

ZESZYTY NAUKOWE
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

EKONOMIKA
i ORGANIZACJA
GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ

NR 68 (2008)

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2008

KOMITET REDAKCYJNY

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

RECENZENCI

Stanisław Bagieński, Bogdan Klepacki, Edward Majewski, Henryk Runowski, Wojciech Ziętara

Tłumaczenie streszczeń – Mariusz Maciejczak

Redaktor techniczny – Krystyna Piotrowska

ISBN 978-83-7244-968-9

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

Spis treści

<i>Sławomir Juszczyk</i> Innowacje a zasada racjonalnego gospodarowania w agrobiznesie	5
<i>Ewa Stawicka</i> Koncepcja społecznej odpowiedzialności wobec rolnictwa	17
<i>Mirosława Marciniak</i> Stan i perspektywy rozwoju społeczeństwa informacyjnego na obszarach wiejskich	29
<i>Justyna Kołyska</i> Finansowanie rozwoju wsi i rolnictwa środkami publicznymi	41
<i>Emilia Grzegorzewska</i> Zjawisko upadłości przedsiębiorstw w Polsce na tle innych krajów europejskich	51
<i>Edyta Bombiak</i> Motywowanie pracowników w przedsiębiorstwach sektora spożywczego	65
<i>Andrzej Parzonko</i> Rynek mleka w Chinach i Indiach a sytuacja w Europie	75
<i>Arkadiusz Artyszak, Katarzyna Kucińska</i> Zmiany w produkcji cukru i buraka cukrowego w Polsce i w Unii Europejskiej spowodowane reformą rynku cukru	91
<i>Iwona Kowalska</i> Zagrożenia wsparcia unijnego na rzecz rozwoju kapitału ludzkiego na obszarach wiejskich	105
<i>Jolanta Kondratowicz-Pozorska</i> Analiza kierunków rozwoju usług na terenach wiejskich województwa zachodniopomorskiego w latach 2000–2006	117
<i>Adam Marcysiak, Agata Marcysiak</i> Zakres oddziaływania płatności dla obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania na wyniki ekonomiczne gospodarstw	127
<i>Peter Bielik, Daniela Hupková</i> The Impact of Globalization on Agricultural Policy	135

Sławomir Juszczak

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Innowacje a zasada racjonalnego gospodarowania w agrobiznesie

Wstęp

Zagadnienie innowacyjności zyskuje na znaczeniu. Można się spodziewać, że będzie to kolejny obszar polityki Unii Europejskiej, który ma szansę na szybki rozwój. Istotnym pytaniem będzie przy tym to czy obszar ten w przyszłości finansowany będzie ze środków narodowych państw członkowskich czy też ze środków budżetowych Unii Europejskiej. Komisja chciałaby mieć w swej dyspozycji konkretny mechanizm, algorytm, służący do oceniania efektywności wdrażania innowacyjności zarówno na poziomie badawczym jak i wdrożeniowym.

Merytoryczna treść innowacyjności nie jest jednak ani prosta ani łatwa, bo jak to z pojęciami bywa każdy w końcowym efekcie rozwoju rozumie pod nim prawie to co chce i dlatego znