo dostępne, ich otrzymanie nie jest obwarowane zasadami wymagającymi dużej mobilizacji ekonomicznej gospodarstwa rolnego i rolnika).

Na obszarach wiejskich obserwuje się zjawisko rozszerzania obszarów biedy. Samo rolnictwo przynosi coraz skromniejsze dochody lub pozwala tylko na minimum egzystencji (decydujące dla spadku opłacalności produkcji i dochodów rolniczych były generalnie niekorzystne dla rolnictwa ceny produktów rolnych oraz ich relacje do cen koniecznych nakładów środków produkcji oraz innych towarów i usług; duży wpływ ma również niska opłata pracy rolników w porównaniu z opłatą pracowników innych gałęzi gospodarki).

Jednocześnie istnieje szeroko rozpowszechniony problem rozdrobnienia gospodarstw rolnych, głównie w sektorze gospodarstw indywidualnych, których w 2005 r. było około 2734 tys. Większość z nich nie produkuje na rynek, lub przeznacza więcej na samozaopatrzenie niż sprzedaje. Po 1990 r. następowało systematyczne zmniejszanie się liczby gospodarstw rolnych. Wśród gospodarstw indywidualnych postępuje proces polaryzacji, polegający na zwiększaniu się liczby gospodarstw najmniejszych i największych kosztem gospodarstw średnich.

W warunkach polskich jedną z głównych barier w podejmowaniu działalności pozarolniczej w gospodarstwach rolnych jest brak kapitału i relatywnie niski poziom wykształcenia ludności zamieszkującej tereny wiejskie.

Obok najwyższego poziomu wykształcenia ludności największych miast i obszarów metropolitalnych (17,5% ludności miast miało wykształcenie wyższe) odnotowuje się

⁶ „Growing Regions, growing Europe”, Fourth report on economic and social cohesion, Communication from the Commission, provisional version, May 2007.

⁷ „Ocena postępów Polski w zakresie spójności z Unią Europejską”, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Raport 2007.

bardzo mały odsetek ludności z wykształceniem wyższym w regionach peryferyjnych (na wsi odsetek ten wynosi 5,4%) (dane GUS na koniec 2004 r.). W niektórych gminach wiejskich udział ludności z wykształceniem nie wyższym niż podstawowe przekracza 40% (dane GUS za 2004 r.). Niski poziom wykształcenia ludności na obszarach wiejskich i w małych miastach wynika ze słabego poziomu rozwoju gospodarczego i z opisanego już wcześniej zjawiska stałego odpływu ludności lepiej wykształconej i przedsiębiorczej, głównie w młodszych kategoriach wiekowych (20–30 lat), do dużych ośrodków i aglomeracji oraz za granicę.

Migracje za granicę są ostatnio zauważalnym zjawiskiem na polskim rynku pracy. Już występują braki pracowników niektórych specjalizacji, presja na wzrost wynagrodzeń bez powiązania ze wzrostem wydajności pracy czy też negatywne zjawiska społeczne spowodowane rozdzieleniem rodzin. Największą grupę migracyjną stanowią młodzi ludzie, którzy (zwłaszcza ci wykształceni) traktują wyjazd jako doświadczenie zawodowe, duży krok w przyszłej karierze zawodowej. Dodatkowymi czynnikami, które przyczyniają się do migracji zarobkowej młodych polskich pracowników, są: brak perspektyw dla usamodzielnienia się materialnego i ciągła zależność od wsparcia rodziców. Niezbędne zatem wydają się zmiany w prawie (np. obniżenie podatków, kosztów pracy) oraz odpowiednie działania organów państwa, których zadaniem powinno być zahamowanie emigracji młodych, skłonnych do podejmowania ryzyka i energicznych pracowników z Polski lub też stworzenie na tyle atrakcyjnych warunków, aby mogli oni w przyszłości wrócić do kraju i wykorzystać nabyte kwalifikacje i багаż doświadczeń⁸.

Pozarolnicza działalność gospodarcza na obszarach wiejskich odbywa się głównie w małych, tzw. „rodzinnych” firmach, w których zatrudniani są przede wszystkim członkowie rodzin. Powstające na obszarach wiejskich podmioty gospodarcze w większości nastawione są na zaspokojenie lokalnych potrzeb. W 2005 r. spośród wszystkich osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą zarejestrowanych w rejestrze REGON 24,8% prowadziło działalność na obszarach wiejskich. Większość (98,4%) stanowiły osoby fizyczne zatrudniające do 9 osób. Według rejestru REGON, w 2005 r. na obszarach wiejskich zarejestrowano 61,5 tys. przedsiębiorców, co stanowiło 27,6% wszystkich zarejestrowanych w tym roku w Polsce.

Zakłada się, iż spadek zatrudnienia w rolnictwie oraz zakładane zmniejszenie się poziomu bezrobocia jawnego i ukrytego na wsi może spowodować wzrost możliwości zatrudnienia pozarolniczego. Tendencja ta wyraża się w tworzeniu miejsc pracy poprzez uruchamianie działalności gospodarczej na własny rachunek i rozwój sektora MSP na wsi, z dominacją sektora usług, uruchamianiu różnorodnej działalności pozarolniczej w gospodarstwach rolnych (w postaci przetwórstwa płodów rolnych, agroturystyki, rękodziela), zatrudnianiu mieszkańców wsi poza miejscem zamieszkania w postaci telepracy, różnych form e-biznesu oraz rozwoju nowych sfer działalności gospodarczej w postaci usług domowych, np. zakładanie i pielęgnacja ogrodów (parków), opieka domowa i medyczna nad ludźmi starszymi, prowadzenie gospodarstwa domowego, ochrona obiektów itp. Niedorozwój usług na obszarach wiejskich jest jak dotychczas barierą, ale może się

⁸ „Migracja pracowników – szansa czy zagrożenie?”. Raport firmy doradczej KPMG przygotowany na podstawie badań przeprowadzonych we wrześniu 2006 r. na reprezentatywnej próbie 104 przedsiębiorstw produkcyjnych, usługowych i handlowych działających na polskim rynku.

też przekształcić w szansę rozwoju dla przedsiębiorczości, szczególnie w formie małych i średnich firm.

W procesach rozwoju obszarów wiejskich szczególna rola przypada ośrodkom miejskim, w których ludność wiejska może znaleźć miejsca pracy i podwyższać poziom edukacji i umiejętności oraz znaleźć zaspokojenie potrzeb zdrowotnych i aspiracji kulturalnych. W tym kontekście szczególne znaczenie ma wspieranie rozwoju tych funkcji miast, które związane są bezpośrednio z procesami restrukturyzacyjnymi na obszarach wiejskich, w tym zwłaszcza usług zdrowotnych, edukacji na poziomie szkolnictwa średniego, rozwoju MSP w sektorach pozarolniczych, turystyki przyjazdowej, funkcji uzdrowiskowych itp., przy zapewnieniu dostępności komunikacyjnej w relacji miasto-wieś.

PODSUMOWANIE

W podsumowaniu zestawiono najważniejsze elementy niewystarczająco jak dotychczas wykorzystanego potencjału regionów wiejskich w Polsce, a stanowiącego zarazem szansę dla rozwoju obszarów wiejskich w przyszłości.

Polska charakteryzuje się bogactwem walorów przyrodniczych, dużą różnorodnością gatunków, ekosystemów i krajobrazu. Zatem nie w pełni jeszcze wykorzystywany element obszarów wiejskich, jakim są zasoby środowiska naturalnego i bogactwo polskiej przestrzeni przyrodniczej, może w większym stopniu generować rozwój społeczno-gospodarczy tych obszarów w przyszłości, zwłaszcza poprzez rozwój turystyki. Szczególnie cenne cechy wiejskiego krajobrazu to różnorodność biologiczna ekosystemów leśnych łąkowych i polnych, urozmaicona rzeźba terenu, duża liczba ekosystemów jeziornych i błotnych, różnorodność krajobrazowa z obiektami przyrodniczymi prawnie chronionymi, jak i elementami nieprzyrodniczymi.

Wzrasta zainteresowanie polskiego społeczeństwa, w tym także rodzimych i zagranicznych turystów, atrakcyjnością zasobów kultury materialnej i niematerialnej oraz dziedzictwa kulturowego. Podkreślić należy bogactwo dziedzictwa kultury materialnej Polski, na które składają się takie elementy, jak architektura, sztuka oraz zanikające w Europie formy gospodarowania, i przejawy folkloru, które wciąż można spotkać w wielu wiejskich środowiskach, a nie wyłącznie w skansenach.

Rośnie popyt na ekologiczne produkty żywnościowe. Żywność produkowana bardziej tradycyjnymi metodami, mniej przetworzona przez przemysł znajduje coraz więcej nabywców na rynku wewnętrznym (głównie w miastach) oraz za granicą (zwłaszcza rynek niemiecki stanowi potencjalną szansę dla wzrostu eksportu tego rodzaju żywności). Rynek żywności ekologicznej w Polsce jest wciąż niewielki i słabo rozwinięty, ale jego potencjał wzrostowy wygląda bardzo obiecująco. Jest to dotychczas niewykorzystana szansa wielofunkcyjnego rozwoju wsi, dodatkowych źródeł dochodu dla ludności rolniczej.

Zwolenników i naśladowców zyskuje rolnictwo zintegrowane, stosujące zasady dobrego gospodarowania (dobrej praktyki rolniczej) i kładące nacisk na precyzyjne i ściśle kontrolowane stosowanie nakładów pochodzenia przemysłowego. Eksportowane z Polski produkty rolne o wysokiej jakości, bezpieczeństwie ekologicznym, odrębnych walorach smakowych i kulturowym kontekście ich wytwarzania znajdują nabywców w bogatszych

regionach krajów sąsiednich, są też szansą rozwoju agroturystyki, turystyki i aktywizacji gospodarek wielu wiejskich regionów.

Poprawa warunków życia i sytuacji dochodowej ludności wiejskiej wiązać się będzie z wielofunkcyjnym rozwojem obszarów wiejskich, powstawaniem alternatywnych do produkcji rolnej źródeł dochodów oraz rozbudową i poprawą stanu infrastruktury społecznej i technicznej wsi. Rozbudowa infrastruktury wpłynie na wzrost atrakcyjności terenów wiejskich jako miejsca zamieszkania, a także na poprawę ich dostępności. Atutem może być dobrze rozwinięta krajowa sieć kolejowa z relatywnie równomiernym rozmieszczeniem przestrzennym.

Nie w pełni wykorzystanym potencjałem obszarów wiejskich jest duży areal ziemi rolniczej oraz jej relatywnie niska cena (średnia cena hektara ziemi jest wciąż niższa od przeciętnej w Unii Europejskiej). Duże zasoby względnie taniej siły roboczej, a tym samym niskie koszty jednostkowe pracy i ziemi dają przewagi komparatywne w sektorach i kierunkach produkcji, gdzie nakłady pracy i ziemi są tradycyjnie wysokie. Przewagi cenowe produkcji rolnej będą się jednak wyczerpywać w miarę pogłębiania procesów europejskiej integracji gospodarczej.

Niski jak dotychczas stopień specjalizacji (głównie w produkcji) daje dużą elastyczność wyboru i zmian kierunków produkcji i usług. Jednocześnie różnorodna i wielokierunkowa produkcja gospodarstw rolnych stanowi duże zaplecze surowcowe przetwórstwa.

Przewaga tradycyjnego rolnictwa (gospodarstwa i farmy o rodzinnym charakterze) prowadzonego sposobami ekstensywnymi, bez nadmiernej koncentracji w chowie zwierząt, a także przy względnie niskim poziomie chemizacji, jest szansą uniknięcia błędów wielu krajów zachodnich, tj. nadmiernego uprzemysłowienia produkcji i przetwórstwa żywności, a tym samym wykorzystania tego pozornego opóźnienia rozwojowego jako szansy rozwoju i wzrostu produkcji bardziej cenionej przez konsumentów i poszukiwanej obecnie na rynkach żywności ekologicznej.

Czystość gleb (pod względem zawartości metali ciężkich), ekstensywne sposoby upraw i rolniczego użytkowania terenów to kolejne cechy pozytywnie wyróżniające Polskę na tle wielu krajów Unii Europejskiej i tworzące korzystne warunki do rozwoju turystyki, w tym agro- i ekoturystyki.

Dobry jest stan organizacji publicznej służby doradztwa rolniczego. Sieć placówek doradztwa rolniczego jest rozmieszczona proporcjonalnie we wszystkich wiejskich regionach kraju, doradcy mają ogromne doświadczenie w pracy z rolnikami i mieszkańcami wsi. Na stanowiskach doradców zatrudniani są przeważnie ludzie mający dyplom uczelni wyższej, tym samym niskie na ogół wykształcenie ludności rolniczej poprzez efektywny system doradztwa staje się mniej dotkliwą barierą rozwoju wsi. Obserwuje się olbrzymie zainteresowanie zarówno służb doradczych, jak i samych mieszkańców wsi – rolników i przedsiębiorców – instrumentami wsparcia publicznego, które zaczęły funkcjonować w Polsce po wejściu do UE wraz z wprowadzeniem mechanizmów wspólnej polityki rolnej, polityki regionalnej czy pomocy dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Wzrasta poziom świadomości ekologicznej społeczeństwa i akceptacja dla działań prośrodowiskowych, tym samym bogate środowisko naturalne i jego bioróżnorodność mogą być użytkowane zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju dla celów społecznych i gospodarczych w dbałości o jego naturalny stan i ochronę przed zagrożeniami.

Zakładany wzrost znaczenia energii odnawialnej w bilansie energetycznym kraju to szansa dla poprawy produkcji i przetwórstwa rolniczych surowców energetycznych, a także rozwoju związanych z tym usług. Ocenia się, że wykorzystanie odnawialnych źródeł energii, w tym biomasy, wpłynie korzystnie na rynki rolne pobudzając popyt na surowce roślinne. Spowoduje to zmniejszenie ilości ziemi odłogowanej i ugorowanej, zwiększy dochody rolników i uczyni je bardziej stabilnymi w wyniku kontraktacji surowca, co z kolei powinno zaowocować zwiększeniem nakładów na środki produkcji i zwiększeniem plonów również innych roślin uprawnych.

PIŚMIENNICTWO

- Communication from the European Commission; 2007; Growing Regions, growing Europe, Fourth report on economic and social cohesion, provisional version.
- GUS; 2007; Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności (BAEL) w Polsce w IV kwartale 2006, Warszawa.
- GUS; 2007; Podstawowe informacje o rozwoju demograficznym Polski do 2006 roku, Warszawa.
- GUS; 2006; Rocznik Statystyczny Rolnictwa i Obszarów Wiejskich 2006; Zakład Wydawnictw Statystycznych; Warszawa.
- Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN; 2006; Przestrzenne zagospodarowanie Polski na początku XXI wieku; Warszawa.
- KPMG – firma doradcza; 2006; Migracja pracowników – szansa czy zagrożenie – raport.
- Ministerstwo Rozwoju Regionalnego; 2007; Ocena postępów Polski w zakresie spójności z Unią Europejską; Warszawa.
- Urząd Statystyczny w Olsztynie – Ośrodek Badań Ekonomiczno-Rolniczych i Infrastruktury Wsi; 2006; Charakterystyka obszarów wiejskich w Polsce.

CHANGES AT RURAL AREAS IN POLAND

Abstract. The article includes description and diagnosis of socio-economic changes which took place at rural areas in Poland after 1989 year at the beginning transformation. In the article was made an attempt to evaluate the impact of demographic and social processes for the development of this areas. Changes and directions of transformations had stimulant influence for the development (e.g. successive progress of rural areas inhabitants education) and stonewalling as well (such as growing unemployment, migration processes, ect.). In research was made an effort to answer the question, what are the social-economic sources and reasons of transformation.

Key words: rural areas, demographic changes, migration processes Poland

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 20.08.2007

WSPIERANIE DZIAŁALNOŚCI GRUP PRODUCENTÓW ROLNYCH W POLSKIEJ POLITYCE ROLNEJ

Grzegorz Spychalski

Akademia Rolnicza w Szczecinie

Streszczenie. W artykule przedstawiono zakres i formy wspierania działalności grup producentów rolnych po 2001 r. realizowane z budżetu krajowego i unijnego. W pierwszej części omówiono zasady pomocy finansowej dla grup tworzonych przed akcesją Polski do UE. Przedstawiono liczbę i strukturę podmiotów objętych wsparciem z podziałem na województwa i sektory produkcji rolniczej. W części drugiej skoncentrowano się na mechanizmie finansowania działalności grup zgodnie z Planem Rozwoju Obszarów Wiejskich współfinansowanym ze środków budżetu unijnego. Przedstawiono dynamikę liczebności grup w latach 2004–2006, jak i strukturę beneficjentów w ujęciu regionalnym i sektorowym. Podsumowanie zawiera konkluzje poznawcze i praktyczne.

Słowa kluczowe: grupy producentów, polityka rolna, mechanizmy wsparcia

WSTĘP

W Polsce po 1990 r. doszło do rozpadu dotychczasowych relacji ekonomicznych także w sektorze gospodarki żywnościowej. W miejsce likwidowanych spółdzielni integrujących łańcuch żywnościowy nie wytworzyły się inne organizacje gwarantujące zbyt podstawowych płodów rolnych. Słabe ekonomicznie i rozdrobnione gospodarstwa rolne stały w obliczu podstawowego problemu rynkowego – konieczności budowy kanałów dystrybucyjnych [Lemanowicz 2005]. Ich tworzenie zwykle wiąże się z procesami integracji, w kompleksie gospodarki żywnościowej przyjmującymi charakter:

- pionowy, czyli powiązania następujących po sobie faz produkcji i dystrybucji, oraz
- poziomy, polegający na łączeniu ze sobą organizacji gospodarczych funkcjonujących w tej samej fazie produkcji lub dystrybucji [Małyśz 1996].

Najbardziej rozpowszechnionym rodzajem integracji pionowej są długoterminowe umowy kontraktacyjne, regulujące ceny, zasady wymiany towarowej i zobowiązania finansowe obu stron transakcji.

Z kolei dla wzmocnienia pozycji konkurencyjnej rolników niezbędna jest integracja pozioma w fazie wytworzenia surowców pochodzenia rolniczego. Można ją przeprowadzić drogą tworzenia grup producentów lub grup marketingowych. Ich istotą jest scalanie części zasobów gospodarczych gospodarstw dla wdrożenia orientacji marketingowej, czyli dostosowania struktury produkcji do potrzeb kluczowych odbiorców towaru lub usługi.

Aby procesy integracji poziomej przebiegały szybciej i sprawniej, polska polityka rolna wspiera tworzenie i rozwój grup producentów zarówno przez ułatwienia prawno-organizacyjne, jak i przez bezpośrednie transfery finansowe w programach budżetu krajowego i unijnego. Przedstawienie zakresu i form wsparcia finansowego grup producentów w latach 2002–2006 jest celem niniejszego opracowania. Należy zaznaczyć, że nie dotyczy ono grup i organizacji producentów wstępnie uznanych lub uznanych, funkcjonujących w ramach rynku owoców i warzyw. Bazą analiz empirycznych artykułu są dane źródłowe Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, która instytucjonalnie realizuje politykę wspomaganą integracji poziomej w rolnictwie polskim.

FINANSOWANIE GRUP PRODUCENTÓW PRZED AKCESJĄ DO UE

Podstawą prawną wsparcia grup producentów rolnych jest ustawa z dnia 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach (DzU nr 88, poz. 983 z późniejszymi zmianami). Jej celem było ułatwienie procesów integracji poziomej, skoncentrowanie podaży jednolitego surowca rolnego i organizacja nowoczesnego rynku produktów rolnych w obliczu wymogów Unii Europejskiej. Według tej regulacji prawnej, grupa producentów rolnych to wybrana przez jej członków forma organizacyjna, która wprowadza na rynek wytworzone w gospodarstwach jej członków surowce rolnicze. Członkami grupy mogą być osoby fizyczne lub prawne, prowadzące gospodarstwo rolne w rozumieniu przepisów o podatku rolnym lub działalność w zakresie działań specjalnych produkcji rolnej. Grupa musi posiadać osobowość prawną według jednej z czterech form organizacyjnych (tab. 1).

Grupę tworzą producenci jednego lub grupy produktów i żaden z nich nie może posiadać więcej niż 20% głosów lub udziałów w całym majątku. Istotnym warunkiem działania grupy jest to, że przychody ze sprzedaży produktów wytworzonych w gospodarstwie członków powinny stanowić więcej niż połowę przychodów grupy ze sprzedaży produktów, dla których została ona utworzona.

Wykaz produktów i grup produktów, dla których mogą być zawiązywane grupy producentów, zawiera załącznik do rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z 3 lutego 2005 r. w sprawie wykazu produktów i grup produktów, dla których mogą być utworzone grupy producentów rolnych, minimalnej rocznej wielkości produkcji towarowej oraz minimalnej liczby członków grupy producentów rolnych [DzU z 2005 r., nr 30, poz. 258]. W rozporządzeniu precyzuje się sektory produkcji rolnej, takie jak: trzoda chlewna, mleko, ziarno zbóż, buraki cukrowe, żywiec wołowy itp., określa się minimalną liczbę członków grupy – 5 osób (dla tytoniu 50, dla szyszek chmielowych 7), a także z podziałem na trzy grupy województw wyznacza się minimalne wielkości produkcji towarowej.

Tabela 1. Porównanie różnych form organizowania się producentów
Table 1. Comparing of different forms of producers organisations

Wyszczególnienie	Spółdzielnia	Spółka z o.o.	Zrzeszenie	Stowarzyszenie
Podstawa prawna	Ustawa z dnia 16.09.1982 r. „Prawo spółdzielcze”	Ustawa z dnia 15.09.2000 r. „Kodeks spółek handlowych”	Ustawa o społeczno-zawodowych organizacjach rolników z dnia 08.10.1982 r.	Ustawa z dnia 07.04.1989 r. „Prawo o stowarzyszeniach”
Charakter organizacji	Gospodarczy i społeczny	Dowolny – <i>gospodarczy*</i>	Spółeczno-zawodowy i gospodarczy	Spółeczny i gospodarczy – zysk tylko na cele statutowe
Członkowie organizacji	<i>Osoby fizyczne i prawne</i>	Osoby fizyczne i prawne	Osoby fizyczne	Osoby fizyczne
Liczba członków założycieli	Co najmniej 10 osób	Co najmniej 1 osoba	Co najmniej 10 osób fizycznych	Co najmniej 15 osób fizycznych
Forma zaangażowania finansowego	Udział	Udział	Składki członkowskie	Składki członkowskie
Udział w podejmowaniu decyzji	Równy dla wszystkich członków – <i>nie więcej niż 20% na członka</i>	Zależy od liczby udziałów – <i>nie więcej niż 20% na członka</i>	Równy dla wszystkich członków – <i>nie więcej niż 20% na członka</i>	Równy dla wszystkich członków – <i>nie więcej niż 20% na członka</i>
Rejestracja	Krajowy Rejestr Sądowy, Krajowy Rejestr Przedsiębiorców	Krajowy Rejestr Sądowy, Krajowy Rejestr Przedsiębiorców	Krajowy Rejestr Sądowy, Krajowy Rejestr Przedsiębiorców, Rejestr Stowarzyszeń, innych organizacji społecznych i zawodowych, fundacji oraz publicznych zakładów opieki zdrowotnej	Krajowy Rejestr Sądowy, Krajowy Rejestr Przedsiębiorców, Rejestr Stowarzyszeń, innych organizacji społecznych i zawodowych, fundacji oraz publicznych zakładów opieki zdrowotnej

*Tekst pisany kursywą – wymaga odnośnych ustaw.

Źródło: Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa 2007.

Source: Ministry of Agriculture and Rural Development, Warsaw 2007.

Warunkiem koniecznym uzyskania wsparcia z budżetu krajowego było zarejestrowanie grupy przez odpowiedniego wojewodę do 30 kwietnia 2004 r. Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa po złożeniu wniosku o pomoc z załącznikami (wyciąg z KRS, oświadczenie o planie sprzedaży i wydatków, wpis do rejestru grup, plan działania na dany rok zgodny z planem wieloletnim) udziela pomocy przez 5 lat od daty wydania decyzji o spełnieniu przepisów ustawy. Pomoc ta wynosi równowartość 5% w pierwszym roku, 4% w drugim, 3% w trzecim, 2% w czwartym i 1% w piątym roku udokumentowanych rocznych przychodów netto ze sprzedaży produktów, z uwagi na które grupa została utworzona. Kwota jest ograniczona do kosztu założenia grupy i jej rocznego wydatku na działalność administracyjną, a ponadto nie może być wyższa od 80-krotności przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w gospodarce (w 1. roku).

Faktyczna kwota pomocy określona jest w ciągu 45 dni po złożeniu wniosku (termin upływa 30 września każdego roku po zatwierdzeniu planu finansowego Agencji na

następny rok kalendarzowy). Grupa otrzymuje informację o przyznanej pomocy finansowej a następnie dwa miesiące po zakończeniu danego roku działalności składa wniosek o płatność uzupełniony dokumentacją finansową zrealizowanych wydatków. ARiMR rozpoczęła udzielanie pomocy finansowej w ramach budżetu krajowego od 2002 r. W tym okresie 31 grup producentów rolnych spełniło kryteria wsparcia i otrzymało pomoc. W tej liczbie były także grupy producentów owoców i warzyw niewyłączone do 1 maja 2004 r. z tej formy zasilania. Pomoc finansowa objęła 61 podmiotów w różnych grupach produktów na łączną kwotę 12,708 mln zł, co nie satysfakcjonowało kierownictwa Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Od 2004 r. obserwuje się stopniowy spadek liczby grup ubiegających się o wsparcie z budżetu krajowego, gdyż pojawia się nowy instrument pomocy: Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich finansowany już z Sekcji Gwarancji Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej. W jego ramach zostaje wdrożony mechanizm wsparcia grup producentów rolnych.

Jako że wsparcie krajowe jest wieloletnie, jeszcze w 2006 r. 44 grupy korzystały z pomocy finansowej przedakcesyjnej.

Najmniej grup powstało w Polsce północnej, gdzie skala działalności rolniczej jest największa, a najwięcej w Polsce środkowej i południowej dla zwiększenia siły marketingowej drobnych producentów.

WSPARCIE GRUP PRODUCENTÓW W PLANIE ROZWOJU OBSZARÓW WIEJSKICH

Pomoc finansową w ramach Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich mogą uzyskać grupy producentów rolnych wpisane do rejestru grup prowadzonego przez marszałka województwa właściwego dla miejsca siedziby grupy, które zostały zarejestrowane od 1 maja 2004 r. do 31 grudnia 2006 r. na mocy ustawy o grupach producentów rolnych. Zgodnie z założeniami Planu, chodzi o polepszenie kondycji gospodarstw rolnych i wzrost ich konkurencyjności w warunkach rozwoju obszarów wiejskich w kontekście społecznym, ekonomicznym i środowiskowym. Plan jest spójny z programem strukturalnym SPO „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich”. Tworzenie grupy ma na celu:

- dostosowanie produkcji rolnej do warunków rynkowych,
- poprawę efektywności gospodarowania,
- planowanie produkcji ze szczególnym uwzględnieniem jej ilości i jakości,
- koncentrację podaży oraz organizowanie sprzedaży produktów rolnych,
- ochronę środowiska naturalnego.

Ogółem w Planie na wsparcie grup producentów przewidziano budżet 17,4 mln EUR, z czego 13,86 mln EUR pochodzi ze środków Unii Europejskiej (tab. 2).

Beneficjenci tej pomocy muszą spełniać kryteria prowadzenia działalności w formie spółdzielni, spółki, zrzeszenia lub stowarzyszenia, działając na podstawie statutu lub umowy, w której powinny znaleźć się postanowienia dotyczące:

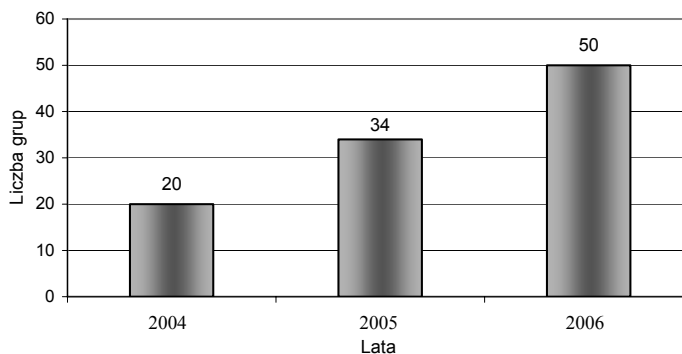
- zaopatrzenia członków grupy w środki do produkcji,
- zasad wspólnego użytkowania sprzętu rolniczego,
- promocji produktów lub grupy produktów wprowadzonych do obrotu,
- przechowywania, konfekcjonowania i standaryzacji produktów lub grupy produktów.

Tabela 2. Budżet Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich
Table 2. Plan of Rural Development budget

Wyszczególnienie	Wydatki publiczne w okresie programowania 2004–2006 [w mln euro]	
	ogółem	w tym wkład UE
Renty strukturalne	534,88	427,904
Wspieranie gospodarstw niskotowarowych	293,10	234,40
Wspieranie działalności rolniczej na obszarach ONW	905,00	723,96
Wspieranie przedsięwzięć rolnośrodowiskowych i poprawa dobrostanu zwierząt	218,90	175,03
Zalesienie gruntów rolnych	91,70	73,32
Grupy producentów rolnych	17,40	13,86
Dostosowanie gospodarstw do standardów UE	687,00	549,53
Pomoc techniczna	22,00	17,50
Uzupełnienie płatności bezpośrednich	682,42	545,896
Projekty zatwierdzone w ramach Rozporządzenia (KE) nr 1268/1999	140,00	105,00
Razem	3 922,40	2 866,40

Źródło: Materiały wewnętrzne ARiMR, Warszawa 2007.
Source: Internal materials of ARMA, Warsaw 2007.

W latach 2004–2006 zarejestrowano 104 grupy zrzeszające ponad 4 tysiące producentów rolnych. Liczba członków w grupie waha się od 5 do 490 (rys. 1).

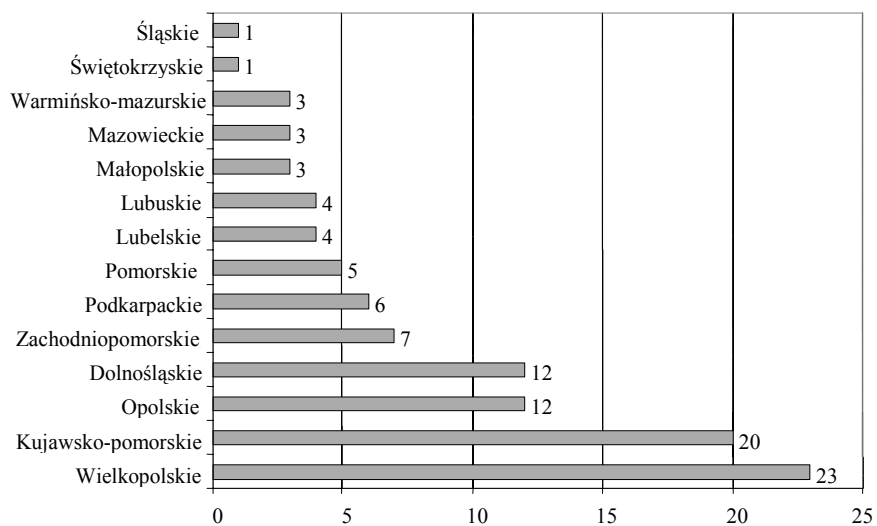


Rys. 1. Liczba zarejestrowanych grup w latach 2004–2006
Fig. 1. Number of registered producers groups in 2004–2006

Źródło: Materiały wewnętrzne ARiMR, Warszawa 2007.
Source: Internal materials of ARMA, Warsaw 2007.

Analiza rozkładu przestrzennego zarejestrowanych grup wskazuje, iż większą aktywność w ich tworzeniu wykazują rolnicy województw wielkopolskiego, kujawsko-pomorskiego, dolnośląskiego i opolskiego w stosunku do województw śląskiego czy świętokrzyskiego (rys. 2).

W przypadku kryterium branżowego zdecydowanie przeważają producenci trzody chlewnej i zbóż oraz roślin oleistych, a mniejsze zainteresowanie integracją poziomą wykazują producenci ziemniaków czy buraków cukrowych (rys. 3).

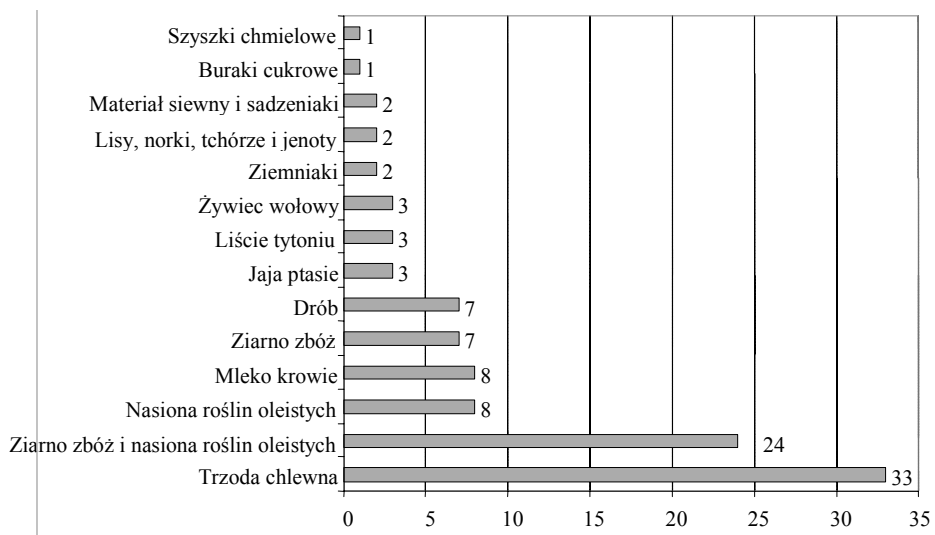


Rys. 2. Liczba grup w województwach

Fig. 2. Number of the groups in regions

Źródło: Materiały wewnętrzne ARiMR, Warszawa 2007.

Source: Internal materials of ARMA, Warsaw 2007.



Rys. 3. Liczba grup w ramach produktów

Fig. 3. Number of the groups in the products

Źródło: Materiały wewnętrzne ARiMR, Warszawa 2007.

Source: Internal materials of ARMA, Warsaw 2007.

Wysokość pomocy dla grup jest obliczana na podstawie rocznej wartości netto produkcji sprzedanej, która została wytworzona w gospodarstwach członków grupy i wynosi:

- a) 5%, 5%, 4%, 3% i 2% wartości produkcji do sumy 1 mln EUR sprzedaży, odpowiednio w pierwszym, drugim, trzecim, czwartym i piątym roku, oraz
- b) 2,5%, 2,5%, 2%, 1,5% i 1,5% wartości produkcji powyżej 1 mln EUR sprzedaży, odpowiednio w pierwszym, drugim, trzecim, czwartym i piątym roku (np. wartość produktów sprzedanych stanowi 1 200 000 € – należna pomoc wynosi 5% z 1 000 000 EUR i 2,5% z 200 000 EUR; w 1. roku przyznana kwota wsparcia wynosi 55 000 €).

Grupy producentów mogą otrzymać wsparcie tylko jeden raz w ciągu swojej działalności niezależnie od tego, czy źródłem tej pomocy ma być budżet krajowy czy budżet UE. W żadnym przypadku pomoc ta nie może przekroczyć:

- w pierwszym i drugim roku 100 000 €,
- w trzecim roku 80 000 €,
- w czwartym roku 60 000 €,
- w piątym roku 50 000 €.

Wnioski o pomoc grupom producentów są składane w oddziałach regionalnych Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa właściwych ze względu na siedzibę grupy.

Przyznanie pomocy finansowej odbywa się w dwóch etapach:

1. Złożenie wniosku o przyznanie pomocy – w okresie pół roku od dnia dokonania wpisu grupy do rejestru przez marszałka województwa. Wniosek ten składa się tylko raz.
2. Złożenie wniosku o wypłatę środków z tytułu pomocy dla grupy producentów rolnych za dany rok działalności.

W ciągu 60 dni od złożenia dyrektor OR ARiMR wydaje decyzję administracyjną przyznającą grupie środki. Ich wypłata następuje w terminie 60 dni od uprawomocnienia się decyzji, po weryfikacji dokumentów finansowych i przeprowadzeniu kontroli w siedzibie grupy.

W latach kolejnych przynajmniej 55% grup składających wnioski o wypłatę środków było poddawane kontroli na miejscu.

Ocena faktur i rachunków dołączonych do wniosku o wypłatę środków dotyczyła głównie przychodów ze sprzedaży produktów lub grup produktów, ze względu na które grupa została utworzona. Jeżeli sprzedaż innych produktów generuje powyżej 3% ogólnych przychodów, to wysokość pomocy jest zmniejszana o 25%, a gdy jej udział przekracza 10%, pomoc jest ograniczana o 50%. Gdy wartość sprzedaży innych produktów przekroczy 15% w ogólnych przychodach, wypłata pomocy za dany rok podlega wstrzymaniu.

Z grupy 104 zarejestrowanych podmiotów w Polsce wnioski o pomoc finansową złożyło 95 grup producentów rolnych. Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa wydała 89 decyzji przyznających wsparcie finansowe. W poszczególnych latach wnioski o płatność roczną składało 79 organizacji producentów, z których 65 uzyskało pozytywne decyzje organów ARiMR. Na koniec pierwszego kwartału 2007 r. wypłacono pomoc 41 grupom, co przekłada się na łączną kwotę 995 8621,58 PLN zrealizowanych płatności.

Niezależnie od Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich, który wspiera polskie grupy producentów rolnych, istnieje także oddzielny mechanizm pomocy dla uznanych i wstępnie uznanych organizacji i producentów owoców i warzyw, zgodnie z Rozporządzeniem Rady UE Nr 2200/96 w sprawie wspólnej organizacji rynku owoców i warzyw. Analiza tej formy wsparcia nie jest przedmiotem tego opracowania.

WNIOSKI

Doświadczenia kilkunastu lat gospodarki rynkowej w Polsce wyraźnie potwierdziły, że czynnikiem wzrostu konkurencyjności producentów rolnych jest ich integracja i wspólne tworzenie podstaw strategii marketingowych. Może to następować w drodze organizowania grup producenckich, które wzmacniają siłę przetargową indywidualnych gospodarstw rolnych, ale także przyczyniają się do wzrostu przedsiębiorczości na terenach wiejskich.

Analizy pokazują, że niestety liczba grup producentów jest nadal znikoma i potrzebne są dalsze mechanizmy zachęcania rolników do podejmowania zbiorowych form aktywności ekonomicznej.

Do najważniejszych korzyści funkcjonowania grup można zaliczyć:

- przejęcie części marży pośrednictwa rynkowego w łańcuchu dystrybucyjnym,
- wdrożenie nowoczesnych form działalności dystrybucyjnej,
- ujednoczenie metod produkcji i standaryzacja produktów dostarczanych na rynek.

Polityka rolna w Polsce wspiera funkcjonowanie i rozwój grup producentów od 2001 r., kiedy weszła w życie ustawa o grupach producentów rolnych i ich związkach. Grupom wpisanym do rejestru przed 1 maja 2004 r. udzielano pomocy publicznej z budżetu krajowego, a zarejestrowanym po akcesji Polski do Unii Europejskiej w ramach Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich z budżetu europejskiego. To wsparcie jest dedykowane podmiotom gospodarczym o charakterze grupowym i dotyczy pokrycia kosztów administracyjnych funkcjonowania organizacji.

W latach 2007–2013 w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich wśród działań osi 1 (produkcyjnej) przewidziano kontynuację pomocy dla grup producentów rolnych na podobnych jak dotychczas zasadach. Przewiduje się, że w tym czasie powstanie około 350 nowych grup ubiegających się o wsparcie finansowe, a łączna kwota alokacji tego działania wyniesie 130 mln euro.

Należy oczekiwać, że działalność zintegrowana przyczyni się do podniesienia konkurencyjności pewnej części polskich gospodarstw rolnych.

PIŚMIENNICTWO

DzU z 2005 r., nr 30, poz. 258.

Lemanowicz M., 2005: Organizacje i grupy producentów szansą na poprawę konkurencyjności polskiego rolnictwa. Wyd. SGGW, Warszawa.

Małysz J., 1996: Procesy integracyjne w agrobiznesie. Wyd. Centrum Doradztwa i Edukacji w Rolnictwie, Poznań.

PRODUCERS GROUP ACTIVITY SUPPORT IN POLISH AGRICULTURAL POLICY

Abstract. The paper presents range and forms of producer groups activity support after 2001 from the national budget and European Union budget. The first part of the work discusses the rules of financial support for the groups created before Poland accession to

EU. There are data showed regarded numbers and structure of the units supported with the consideration of regions and agricultural production sectors.

The second part of the article considers the mechanism of groups activity support according the Polish Rural Areas Development Plan cofinanced with the European Union budget. There is a presentation of number of groups changes in 2004–2006 period as well as beneficiaries structure according to the regions and types of products. At the end one can find not only cognitive but the practical conclusions as well.

Key words: producers groups, agricultural policy, mechanism support

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 20.08.2007

ANALIZA OPŁACALNOŚCI OUTSOURCINGU USŁUG TRANSPORTOWYCH NA PRZYKŁADZIE LUBELSKIEJ SPÓŁDZIELNI USŁUG MLECZARSKICH

Agata Szewczyk

Akademia Rolnicza w Lublinie

Streszczenie. W opracowaniu dokonano oceny opłacalności rozwiązań stosowanych przez Lubelską Spółdzielnię Usług Mleczarskich w zakresie transportu artykułów mleczarskich w latach 2001–2005. Oceny dokonano na podstawie analizy porównawczej kosztów transportu własnego LSUM z kosztami usług zewnętrznych firm przewozowych. Do pomiaru efektywności wprowadzenia outsourcingu usług transportowych w badanym przedsiębiorstwie wykorzystano także wskaźniki rentowności handlowej. Na podstawie badań stwierdzono, że zastosowanie outsourcingu w zakresie transportu jest bardziej opłacalne niż utrzymywanie własnego taboru.

Słowa kluczowe: outsourcing usług transportowych, mierniki efektywności transportu własnego i obcego, koszty transportu, wskaźniki rentowności handlowej, spółdzielnia mleczarska

WSTĘP

Postęp w technice komunikacji, opakowalnictwie, transporcie, gromadzeniu oraz przetwarzaniu informacji sprzyja rozwojowi nowych form w organizacji i technice dystrybucji fizycznej. Celem wprowadzanych usprawnień w zakresie fizycznego przepływu produktów jest zmniejszenie kosztów użytkowania magazynów i utrzymywania zapasów, a także redukcja poziomu ryzyka [Czubała 2001].

Jednym ze sposobów optymalizacji kosztów działalności, który jednocześnie pozwala na zachowanie odpowiedniego poziomu obsługi klienta, jest częściowe lub pełne przekazanie funkcji logistycznych zewnętrznym usługodawcom.

Korzystanie z usług dostawcy zewnętrznego lub kontraktowanie usług logistycznych nosi nazwę „logistyki realizowanej przez третią stronę”. W zależności od firmy i jej pozycji w branży można także stosować termin „logistyka kontraktowa” lub „outsourcing” [Coyle i in. 2002].

Zlecanie działań logistycznych w całości lub części zewnętrznym wykonawcom jest uzasadnione wówczas, gdy usługodawca jest w stanie wykonać określone zadanie efektywniej i lepiej niż samo przedsiębiorstwo. Długookresowa współpraca w ramach

outsourcingu pozwala zleceniodawcy na koncentrację wyłącznie na kluczowych obszarach działania przedsiębiorstwa, decydujących o jego przewadze konkurencyjnej [Rzempała 2004].

Do podstawowych sfer w systemach dystrybucji produktów przekazywanych do obsługi zewnętrznym operatorom logistycznym należą: transport, składowanie i czynności dodające wartości o charakterze produkcyjnym (pakowanie, etykietowanie i konfigurowanie produktów). Outsourcing usług transportowych prowadzi do uwolnienia środków kapitałowych zamrożonych w postaci taboru, które przedsiębiorstwo może zainwestować w rozwój swojej działalności [Rutkowski 2002].

W ostatnich latach można zaobserwować wzrost zapotrzebowania na profesjonalne usługi logistyczne. Stanowi to główną przyczynę wyodrębniania się przedsiębiorstw świadczących tego typu usługi. W krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej obserwuje się wyraźną tendencję do przejmowania funkcji logistycznych przez wyspecjalizowane firmy [Szulce 1998].

Tendencje do korzystania z usług operatorów logistycznych przez firmy produkcyjne i handlowe doprowadziły do powstania rynku usług logistycznych. Nabywane na rynku usługi logistyczne tworzą pakiety, które stanowią mieszankę różnych, uzupełniających się usług podstawowych, pomocniczych, finansowych oraz informacyjnych [Ciesielski 1999].

W związku z powyższym zewnętrzne firmy logistyczne można podzielić na następujące grupy:

- przedsiębiorstwa zdywersyfikowane, które świadczą usługi logistyczne w zakresie różnych rodzajów produktów,
- przedsiębiorstwa specjalizujące się w konkretnych produktach, dysponujące fachową wiedzą w zakresie jednej branży,
- przedsiębiorstwa dopasowujące swoje usługi do potrzeb klienta, które przejmują ogólną kontrolę nad łańcuchem dostaw klienta [Stern i in. 2002].

Powyższe przedsiębiorstwa są doskonale przygotowane do minimalizowania kosztów transportu dzięki:

- lepszemu wykorzystaniu posiadanych środków trwałych, wykorzystywanych często do obsługi wielu klientów,
- niższymi kosztami innych zasobów, np. siły roboczej, aniżeli w przypadku działalności własnej firmy [Rutkowski 2002].

Poza możliwością zmniejszenia nakładów inwestycyjnych na transport do zalet korzystania z usług przewoźników można zaliczyć także łatwą obsługę zmiennych dostaw i tras, a także możliwość dostosowania zleceń do sezonowości popytu [Czubała 2001].

Outsourcing usług transportowych ma także wady, wynikające z ograniczenia lub utraty kontroli nad przewozem towarów, uzależnienia od rynku zewnętrznego, problemów w zakresie zarządzania [Rzempała 2004]. Usługobiorcy zatrudniają mniejszą liczbę przewoźników w celu zwiększenia swojej siły przetargowej oraz uzyskania bardziej korzystnych warunków w negocjacjach. Z ograniczeniem liczby przewoźników wiąże się jednak pewne ryzyko, polegające na uzależnieniu przedsiębiorstwa od usługodawcy. W przypadku zakłóceń w firmie przewoźnika następuje obniżenie poziomu obsługi, a w skrajnej sytuacji może doprowadzić do utraty klienta. Usługodawca jest zmuszony do skorzystania z usług przewoźników niemających doświadczenia w przewożeniu ładunków tej firmy,

co może niekorzystnie wpłynąć na jakość i niezawodność dostawy. Może to również doprowadzić do zwiększenia kosztów transportu, gdyż w sytuacji kryzysowej usługodawca traci siłę rynkową pozwalającą mu w normalnych warunkach na wynegocjowanie korzystnych stawek [Coyle i in. 2002].

Warunkiem istotnym dla osiągnięcia przez przedsiębiorstwa handlowe korzyści z rezygnacji z transportu własnego jest sporządzenie odpowiedniej umowy z firmą przewoźową. W umowie powinny być szczegółowo dopracowane i precyzyjnie określone obowiązki dostawcy usług. Kontrakt musi być elastyczny, aby uwzględniać zmieniające się otoczenie [Rzempala 2004]. Daje to firmom korzystającym z usług przewoźowych większe możliwości w zakresie negocjacji z przewoźnikami, zarówno jeżeli chodzi o zakres usług, jak też stawki za ich wykonanie.

Mimo wysokiej opłacalności outsourcingu usług transportowych, podkreślanej przez wielu autorów, dużo przedsiębiorstw zajmujących się obrotem produktów mleczarskich stosuje własne, często przestarzałe środki transportu. Powoduje to nadmierne koszty transportu oraz obniża poziom obsługi klienta. Brak odpowiedniego wyposażenia samochodów dostawczych w urządzenia chłodnicze zagraża jakości nietrwałych produktów mleczarskich [Krajewski 2006].

Wybór właściwego rozwiązania w zakresie organizacji transportu należy do podstawowych decyzji logistycznych w przedsiębiorstwach handlowych, gdyż wysokość kosztów transportu wywiera zasadniczy wpływ na poziom kosztów dystrybucji towarów [Rutkowski 2002].

Biorąc pod uwagę powyższe uwarunkowania oraz wykorzystując dane Lubelskiej Spółdzielni Usług Mleczarskich (LSUM), dokonano oceny rozwiązań stosowanych przez powyższą spółdzielnię w zakresie transportu artykułów mleczarskich w latach 2001–2005.

Celem dokonanej analizy jest ocena, czy zmiany organizacyjne wprowadzone w 2004 r., przyczyniły się do obniżenia kosztów transportu oraz lepszego dostosowania jego organizacji do potrzeb przedsiębiorstwa. W pracy dokonano także oceny efektywności wprowadzonych rozwiązań na podstawie wskaźników rentowności handlowej.

DYSKUSJA I WYNIKI BADAŃ

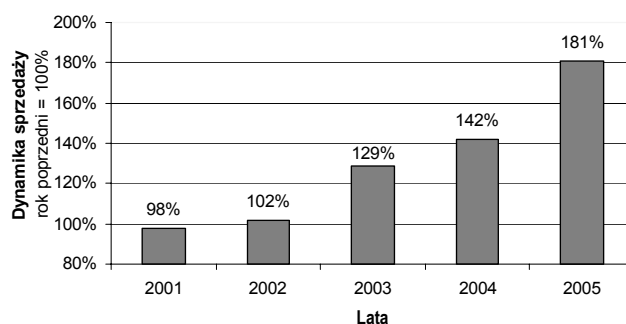
Z dotychczasowych rozważań wynika, że korzystanie z usług zewnętrznych w zakresie transportu może być bardziej opłacalne niż utrzymanie własnego taboru. Wybór jednej z powyższych możliwości powinien być poprzedzony rachunkiem ekonomicznym.

W celu porównania opłacalności wykorzystania transportu własnego oraz obcego w przedsiębiorstwie handlowo-usługowym (LSUM) dokonano zestawienia podstawowych kosztów oraz korzyści obu wariantów.

Do września 2004 r. LSUM wykorzystywała własny tabor transportowy, który odpowiadał potrzebom spółdzielni, ale z czasem pojawiały się okresowe problemy związane z pogarszającym się stanem technicznym pojazdów. Wyeksploatowane samochody dostawcze odbiegały od poziomu, jakiego należy się spodziewać od firmy zajmującej się dystrybucją dóbr konsumpcyjnych. Środki transportu nie były dostosowane do warunków wymaganych przy transporcie mleka i jego przetworów, określonych w rozporządzeniu

ministra rolnictwa i rozwoju wsi dotyczących warunków przy transporcie mleka i jego przetworów [DzU Nr 117, poz. 1011]. W celu dostosowania taboru do wymogów wynikających z powyższych przepisów LSUM stanęła przed koniecznością zakupu nowych samochodów wyposażonych w urządzenia chłodnicze lub zamontowania dodatkowych agregatów w dotychczas używanych pojazdach.

Decyzja o podjęciu współpracy z prywatnymi przewoźnikami podyktowana była nie tylko wyeksploatowaniem oraz potrzebą modernizacji transportu firmowego LSUM, ale także systematycznym wzrostem obrotów spółdzielni w analizowanych latach (rys. 1). Spółdzielnia poszerzyła swoją działalność o nowe rynki, znajdujące się poza obszarem województwa lubelskiego.



Rys. 1. Dynamika sprzedaży artykułów mleczarskich w LSUM w latach 2001–2005

Fig. 1. The dynamics of milk products sale in 2001–2005

Źródło: Opracowanie własne.

Source: Author's calculation.

Zatem przedsiębiorstwo musiało dokonać wyboru pomiędzy zaangażowaniem transportu obcego a zakupem dodatkowych samochodów. LSUM podjęła decyzję o podjęciu współpracy z dwiema firmami transportowymi, gdyż zakup nowych środków transportowych wiąże się z dużymi nakładami finansowymi oraz koniecznością zwiększenia zatrudnienia oraz szkolenia kierowców. Podjęcie współpracy z firmami specjalizującymi się w transporcie jest zapewne mniej uciążliwym i bardziej skutecznym rozwiązaniem.

Wyspecjalizowane firmy przewozowe dysponują specjalistycznym taborom pojazdów o różnorodnej ładowności. Zapewnia to odpowiednie dostosowanie ładowności pojazdu do wielkości złożonego zamówienia oraz pozwala na unikanie sytuacji przeciążenia lub zbyt małego obciążenia środka transportu, jakie często miało miejsce w przypadku stosowania transportu własnego.

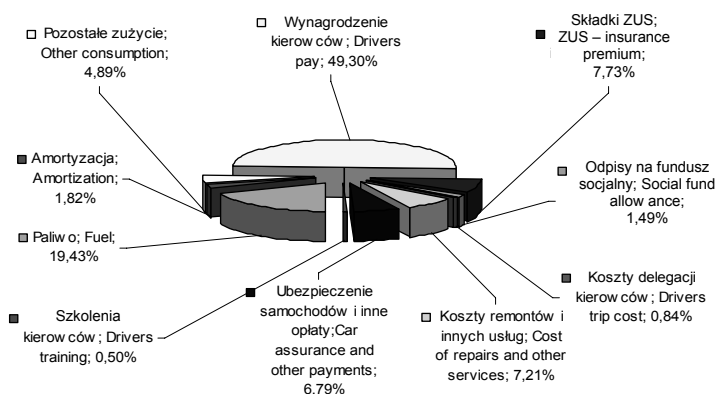
Według Gołębskiej [1999], korzystanie z transportu obcego jest bardziej opłacalne niż utrzymywanie własnego taboru ze względu na to, że poziom kosztów drugiego z wymienionych rozwiązań jest znacznie wyższy.

Do grupy kosztów transportu własnego można zaliczyć:

- koszty zakupu środków transportowych,
- koszty fizycznego i moralnego zużycia taboru,
- koszty ubezpieczenia środków transportowych, podatków, opłat rejestracyjnych,
- koszty utrzymania własnego zaplecza technicznego transportu,

- bezpośrednie koszty eksploatacyjne w postaci kosztów osobowych (płace kierowców, dyspozytorów) i materialnych (paliwo, konserwacja, remonty),
- koszty zarządzania transportem (planowanie tras przewozów, nadzór, administracja) [Rutkowski 2002].

Największy udział w strukturze kosztów transportu LSUM w 2005 r. stanowiły koszty wynagrodzeń kierowców, a także koszty paliw oraz usług remontowych (rys. 2).



Rys. 2. Struktura kosztów transportu własnego LSUM w 2005 roku

Fig. 2. Milk Cooperative own transport cost structure in 2005

Źródło: Opracowanie własne.

Source: Author's calculation.

W przypadku transportu własnego stosunkowo wysoki udział (ponad 20%) w kosztach transportu stanowiły koszty stałe. Są to zatem w większości koszty, które w pewnych przedziałach nie reagują na zmiany wielkości transportowanych towarów, np. ubezpieczenie pojazdów, amortyzacja, utrzymanie bazy technicznej. Wzrost wspomnianej grupy kosztów jest mniej niż proporcjonalny w stosunku do wzrostu wielkości transportowanych towarów. W związku z tym jednostkowy koszt utrzymania własnego taboru jest relatywnie niski w stosunku do kosztów transportu obcego [Gołębska 1999].

Frederick i Rutkowski [2004] podkreślają, że poza analizą kosztów, świadcząca o tym, że wykorzystanie własnego taboru jest bardziej opłacalne, można wyróżnić jeszcze inne argumenty przemawiające za utrzymywaniem transportu własnego, mianowicie:

- zapotrzebowanie na specjalne formy przewozu nieoferowane przez przewoźników publicznych,
- specyficzna potrzeba menedżerskiej kontroli planowania przewozów lub jakości usług niedostępna na rynku przewozów publicznych,
- chęć sprostania innym specyficznym wymogom dotyczącym usług przewozowych.

Posiadanie transportu własnego umożliwia także wykorzystanie pojazdów do reklamy lub powiązanie funkcji kierowcy z funkcją akwizytora [Gołębska 1999].

Utrzymywanie transportu własnego w firmie jest korzystne wówczas, gdy przepustowość środków transportu jest maksymalnie wykorzystana. Zatem transport powinien być zorganizowany w taki sposób, aby nie tworzyły się tzw. puste przebiegi. Niewłaściwa organizacja transportu może powodować także, że środki transportu będą obciążone

nadmiernie, co z kolei może wywierać ujemny wpływ na jakość i stan przewożonych towarów lub przyspieszać zużycie taboru.

Koszty transportu obcego wynikają z cen płaconych usługodawcy, ustalanych na podstawie umowy z firmą przewoźową. Najczęściej wynegocjowana cena jednostkowa usługi transportowej dotyczy partii przewiezionego towaru wyrażonej w jednostkach naturalnych lub wartościowo.

Poziom kosztów transportu obcego zależy od następujących czynników:

- odległość i czas przewozu,
- rodzaju przewożonego produktu,
- wielkość jednorazowej partii ładunku,
- rodzaj środka transportu i stopień jego wykorzystania,
- wielkość pracy przewoźowej (koszty załadunku, wyładunku, czynności spedycyjnych),
- koszty strat transportowych [Czubała 2001].

Wysokość kosztów usług transportowych stanowi jedną z determinant wyboru firmy przewoźowej. Urban [1998] podkreśla, że dokonując wyboru przewoźnika, należy wziąć pod uwagę następujące elementy:

- koszty przewozu wraz z niezbędnym opakowaniem transportowym,
- czas przewozu łącznie z czasem odbioru i dostarczenia, zmian środków transportowych oraz przewozu między różnymi punktami załadunku i rozładunku,
- zaufanie do przewoźnika dotyczące przestrzegania umów, punktualności i bezpieczeństwa przewozów,
- możliwości przewozowe przewoźnika,
- dostępność, czyli możliwość korzystania z usług,
- ubezpieczenie przewożonych towarów.

Od 1 października 2004 r. LSUM utrzymuje tylko jeden samochód dostawczy, który stanowi transport uzupełniający. Udział transportu własnego w dystrybucji fizycznej spółdzielni w 2004 r. przekraczał 40%, natomiast w roku kolejnym zmniejszył się o połowę. Pozostała część sprzedaży, przypadająca na transport obcy, wynosiła w 2005 r. 68,7% (tab. 1).

Wartość średniej miesięcznej sprzedaży w stosunku do kosztów transportu w latach 2004 i 2005 była znacznie wyższa w przypadku korzystania z outsourcingu, w porównaniu do transportu własnego LSUM. Poziom analizowanego wskaźnika w 2004 r. wynosił dla transportu własnego 24,6 zł. Natomiast w przypadku korzystania z usług transportowych średnia sprzedaż w stosunku do kosztów transportu była prawie dwukrotnie wyższa i wynosiła 46,48 zł. Podobnie w 2005 r. stosunek sprzedaży do kosztów transportu był wyższy w przypadku outsourcingu i wynosił 98,76 zł. Jest to zapewne spowodowane wzrostem wartości sprzedaży przypadającej na transport obcy, przy jednoczesnym obniżeniu kosztów tego przewozu.

Korzystanie z usług wyspecjalizowanych przewoźników przyczyniło się także do zwiększenia opłacalności transportu mierzonej wartością sprzedaży w przeliczeniu na 1 kilometr. Powyższy wskaźnik wynosił w 2004 r. dla transportu własnego 34,64 zł, podczas gdy w tym samym roku średnia miesięczna sprzedaż na 1 kilometr dla transportu obcego wynosiła 75,8 zł. W 2005 r. powyższy wskaźnik również był bardziej opłacalny w przypadku transportu obcego i wynosił 98,76 zł/km.

Tabela 1. Zestawienie danych charakteryzujących transport LSUM w latach 2001–2005
 Table 1. Specification of data characterizing Milk Cooperative transport within 2001–2005

Wyszczególnienie Specification	2001	2002	2003	2004		2005	
	Transport LSUM Milk Cooperative transport	Transport LSUM Milk Cooperative transport	Transport LSUM Milk Cooperative transport	Transport LSUM Milk Cooperative transport	Transport obcy Outside transport	Transport LSUM Milk Cooperative transport	Transport obcy Outside transport
	%						
Struktura sprzedaży ze względu na rodzaj transportu użyty do jej przewozu Sale structure regarding transport mean used to deliver milk products	100,00	100,00	100,00	42,20	57,80	20,30	68,70
	zł						
Średnia miesięczna sprzedaż w stosunku do średnich mie- sięcznych kosztów transportu Average monthly sale in relation to average monthly transport cost	18,37	21,20	24,83	24,6	46,48	33,31	67,40
Średnia miesięczna wartość sprzedaży w przeliczeniu na 1 km Average monthly sale value per 1 km	21,77	29,18	25,80	34,64	75,8	62,67	98,76
Średnie miesięczne koszty 1 km przy- padające na 1 samo- chód dostawczy Average monthly 1 km cost per 1 deli- very truck	1,19	1,38	1,05	1,33	0,81	1,88	0,78

Źródło: Obliczenia własne.
 Source: Author's calculation.

Koszty transportu przypadające na 1 samochód dostawczy w przeliczeniu na 1 kilometr są niższe w przypadku zaangażowania obcych przewoźników. Obniżka kosztów wynika z faktu, że rezygnując z transportu własnego przedsiębiorstwo nie ponosi kosztów związanych z utrzymywaniem oraz obsługą taboru.

Opłacalność zastosowania własnego taboru, mająca swoje odzwierciedlenie w kosztach transportu na 1 kilometr, uległa pogorszeniu w 2004 r. Jednostkowy koszt transportu własnego LSUM przypadający na 1 samochód dostawczy wynosił w 2004 r. 1,33 zł i był o 26,6% wyższy w stosunku do roku poprzedniego. W kolejnym roku poziom analizowanego kosztu wzrósł o 41,3% i wynosił 1,88 zł. Wynika to zapewne ze wzrastających

nakładów na remonty oraz naprawy, które muszą być przeprowadzane ze względu na pogarszający się stan techniczny samochodu dostawczego LSUM. W związku z powyższym utrzymywanie własnego środka transportu staje się dla spółdzielni nieopłacalne.

Decyzja o korzystaniu z outsourcingu transportowego lub utrzymywaniu własnego taboru w firmie handlowej jest zazwyczaj związana z wysokością kosztów działalności. Możliwość zmniejszenia kosztów przez zastosowanie outsourcingu nie jest jedynym kryterium, które należy brać pod uwagę podczas procesu decyzyjnego. Wśród pozostałych czynników mających wpływ na podejmowanie decyzji outsourcingowych dotyczących obszaru transportu można wyróżnić:

- możliwość koncentracji na działalności podstawowej (core business),
- dostęp do światowej klasy technologii,
- utrzymanie niższego poziomu zatrudnienia,
- uwolnienie zdolności do innych zadań,
- poprawę płynności,
- wariabilizację kosztów,
- uwolnienie kapitału zamrożonego w środkach trwałych i zapasach,
- zmniejszenie poziomu inwestycji na utrzymanie bazy technicznej powierzonej działalności,
- wyższą jakość usług,
- brak konieczności rozwijania know-how w działalności pomocniczej,
- długotrwałe partnerstwo z firmami transportowymi umożliwiające zwiększenie korzyści obu współpracujących stron oraz prowadzące do zmniejszenia ryzyka [Rzempala 2004].

W celu zbadania, czy zastąpienie własnego taboru LSUM transportem obcym w 2004 r. było dla przedsiębiorstwa opłacalne, zbadano poziom rentowności handlowej LSUM w latach 2001–2005 (tab. 2) oraz jej dynamikę w analizowanych latach (tab. 3).

Tabela 2. Analiza rentowności handlowej LSUM w latach 2001–2005
Table 2. Earning capacity analysis in Milk Cooperative within 2001–2005

Wyszczególnienie Specification	Rok				
	2001	2002	2003	2004	2005
%					
Stopa marży brutto Gross margin rate (marża brutto/przychody ze sprzedaży × 100)	-2,51	0,16	1,03	1,70	2,14
Stopa zysku operacyjnego Operational profit rate (wynik operacyjny/przychody ze sprzedaży × 100)	-2,35	0,02	0,99	1,60	1,67
Stopa zysku netto Net profit rate (zysk lub starta netto/przychody ze sprzedaży × 100)	-3,25	0,10	0,30	0,60	1,70
Wynikowy poziom kosztów Resultant cost level (koszty działalności operacyjnej/przychody ze sprzedaży × 100)	102,50	99,84	98,97	98,30	97,85

Źródło: Obliczenia własne.
Source: Author's calculation.

Tabela 3. Dynamika wskaźników rentowności handlowej LSUM w latach 2002–2005
 Table 3. The dynamics of earning capacity coefficients in milk cooperative within 2002–2005

Dynamika Dynamic (rok poprzedni = 100%)	Rok			
	2002	2003	2004	2005
	%			
Stopa marży brutto Gross margin rate	-6,37	643,75	165,05	125,88
Stopa zysku operacyjnego Operational profit rate	-0,85	4 950,00	161,60	104,37
Stopa zysku netto Net profit rate	-3,07	300,00	200,00	283,33
Wynikowy poziom kosztów Resultant cost level	97,40	99,13	99,30	99,54

Źródło: Obliczenia własne.
 Source: Author's calculation.

W 2001 r. działalność handlowa LSUM była nieopłacalna, o czym świadczą ujemne poziomy stopy marży brutto, stopy zysku operacyjnego oraz zysku netto. Także rentowność sprzedaży mierzona wynikowym poziomem kosztów wskazuje na sytuację niekorzystną dla przedsiębiorstwa. W 2001 r. wartość powyższego wskaźnika przekraczała poziom 100%, co oznacza, że koszty działalności handlowej przekraczały wartość przychodów ze sprzedaży.

W kolejnych latach rentowność sprzedaży LSUM uległa znacznej poprawie. Stopa marży brutto w 2002 r. wynosiła 0,16%, a w kolejnym roku jej poziom nieznacznie przekroczył 1%. Po wprowadzeniu zmian w zakresie organizacji transportu w 2004 r. wskaźnik marży brutto zwiększył się o 65% w stosunku do 2003 r. W 2005 r. dynamika stopy marży brutto była niższa w stosunku do roku poprzedniego i wynosiła 125,88%.

Stopa zysku operacyjnego również wzrastała w analizowanym przedziale czasowym. Poziom wspomnianego wskaźnika rentowności handlowej wynosił w 2002 r. 0,02%, natomiast w ostatnim z badanych lat stopa zysku operacyjnego zwiększyła się do poziomu 1,67%. Rentowność obrotu mierzona stopą zysku operacyjnego wzrosła w 2004 r. w stosunku do roku poprzedniego o 61,6%. W kolejnym roku powyższy wskaźnik zwiększył się o 4,37%.

Stopa zysku netto wzrosła w analizowanym czasie z poziomu 0,1% w 2002 r. do poziomu 1,7% w 2005 r. Po wprowadzeniu outsourcingu w zakresie transportu w 2004 r. poziom powyższego wskaźnika rentowności wynosił 0,6%. W tym samym roku udział zysku netto w przychodach ze sprzedaży zwiększył się dwukrotnie w stosunku do roku poprzedniego. W 2005 r. dynamika stopy zysku netto wynosiła 283,33%. Informuje to o szybszym wzroście poziomu zysku netto wygospodarowanego przez przedsiębiorstwo, w porównaniu do dynamiki kosztów zaangażowanych w działalność firmy.

Wzrost poziomu wskaźników rentowności sprzedaży LSUM w latach 2001–2005 świadczy o poprawie opłacalności działalności handlowej przedsiębiorstwa. Outsourcing usług transportowych umożliwił LSUM zwiększenie rozmiarów działalności handlowej, a tym samym przyczynił się do zwiększenia poziomu przychodów ze sprzedaży. Zaangażowanie obcych przewoźników pozwoliło spółdzielni także na racjonalizację kosztów działalności, co potwierdza malejący wskaźnik wynikowego poziomu kosztów.

WNIOSKI

Organizacja transportu stanowi istotny element zarządzania logistycznego w przedsiębiorstwach handlowych. Wysokość kosztów transportu istotnie wpływa na poziom kosztów dystrybucji fizycznej. Może zatem istotnie oddziaływać na rentowność handlową przedsiębiorstwa zajmującego się obrotem artykułami mleczarskimi. Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski:

1. Wprowadzenie outsourcingu usług transportowych w LSUM wpłynęło korzystnie na poziom rentowności handlowej spółdzielni, a jednocześnie przyczyniło się do obniżenia kosztów działalności przedsiębiorstwa.

2. Zaangażowanie prywatnych przewoźników jest opłacalne, ponieważ umożliwiło spółdzielni zwiększenie wartości sprzedaży artykułów mleczarskich, przy jednoczesnym obniżeniu kosztów transportu. Outsourcing usług transportowych pozwala LSUM na oszczędność w zakresie kosztów związanych z wynagrodzeniem kierowców, ubezpieczeniem samochodów dostawczych oraz kosztów napraw i remontów pojazdów.

3. Korzystanie z usług prywatnych przewoźników pozwoliło na poprawę wizerunku spółdzielni na rynku. Umożliwiło bowiem zastąpienie wyeksploatowanego taboru transportowego LSUM nowoczesnymi samochodami dostawczymi prywatnych przewoźników.

4. Rezygnując z utrzymywania własnego transportu, LSUM wybrała wariant sprzyjający jej rozwojowi.

PIŚMIENNICTWO

- Beier F.J., Rutkowski K., 2004: Logistyka. SGH, Warszawa.
- Ciesielski M., 1999: Logistyka w strategiach firm. PWN, Warszawa-Poznań.
- Coyle J.J., Bardi E.J., Langley Jr C.J., 2002: Zarządzanie logistyczne. PWE, Warszawa.
- Czubała A., 2001: Dystrybucja produktów. PWE, Warszawa.
- Krajewski K., 2006: Logistyka mleczarska – wiedza, specyfika. Przegląd Mleczarski 1, 36–38.
- Rutkowski K. (red.), 2002: Logistyka dystrybucji. Specyfika. Tendencje rozwojowe. Dobre praktyki. SGH, Warszawa.
- Rzempła A., 2004: Wykorzystanie outsourcingu jako narzędzia koncentracji rynku transportowego. [w:] Logistyka i zarządzanie w systemach transportowych, pod red. C. Christowej, Akademia Morska w Szczecinie.
- Stern L.W., El-Ansary A.I., Coughlan A.T., 2002: Kanały marketingowe. PWN, Warszawa.

OUTSOURCING'S COST-BENEFIT ANALYSIS OF TRANSPORT SERVICES BASING UPON MILK COOPERATIVE IN LUBLIN

Abstract. This paper identifies and assesses profitability of solutions applied by Milk Cooperative in Lublin regarding milk products transport within 2001–2005. An assessment was done basing upon Milk Cooperative transport cost comparative analysis with transport cost of other transporting firms. Earning capacity coefficients were applied to measure outsourcing effectiveness of transport service in researched Milk Cooperative. Survey enabled to examine that outsourcing applying in transport service is more profitable than maintaining own transport.

Key words: transport service outsourcing, outside and inside transport effectiveness measures, transport cost, earning capacity coefficients, milk cooperative

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 20.08.2007

ŻYWNOSĆ MODYFIKOWANA GENETYCZNIE W OPINII KONSUMENTÓW

Elżbieta Tomkiewicz

Anna Zając

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Streszczenie. Dynamiczny rozwój biotechnologii w XXI wieku, w tym zwłaszcza w procesie produkcji i przetwarzaniu żywności, powoduje poważne obawy społeczne związane z niekontrolowanym przedostaniem się transgenów do środowiska naturalnego, jak również ze zdrowotnymi konsekwencjami spożywania żywności genetycznej w dłuższej perspektywie czasowej. Stąd też zasadniczym celem niniejszego artykułu było zbadanie opinii polskich konsumentów na temat żywności modyfikowanej genetycznie na podstawie losowo wybranej grupy 112 studentów uczelni warszawskich. Przeprowadzone badania ankietowe dotyczyły w szczególności sprawdzenia poziomu wiedzy ankietowanych w tym zakresie, zwłaszcza znajomości podstawowych regulacji prawnych, źródeł pozyskiwania wiedzy na temat żywności modyfikowanej genetycznie, a także jej walorów (m.in. przedłużenie trwałości produktów żywnościowych, obniżenie kaloryczności).

Słowa kluczowe: żywność modyfikowana genetycznie, regulacje prawne, opinie konsumentów

WSTĘP

Biotechnologia, obok informatyki i telekomunikacji, należy do najbardziej perspektywicznych sektorów gospodarki XXI wieku, znajdując zastosowanie w medycynie, zwłaszcza w profilaktyce i leczeniu przyczyn chorób dziedzicznych, ochronie środowiska naturalnego, głównie oczyszczaniu wód gruntowych, gleb oraz powietrza, a także w rolnictwie oraz przetwórstwie rolno-spożywczym [Twardowski, Michalska 2000; Przystański, Suchocki, Twardowski 1998]. Szczególne znaczenie zyskują metody inżynierii genetycznej w produkcji i przetwarzaniu żywności (agrobiotechnologia), które w nieodległej perspektywie czasowej mogą zdominować światowy rynek spożywczy. Od czasu skomercjalizowania pierwszych odmian roślin transgenicnych w 1996 r. globalny

Adres do korespondencji – Corresponding author: Elżbieta Tomkiewicz, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu, 02-787 Warszawa, ul. Nowoursynowska 166, tel. (022) 593 40 70; e-mail: elzbieta_tomkiewicz@sggw.pl

areal upraw roślin transgenicznych wzrósł 47 razy, osiągając w 2004 r. 81 mln ha na świecie. Największe powierzchnie upraw roślin modyfikowanych genetycznie występują w Stanach Zjednoczonych, Kanadzie i Argentynie, co w dobie globalizacji ma o tyle doniosłe znaczenie, że te państwa są równocześnie znaczącymi eksporterami żywności. Zastosowanie metod inżynierii genetycznej w produkcji i przetwórstwie żywności pozwala na pozyskiwanie nowych, pożądaných przez człowieka, cech roślin uprawnych poprzez zmianę ich materiału genetycznego (m.in. odporność na herbicydy, choroby wirusowe, grzyby, bakterie).

Dynamiczny rozwój biotechnologii w ostatnich latach rodzi poważne obawy społeczne o ewentualne zagrożenia powstałe wskutek niekontrolowanego przedostania się transgenów do środowiska naturalnego [Lenart, Gawrosińska-Kulesza, 2004; Korzycka-Iwanow 1999; Malepszy 2003]. Obawy te dotyczą także zdrowotnych konsekwencji spożywania żywności genetycznej w dłuższej perspektywie czasowej, które nie są do końca znane. Na potencjalne zagrożenia związane z alergennym wpływem tej żywności na organizm człowieka wskazują także organizacje konsumenckie. Jak słusznie zauważa M. Korzycka-Iwanow, zastosowanie technik inżynierii genetycznej w produkcji żywności modyfikowanej genetycznie może stanowić nowe źródło ryzyka dla rolnictwa, obok tradycyjnie ujmowanego ryzyka związanego z cyklicznością produkcji rolnej i jej uzależnieniem od warunków przyrodniczo-klimatycznych [Korzycka-Iwanow 2001]. Sceptyczny stosunek konsumentów do żywności modyfikowanej genetycznie wynika także z braku zaufania do firm branży spożywczej, które nie do końca rzetelnie wywiązują się z ciążącego na nich prawnego obowiązku znakowania wprowadzonych do obrotu produktów transgenicznych. W dyskusji nad złożoną i wieloaspektową problematyką organizmów modyfikowanych genetycznie podnoszone są także wątpliwości natury etycznej, religijnej oraz filozoficznej, związane z fundamentalnym pytaniem, czy zmiana zapisu informacji genetycznej organizmów nie narusza naturalnego porządku rzeczy.

Z drugiej strony zaś biotechnolodzy i silne pod względem finansowym lobby przemysłowe, głównie firmy biotechnologiczne, przekonują, że obawy konsumentów dotyczące spożywania żywności modyfikowanej genetycznie są nieuzasadnione, gdyż po pierwsze, ich zdaniem, uprawy roślin zmodyfikowanych genetycznie mogą przyczynić się do poprawy efektywności rolnictwa i wzrostu plonów, a po drugie – żywność transgeniczna podlega szczegółowym badaniom przed jej wprowadzeniem do obrotu [Twardowski, Michalska 2000].

Rosnący sceptycyzm społeczny wobec wykorzystania technik inżynierii genetycznej w procesie produkcji żywności wyznacza szczególną rolę państwu w stworzeniu skutecznych w tym zakresie regulacji prawnych, gwarantujących rzetelną i kompleksową kontrolę organów państwa na różnych etapach produkcji, przetwórstwa, przechowywania i transportowania żywności modyfikowanej genetycznie, z uwzględnieniem aktualnego poziomu wiedzy naukowej. Obecnie obowiązujące w Polsce w tym zakresie przepisy ustawy z dnia 22 czerwca 2001 r. o organizmach modyfikowanych genetycznie (tekst jednolity w DzU z 2007 r. Nr 36, poz. 233) wyodrębniają kilka etapów postępowania z GMO (zamknięte użycie GMO, zamierzone uwolnienie GMO do środowiska, wprowadzenie do obrotu GMO, wywóz za granicę i tranzyt produktów GMO), czyniąc zadość wymaganiom prawa wspólnotowego oraz konwencjom międzynarodowym.

CELE I METODY BADAWCZE

Istniejące w wielu środowiskach wątpliwości na tle wykorzystania inżynierii genetycznej w produkcji żywności legły u podstaw przeprowadzonych badań empirycznych, których celem było zbadanie stosunku polskich konsumentów do żywności modyfikowanej genetycznie. Badania takie w formie arkusza kwestionariuszowego przeprowadzono w maju 2005 r., obejmując ich zakresem 112 losowo wybranych studentów szkół wyższych województwa mazowieckiego. Przeprowadzenie badań wyłącznie wśród studentów wynikało z tego, że zagadnienia inżynierii genetycznej są szczególnie skomplikowane i wymagają specjalistycznej wiedzy, a studenci stanowią taką grupą społeczną, od której oczekuje się większej otwartości na naukę i jej najnowsze osiągnięcia.

Zasadniczym celem badań ankietowych było zbadanie opinii konsumentów na temat żywności modyfikowanej genetycznie, w tym m.in. poziomu wiedzy ankietowanych w tym zakresie, źródeł jej pozyskania, stosunku respondentów do żywności transgenicznej, motywów jej zakupu.

Przed przystąpieniem do omówienia wyników badań ankietowych konieczne wydaje się przedstawienie podstawowych danych socjodemograficznych o respondentach, w tym zwłaszcza dotyczących płci, wieku badanych, uczelni, w jakich studiują. Objęta badaniami 112-osobowa grupa respondentów składała się w 58,0% z kobiet oraz w 42,0% z mężczyzn, przy czym najliczniej reprezentowani zarówno wśród kobiet, jak i mężczyzn byli studenci w wieku 24 lat. Badaniem objęto zarówno studentów uczelni państwowych (77,6%), jak i niepaństwowych (22,4%), w zdecydowanej większości (aż 90%) studiujących w trybie dziennym.

Z kolei według kryterium kierunku studiów respondenci najczęściej studiowali: zarządzanie i marketing (19,6%), historię (10,7%), geodezję i kartografię (9%), ekonomię (6%), fizjoterapię (6%), koreanistykę (5%), rehabilitację (5%), informatykę (5%). Ponadto respondenci jako kierunek swoich studiów podawali także: finanse i bankowość, stosunki międzynarodowe, matematykę, turystykę i rekreację, prawo, psychologię, edukację początkową i medialną, meteorologię, filologię polską, rolnictwo, wychowanie fizyczne, europeistykę, mechanikę i budownictwo maszyn, elektromechanikę, transport.

Kolejnym kryterium podziału ankietowanych było stałe miejsce ich zamieszkania. Biorąc pod uwagę fakt, iż badanie zostało przeprowadzone głównie wśród studentów warszawskich uczelni (z wyjątkiem studentów Akademii Podlaskiej – 10,7%), najczęściej podawanym miejscem zamieszkania była Warszawa (43,7% przypadków).

ANALIZA WYNIKÓW BADANIA KWESTIONARIUSZOWEGO W ZAKRESIE WIEDZY RESPONDENTÓW NA TEMAT ŻYWNOŚCI TRANSGENICZNEJ I ŹRÓDEŁ JEJ POZYSKIWANIA

Na podstawowe sformułowane w ankiecie pytanie, dotyczące znajomości pojęcia „żywność modyfikowana genetycznie”, zdecydowana większość respondentów (95,5%) odpowiedziała, że pojęcie to jest jej znane. Wśród nielicznej grupy ankietowanych (4,5%), którzy spotkali się z tym pojęciem po raz pierwszy, znajdowało się 23% studentów uczelni niepaństwowych, jak również 8% studentów AWF i 6% studentów SGH.

Sprawdzeniu elementarnej wiedzy ankietowanych z zakresu inżynierii genetycznej służyło pytanie dotyczące zawartości genów w roślinach, które nie były modyfikowane genetycznie. Zdecydowana większość badanych (73,2%) słusznie wskazała, iż rośliny takie także zawierają geny. Brak wiedzy w tym zakresie zadeklarowała grupa stanowiąca 19,6% respondentów, natomiast zaledwie 7,2% badanych udzieliło błędnej odpowiedzi.

Według respondentów, głównymi źródłami informacji dotyczących żywności modyfikowanej genetycznie (można było wymienić kilka źródeł) jest telewizja (80% ankietowanych), prasa (64%) oraz radio (30%). Kolejnym wymienianym przez ankietowanych medium był Internet (28,5%). Uczelnia jako źródło wiadomości na temat żywności transgenicznej była wskazywana przede wszystkim przez studentów SGGW (47,8%), co jest w pełni zrozumiałe z uwagi na przyrodniczo-biologiczny charakter tej uczelni. Według zdecydowanej większości ankietowanych (70,5%), media w niewystarczającym stopniu informują opinię publiczną o tej problematyce. Z kolei 67,8% respondentów zgodziło się z twierdzeniem, że przekazywane w tej materii informacje nie są na ogół zrozumiałe.

Stosunkowo nieliczna grupa ankietowanych (zaledwie 28%) zadeklarowała, iż przeczytała przynajmniej jedną publikację specjalistyczną na temat żywności transgenicznej. Najliczniejszą grupę takich osób ponownie stanowili studenci SGGW, wśród których 47,9% czerpało wiedzę o problematyce transgenicznej żywności z prasy fachowej, następnie studenci SGH – 46%, wreszcie Politechniki Warszawskiej – 33%. Mimo deklaracji ankietowanych, że przeczytali przynajmniej jedną specjalistyczną publikację w tym zakresie, nie potrafili oni jednak wskazać najczęściej podawanego w literaturze waloru żywności modyfikowanej genetycznie, tj. jej wzbogacenia w witaminy i inne składniki odżywcze. Prawie połowa ankietowanych (46%), którzy czytali artykuły na ten temat w prasie specjalistycznej, nie zgodziła się ze stwierdzeniem, że żywność transgeniczna może istotnie wzbogacić naszą dietę w nutraceutyki, natomiast 21,8% z nich nie miało na ten temat zdania.

Przeprowadzone badanie ankietowe ujawniło, iż największe zaufanie respondentów wzbudzają informacje przekazywane przez specjalistów z zakresu inżynierii genetycznej. Takiego zdania było 57,1% pytanym studentów, choć jednocześnie 24,2% nie miało zdania na ten temat. Prawie połowa ankietowanych (48,2%) negatywnie wypowiedziała się na temat rzetelności informacji w tym zakresie przekazywanych przez ekologów. Podkreślić jednak należy, że przeciwnego zdania było 22,3% badanych, a 29,5% nie wiedziało, czy należy w pełni wierzyć informacjom przekazywanym przez organizacje ekologiczne. Ankietowani sceptycznie ustosunkowywali się także do stwierdzenia, iż organizacje konsumenckie stanowią rzetelne źródło informacji na temat tej żywności. Negatywną opinię wobec tego twierdzenia wyraziło 34,8%, a zgodziło się z nim 27,7% badanych. Brak zdania na ten temat wyraziło aż 37,5% ankietowanych.

Z przeprowadzonych badań kwestionariuszowych wynika, że respondenci są świadomi obecności na polskim rynku spożywczych produktów zmodyfikowanych genetycznie. Niespełna połowa ankietowanych (47,3%) odpowiedziała, że jej zdaniem takie produkty znajdują się w sklepach spożywczych, choć osobiście ich nie spotkała, natomiast 27,6% ankietowanych udzieliło odpowiedzi, że zetknęło się z takimi produktami osobiście. Ankietowani mają zróżnicowany poziom wiedzy odnośnie do prawnego obowiązku etykietowania zmodyfikowanych genetycznie produktów spożywczych. Świadoma tego wymogu wynikającego z przepisów prawa była prawie połowa badanych (47,3%), ale

jednocześnie aż 44,6% nie wiedziało, iż obowiązujące przepisy prawa nakładają obowiązek oznakowania produktów spożywczych modyfikowanych genetycznie. Podkreślić należy, że mimo rygorystycznych przepisów w tym zakresie przedsiębiorcy nie wywiązują się z obowiązku rzetelnego znakowania żywności modyfikowanej genetycznie. W ramach przeprowadzonego badania w maju 2005 r. w Warszawie w sieci sklepów Carrefour Polska oraz Champion Globi udało się ustalić zaledwie jeden taki produkt spożywczy, tj. olej ze zmodyfikowanej genetycznie soi.

STOSUNEK RESPONDENTÓW DO ŻYWNOCI TRANSGENICZNEJ W ASPEKcie OCHRONY ŚRODOWISKA I OCHRONY ZDROWIA PUBLICZNEGO

Wobec istnienia poważnych obaw społecznych dotyczących żywności modyfikowanej genetycznie, odrębna grupa pytań sformułowanych w kwestionariuszu dotyczyła stosunku ankietowanych do tego rodzaju żywności z punktu widzenia ochrony środowiska naturalnego, ochrony zdrowia publicznego oraz praw konsumentów. W przeprowadzonym badaniu kwestionariuszowym znaczna grupa respondentów (33,1%) stwierdziła, iż rośliny transgeniczne mogą stanowić zagrożenie dla środowiska przyrodniczego, choć większość pytaných (43,7%) nie miała zdania na ten temat. Jednocześnie 34,8% ankietowanych negatywnie odniosło się do propozycji definitywnego wycofania z rynku żywności zmodyfikowanej genetycznie ze względu na jej potencjalny szkodliwy wpływ na zdrowie ludzi. Aż 42,8% ankietowanych uchyliło się od jednoznacznego udzielenia odpowiedzi na tak sformułowane pytanie.

Przeprowadzone badania potwierdziły obawy ankietowanych dotyczące możliwości wywołania u ludzi nowych chorób lub alergii przez spożywanie produktów poddanych modyfikacjom genetycznym. Obawy takie potwierdziło 63,3% ankietowanych, a jedynie 11,7% badanych nie dostrzegało niebezpieczeństwa dla zdrowia ludzi wynikającego ze spożywania takich produktów, 61,6% ankietowanych opowiedziało się przeciwko spożywaniu przez dzieci żywności zmodyfikowanej, a jedynie 16,1% pytaných nie widziało w tym zagrożenia dla zdrowia dzieci w przyszłości. Warto równocześnie odnotować, że 47,3% ankietowanych wyraziło przekonanie, że skoro żywność modyfikowana genetycznie podlega dokładnym badaniom przed wprowadzeniem jej na rynek, to żywność taka nie powinna mieć negatywnego wpływu na zdrowie ludzi.

W ocenie ponad połowy ankietowanych (50,8%) uprawa roślin transgenicznych i następnie produkcja żywności to ingerencja w prawa natury oraz porządek ustalony przez Boga. Jednocześnie niemalże co trzeci pytany (32,1%) był przeciwnego zdania, co zdaje się świadczyć o zindywidualizowanym podejściu respondentów do zagadnień religijno-filozoficznych. Znaczna część pytaných studentów (44,6%) zgodziła się z twierdzeniem, że uprawa roślin transgenicznych jest korzystna pod względem ekonomicznym dla rolników. Ponadto 46,4% ankietowanych potwierdziło, iż produkcja żywności transgenicznej może przyczynić się do rozwiązania problemu głodu na świecie, choć przeciwnego zdania było 33,9% badanych.

Odrębną grupę stanowiły pytania dotyczące przyczyn zakupu i spożywania produktów modyfikowanych genetycznie. W opinii 15,0% badanych żywność transgeniczna nie

różni się zasadniczo od żywności konwencjonalnej, więc nie obawialiby się jej spożycia. Zdecydowana większość pytanym (68,7%) spróbowałaby takiej żywności, aby porównać ją z żywnością konwencjonalną, natomiast zaledwie 16,3% respondentów odpowiedziało, że na pewno nie zdecydowałoby się na konsumpcję żywności transgenicznej. W badaniu zapytano respondentów o czynniki, które miałyby znaczenie przy podejmowaniu decyzji o zakupie produktu zmodyfikowanego genetycznie. Dla połowy ankietowanych wzbogacenie żywności transgenicznej w witaminy, sole mineralne oraz inne cenne składniki odżywcze miałyby znaczenie przy zakupie zmodyfikowanego artykułu spożywczego, choć jednocześnie 24,1% pytanym wskazało, że taki walor nie przekonałoby ich do kupienia produktu. Dużo mniejsze znaczenie dla respondentów miałyby dłuższa świeżość i trwałość produktu zmodyfikowanego genetycznie. Prawie połowa pytanym studentów (49,1%) wskazała, że ta cecha nie przekonałoby ich do kupienia tak zmienionej żywności, natomiast 16,9% ankietowanych nie brałoby w ogóle tego kryterium pod uwagę przy podejmowaniu decyzji o zakupie.

Kolejnym kryterium wskazanym w kwestionariuszu, mającym zachęcić respondentów do wyboru żywności transgenicznej, była poprawa walorów smakowych tej żywności. Większość badanych (36,6%) stwierdziła, że ten walor nie przekonałoby ich do nabycia zmodyfikowanych artykułów spożywczych. Jednakże 34,8% ankietowanych odpowiedziało, że poprawiony smak transgenicznej żywności przyczyniłby się do rozważenia przez nich możliwości zakupu takich produktów.

Ankietowani ustosunkowali się również do waloru żywności zmodyfikowanej genetycznie polegającego na obniżeniu kaloryczności produktu spożywczego. 38,5% ankietowanych stwierdziło, iż cecha ta nie miałaby dla nich znaczenia, a 28,5% respondentów odpowiedziało, że rozważyłoby możliwość zakupu produktu transgenicznego o obniżonej kaloryczności. Wśród ankietowanych kobiet aż 30,7% zadeklarowało, że rozważyłoby nabycie produktu spożywczego o obniżonej kaloryczności, a 36,0% badanych mężczyzn wskazało, że ten czynnik nie przekonałoby ich do zakupu.

Znaczna część badanych (42%) uważa, że nie konsumowali spożywczych produktów transgenicznych, ale równie wielu ankietowanych (33,9%) odpowiedziało, iż nie wiedzą, czy spożywali taką żywność. Przekonanych o tym, że konsumowali takie produkty było 25% pytanym. Warto zauważyć, że wśród kobiet, które wzięły udział w badaniu, 34% uważa, że nie spożywały żywności zmodyfikowanej genetycznie, natomiast 42,5% spośród ankietowanych mężczyzn wskazało, że konsumowali taką żywność. Główną przyczyną różnic w udzielonych odpowiedziach między kobietami a mężczyznami jest to, że kobiety znacznie częściej sprawdzają treść etykiet zakupionych produktów spożywczych. Świadczą o tym wymownie dane liczbowe, z których wynika, że 52,3% kobiet, które wzięły udział w ankiecie, wskazało, że zawsze sprawdza, co napisane jest na etykiecie produktu, natomiast 61% spośród mężczyzn odpowiedziało, że czyni to raczej rzadko.

WNIOSKI

Przeprowadzone badania ankietowe w pełni potwierdziły daleko idącą ostrożność konsumentów w odniesieniu do żywności transgenicznej, zarówno z powodu jej potencjalnego szkodliwego wpływu na środowisko naturalne, jak i niekorzystnych,

w ich ocenie, skutków zdrowotnych jej spożywania, zwłaszcza przez dzieci (ponad 60% respondentów). Na stosunek konsumentów do produktów spożywczych modyfikowanych genetycznie istotny wpływ mogły mieć przekonania filozoficzne i religijne.

Na podstawie przeprowadzonych badań kwestionariuszowych można stwierdzić, że choć badani studenci byli świadomi obecności produktów zmodyfikowanych genetycznie na rynku żywności, to jednak ich wiedza dotycząca takich produktów była bardzo ogólnikowa i najczęściej nie opierała się na naukowych podstawach. Ponad połowa respondentów nie wiedziała o prawnym obowiązku oznakowywania żywności zmodyfikowanej genetycznie, większość nie знаła najczęściej wymienianego waloru tej żywności, tj. jej wzbogacenia w cenne składniki odżywcze (ponad 75%). Wobec generalnie słabej znajomości tej problematyki, ankietowani częstokroć deklarowali brak wyrobionego zdania na postawione pytania dotyczące żywności modyfikowanej genetycznie, z czego można wywnioskować, że respondenci pozostawiają zagadnienia inżynierii genetycznej specjalistom z zakresu różnych dziedzin, w tym zwłaszcza biotechnologom, prawnikom, ekologom.

Równie słabo przedstawia się odbiór społeczny przekazywanych informacji z zakresu inżynierii genetycznej. Brak zrozumienia przekazywanych w tym zakresie informacji deklarowało ponad 65% studentów. Należy przyznać, że z uwagi na szczególnie skomplikowany charakter procesów biotechnologicznych przekazywane w tej materii informacje nie są i nie będą w pełni zrozumiałe dla wszystkich konsumentów.

Wychodząc zatem naprzeciw oczekiwaniom społeczeństwa, które czuje się w niewystarczającym stopniu informowane o problematyce żywności transgenicznej, polskie władze powinny przeprowadzić szeroką kampanię informacyjną w tym zakresie. W ramach kampanii prezentowane byłyby poglądy biotechnologów, prawników i ekologów, które wskazywałyby potencjalne korzyści i zagrożenia związane z produkcją i spożywaniem żywności transgenicznej. Uzyskane informacje umożliwiłyby konsumentom podejmowanie racjonalnych decyzji, pozostających w zgodzie z ich przekonaniami i dających im poczucie podjęcia świadomego wyboru.

PIŚMIENNICTWO

- Korzycka-Iwanow M.: Nowe uwarunkowania własności intelektualnej w rolnictwie, Państwo i Prawo 1999, nr 6.
- Korzycka-Iwanow M.: Metody biotechnologiczne i metody ekologiczne w rolnictwie: uwagi o regulacjach prawnych „nowoczesnego” rolnictwa. [w:] Prawo rolne. Problemy teorii i praktyki. Praca zbiorowa pod red. R. Budzinowskiego i A. Zielińskiego, Wyd. Stowarzyszenia Notariuszy RP, Kluczbork 2001.
- Kwapich E., Twardowski T.: Biotechnologia a prawo. Zbiór przepisów prawnych, Wyd. Edytor, Poznań 2003.
- Lenart S., Gawrosińska-Kulesza A.: Rośliny genetycznie zmodyfikowane. Korzyści i zagrożenia. [w:] Aspekty ekonomiczne, zdrowotne i fitosanitarne żywności modyfikowanej genetycznie. Praca zbiorowa pod red. H. Maciołka, Naukowe Wydawnictwo Piotrkowskie, Piotrków Trybunalski 2004.
- Malepszy S.: Rośliny transgeniczne – nauka i praktyka rolnicza. [w:] Genetycznie modyfikowane organizmy. Kto ma rację? Praca zbiorowa pod red. K. Kamienieckiego, P. Kossobudzkiego, I. Nurzyńskiej, Fundacja na rzecz Ekorozwoju Polskiego Rolnictwa (FDPA), Warszawa 2003.

- Przestalski A., Suchocki B., Twardowski T.: Biotechnologia w opinii mieszkańców krajów Unii Europejskiej, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny* 1998, nr 1.
- Twardowski T., Michalska A.: Dylematy współczesnej biotechnologii z perspektywy biotechnologa i prawnika, *Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa*, Toruń 2000.

GENETICALLY MODIFIED FOOD IN THE OPINION OF CONSUMERS

Abstract. Dynamic developments in the area of biotechnology, including production and processing of food, taking place in the 21st century, cause serious social concerns in relation with uncontrolled leaks of transgenes to the natural environment and with long-term effects of consumption of genetically modified food for human health. This article analyses opinions of Polish consumers about genetically modified food on the basis of a survey of 112 students from Warsaw higher schools who have been selected at random. The survey, in the form of a questionnaire, has examined the level of respondents' knowledge about genetically modified food and its values (e.g. longer shelf life, less calories, etc.).

Key words: genetically modified food, law regulations, consumers opinion

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 20.08.2007

TRENDS IN MEAT INDUSTRY – PRODUCTION, CONSUMPTION AND TRADE

Harun Uçak

Çukurova University, Adana, Turkey

Abstract. This paper describes and assesses the current status of meat production and major trends in such a production. There has been an increase trend in meat consumption per person in most of the countries even also it is a luxury for most population in the world. The world meat production and consumption has been increased especially by the increasing live standards in developing countries. It is expected that the productivity in livestock will determine global meat trade. Some developed countries have comparative advantages by productivity by the reason of economics of scale. In this paper, it is aimed to describe the world meat production, consumption and trade trends.

Key words: meat industry, meat consumption, meat trade

INTRODUCTION

Meat is one of the stable foods especially in developed countries. The consumption of meat has been increased with increases in income level of people and has been consumed more by substituting other foods such as bread and low cost foods. However, the consumption of meat per capita in developed countries is twice more than world average level. World livestock production has been changed by productivity increase in farms, economics of scale, demand increase. These changes caused also by growing population, rising income and growing urbanization and demand for meat and meat product in developing countries. Some developed countries have been reached high productivity levels in livestock and have had comparative advantage in global meat trade. Developing countries have been worked to change their livestock production methods, however they have been increased their productivity level, but also it is still low when it is compared with developed countries.

METHODOLOGY

In this paper, it is aimed to show the trends of meat production, consumption and trade. There are several statistics about meat industry. These statistics collected from Food Agriculture Organization of United Nations. These statistics have been connected, thus there have been a possibility to see trends for longer period. The literature about meat industry has been used to support in the explanations of meat industry trends. Firstly, it is aimed to explain the trend in production, and then consumption and trade of meat.

MEAT PRODUCTION TREND

The production of meat has been doubled in last quarter century. This production increased both supply and demand conditions. The level of income increase-especially in developing countries has been caused demand side of increase in meat production. Lowering cost of meat production by scale of economics has been an important factor in the production increase.

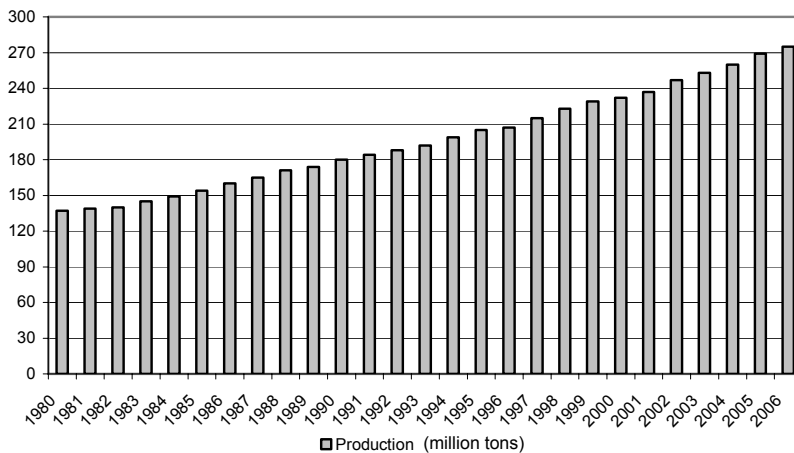


Fig. 1. World Meat Production (million tons)

Rys. 1. Światowa produkcja mięsa (mln ton)

Source: FAO.

Źródło: FAO.

Intensification of livestock production is taking place with regard to the use of most of the production inputs. In particular, the intensity of feed use has greatly increased over recent decades. While a growing number of people in the developing world are moving up the food chain, enjoying a richer and more diverse diet, so too are livestock; traditional fibrous and energy-rich feed stuffs are in relative decline, and protein-rich feeds together with sophisticated additives that enhance feed conversion are on the rise [Steinfeld, Wassenaar, Jutzi 2006].

Livestock production takes place under very diverse conditions in the different developing countries. However, the direction of change, even if gradual, is towards more

intensive production with less dependence on open range feeding which imposes excessive burdens on the environment, and with improved and balanced feeding practices and improved breeds. The improved practices enable more of the feed to go production rather to inefficient maintenance. This has led to progresses in feed conversion efficiency [Sere, Steinfeld 1995].

Figures 2a and 2b show different kinds of meats production and trade. Pig meat has important share in world meat production, but poultry has more volume in global meat trade. However, poultry production and trade fluctuate recently because of bird flue and speculative about such disease. Speculations in a type of meat have changed the direction of consumption to other types of meats.

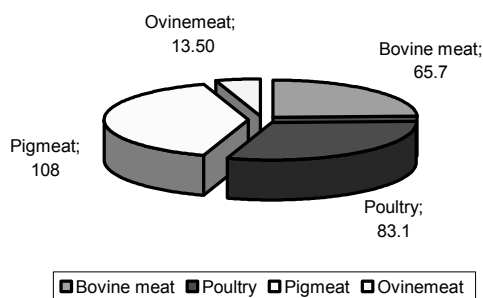


Fig. 2a. World different meat production (million tons) 2006

Rys. 2a. Rodzaje mięsa w światowej produkcji

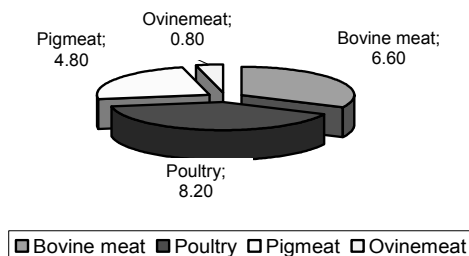


Fig. 2b. World different meat trade (million tons) 2006

Rys. 2b. Rodzaje mięsa w handlu światowym

Source: FAO.

Źródło: FAO.

MEAT CONSUMPTION TREND

Meat markets are generally characterized by only limited interventions which promote meat consumption, such as retail price controls, and policies which support livestock marketing. Typically interventions consist of the establishment of regulatory mechanisms to enhance food safety and quality. For example, animal health concerns have led many countries to implement animal traceability systems [FAO 2004].

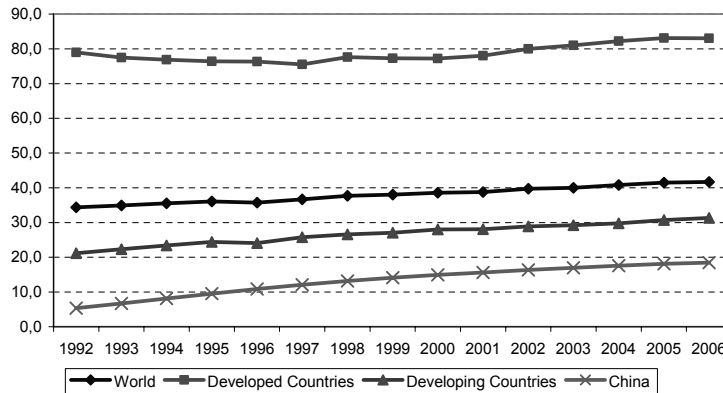


Fig. 3. The meat consumption per person (kg/per year)

Rys. 3. Spożycie mięsa w przeliczeniu na osobę (kg/rok)

Source: FAO.

Źródło: FAO.

The Figure 3 shows the consumption of meats trends in the world, developing countries, developed countries and also China. The consumption of meat per person has been increased in the world, especially in the developing countries faster. There have been not so important per person consumption in the developed countries. The effective meat consumption increase has been seen realized in China. There can be seen an positive relation between income and meat consumption. Especially, China who has one of the most growth rates last 2 decades, has also one of the fastest meat consumption in the world. The consumption of meat has been increased by increasing income levels of developing world. In the regional increase in meat consumption, Gill [1999] indicated that the rate of growth in meat consumption has been much greater in parts of Asia than in other regions of the developing world or in the developed world. By 2004 FAO data, China is the biggest meat producers in the world. However, China is one of the biggest meat importer even thought being the biggest producer in the world as it is seen on Table 1.

MEAT TRADE TREND

The world meat trade has increased to 52 billion USD by FAO data. This trend is expected to upward by liberalization in international trade by World Trade Organization, and also increasing trend in developing countries' level of income. The developed countries have important part of meat import. However, the meat export is done mostly the countries who has advantages of economics of scale by using large farms.

As it seen on the Table 1, most of the world meat trade has been realized by developed countries as it has been usual in other others sectors. The income level is effective on meat import however, lower cost and productivity is effective on meat export.

Forces driving the growth in world meat trade since the mid-1980's are still at work in shaping trade patterns. Since 1985, global meat trade has advanced because of significant reductions in trade barriers, notably the relaxation of barriers by Japan and South Korea,

Table 1. Main meat importers and exporters (production tons in 2004)

Tabela 1. Główni importerzy i eksporterzy mięsa (w tonach)

Import		Export	
Japan	7 738 662	Brazil	5 529 670
United States (USA)	5 057 272	Australia	4 720 695
Italy	4 107 977	United States (USA)	4 607 231
United Kingdom	3 967 281	Netherlands	4 425 069
Germany	3 940 672	Denmark	3 831 200
France	3 256 762	Germany	3 568 219
China	2 184 123	Canada	3 344 123
Russian Federation	2 134 756	France	3 321 070
Mexico	1 974 744	New Zealand	3 024 718
Netherlands	1 750 219	Belgium	2 807 873

Source: FAO.

Źródło: FAO.

regional trade agreements among the countries of North America (NAFTA) and South America (MERCOSUR), and the opening of new markets for poultry in Russia and China [USDA 2000].

The various flows of the international meat trade are complex, with many more countries of the world participating in some way, often as both importer and exporter. Methods of cutting and keeping the meat in good condition have become more sophisticated allowing a very high quality product to be traded and a large proportion of meat is now boned before export [Spencer 2003].

As it is seen on the table, meat trade has been realized mostly by developed countries. It is not only import side, but also there is developed countries has important place in meat export. Cost of meat is an important point to have a larger share in world's meat export. Labor costs in the farming, slaughtering, processing, and distribution phases are an important part of the total costs of providing meat to consumers [Dyck, Nelson 2003]. However the labor cost average is more in developed countries. But these countries has more place in world meat market. However, economics of scale can lower the cost of production. It can be said that capital intensive production has become more effective than labor intensive production in meat production.

There are some reasons which effect world meat markets. Morgan [2001] indicate these factors, such as rising incomes/urbanization, changing consumer preferences for types of meat, vertical integration/concentration of output units, and WTO provisions on market access and export subsidies, influence markets. There are also non-tariff barriers in international meat trade, especially those arising from food safety issues. Food safety concerns have always been a prominent factor in meat production and international trade. Sanitary arguments are often used as protectionism. More recently, the influence of other factors is increasing. One of them is the progress of biotechnology, which has met with resistance from consumers, particularly in Europe, where it has led to such measures as the hormone ban. There is also growing public concern about animal welfare and the environmental impact of meat production. [International Policy Council 1998]. Greater transparency of national food safety requirements would facilitate efforts to harmonize national standards to improve trade relations.

Global trade in meat commodities is expected to increase. The increase in demand, in addition to declining levels of protection and export subsidies (“dumping”) under the World Trade Agreement, may open new opportunities for developing countries, but it also puts increasing demands on their animal health and food safety standards. It is being increasingly realized that domestic demand is not sufficient as an engine of growth for rural areas, and that exports are essential for robust rural income growth. Opening export markets for livestock products could be such a growth engine for the rural poor [Haan and others 2001; However, Upton 2001] indicate that animal welfare has been raised as an issue for discussion within WTO. Like environmental issues this is probably best dealt with domestically, but with voluntary international agreements, labeling-schemes and support where appropriate. national controls on animal transport may affect trade. Although intellectual property rights in genetic material may affect trade, no record has been found of disputes regarding ownership of animal genetic resources.

The surplus and deficit of meat production in the countries has impact the world meat market. Tables 2a and 2b show the countries which have the most deficit and surpluses in international meat trade.

Table 2a. Meat production deficits
(in thousand ton)

Tabela 2a. Niedobory produkcji mięsa
(w tys. ton)

Japan	-2538
Russian Federation	-2446
United Kingdom	-1511
Mexico	-1171
Italy	-1148
China	-629

Table 2b. Meat production surpluses
(in thousand ton)

Tabela 2b. Nadwyżki produkcji mięsa
(w tys. ton)

Brazil	3175
United States (USA)	2786
Australia	1659
Denmark	1508
Netherlands	1170
Canada	1082

Source: FAO.

Źródło: FAO.

Table 2a shows that the countries which have the most meat deficit between production and consumption. Japan and Russian Federation are important meat importers. These countries's meat trade policy is able to effect their trade partners. The countries have used some barrier for other countries to enter their domestic market, such as quotas, methods of cutting and keeping the meat in good condition.

The Table 2b shows the countries which have the biggest meat surplus. Brazil and United States are main meat exporters. The production cost of meat and advantage of large farms because of scale of economics has important place in these countries export. Thus, these countries are large meat exporters.

As the size of the processing plant increases, meat processing costs drop, and as meat firms are consolidated into larger businesses the costs of marketing, research and development, and management can be spread over larger production complexes and the per-unit cost lowered. Economies of scale require sufficiently large markets to absorb the processed meat. Denmark's pork industry, relatively large compared with its population, depends on export markets in the EU, Japan, the U.S., and elsewhere. Though Australia's population is relatively small, beef plants can achieve economies of scale with sufficient export outlets [USDA 2000].

CONCLUSIONS

Meat production and consumption has been increased as a whole in the world. These production and consumption increased mostly in developing countries. The developed countries reached available meat consumption by reaching high income level before. Thus, the average meat consumption here has not been change so much, as it changed in the rest of world. There has been an positive correlation between meat consumption and income level, thus when the level of income increase in developing countries, it is expected that the meat consumption will increase in these countries too. In addition, it is expected that global meat production will increase with reductions in trade barriers in meat and meat products. However, there are potential risks about animal diseases worldwide, thus world meat trade can be effective by potential animal diseases.

BIBLIOGRAPHY

- FAO, 2004. Intergovernmental Group on Meat and Dairy Products, Follow-Up to the Guidelines for International Cooperation in The Livestock and Meat Sector, 20th Session, Canada.
- Grill M., 1999. Meat Production in Developing Countries, Proceedings of the Nutrition Society, 58, 371–376.
- Haan C., T.S. Van Veen, B. Brandenburg, J. Gauthier, F. Le Gall, R. Mearns, M. Simeon, 2001. Livestock Development Implications for Rural Poverty the Environment, and Global Food Security.
- Sere C., H. Steinfeld, 1995. World Livestock Production Systems, Current Status, Issues and Trends, FAO Animal Production and Health Paper.
- Spencer J., 2003. The International Meat Trade, Woodhead Publishing, 1st Edition.
- Steinfeld H., T. Wassenaar, S. Jutzi, 2006. Livestock Production Systems in Developing Countries: Status, Drivers, Trends-Animal Production and Health Division, Food and Agricultural Organization of The United Nations.

KIERUNKI ZMIAN W PRZEMYSŁE MIĘSNYM – PRODUKCJA, KONSUMPCJA, HANDEL

Streszczenie. W artykule poddano charakterystyce i ocenie poziom produkcji mięsa w świecie, a także trendy w rozmiarach tego rodzaju produkcji. Zauważono rosnący trend w produkcji mięsa w przeliczeniu na głowę mieszkańca w większości analizowanych krajów, mimo tego dla większości ludności jest to ciągle artykuł luksusowy. Obserwuje się wzrost produkcji i konsumpcji mięsa w większości krajów rozwijających się wraz ze wzrostem poziomu życia ich mieszkańców. Przewiduje się, że wzrost wydajności produkcji wpłynie na globalny rynek mięsa. Niektóre kraje rozwinięte mają względną ekonomiczną przewagę z powodu korzyści ekonomiki skali. W artykule charakteryzuje się globalne trendy w produkcji mięsa, w konsumpcji i handlu.

Słowa kluczowe: przemysł mięsny, konsumpcja mięsa, produkcja, handel

Accepted for print – Zaakceptowano do druku: 20.08.2007

CONTENTS SPIS TREŚCI

Agnieszka Biernat-Jarka, Natalia Wszyńska	
Źródła finansowania ochrony środowiska w Polsce na przykładzie województwa mazowieckiego	5
Sources of financing the protection of the environment in Poland – case study of Mazowsze District	
Sławomir Jarka	
Analiza czynników wpływających na efektywność gospodarstw mlecznych	13
Analysis of factors affected on efficiency milk farms	
Karol Kukula	
Z problematyki badań nad strukturą agrarną w Polsce w ujęciu przestrzennym	19
Research on the agrarian structure in Poland in spatial grasp	
Wiesław Musiał	
Wartość gospodarcza i przyrodnicza europejskich gór	29
Economic and environmental value of European mountains	
Paweł Pięta	
Renty strukturalne jako instrument zmiany struktury agrarnej w Polsce	39
Farmers' pensions as an instrument of agrarian structure changes in Poland	
Wojciech Pizło	
Institutions in socio-economic life – methodological issues	49
Instytucje w życiu społeczno-ekonomicznym – zagadnienia metodyczne	
Jacek Prochorowicz, Robert Rusielik	
Relative efficiency of oilseed crops production in the selected farms in Europe and the world in 2005	57
Efektywność względna produkcji roślin oleistych w wybranych gospodarstwach w Europie i na świecie w 2005 roku	
Janina Sawicka	
Przedsiębiorczość kobiet wiejskich w Polsce i w Południowej Dakocie – badania porównawcze	63
Entrepreneurship of rural women in Poland and South Dakota – comparisons	
Izabella Sikorska-Wolak	
Przedsiębiorczość w świadomości społecznej mieszkańców wsi na przykładzie wybranych gmin pogranicza wschodniego w Polsce	71
Entrepreneurship in the public awareness of rural inhabitants – example of the chosen communes in the east borderland of Poland	
Anna Skwara	
Tendencje zmian na obszarach wiejskich w Polsce	83
Tendencies of changes at rural areas in Poland	

Grzegorz Spychalski

Wspieranie działalności grup producentów rolnych w polskiej polityce rolnej ... 95
Producers group activity support in Polish agricultural policy

Agata Szewczyk

Analiza opłacalności outsourcingu usług transportowych na przykładzie lubelskiej
spółdzielni usług mleczarskich 105
Outsourcing's cost-benefit analysis of transport services basing upon milk
cooperative in Lublin

Elżbieta Tomkiewicz, Anna Zając

Żywność modyfikowana genetycznie w opinii konsumentów 117
Genetically modified food in the opinion of consumers

Harun Uçak

Trends in meat industry – production, consumption and trade 125
Kierunki zmian w przemyśle mięsnym, konsumpcji i handlu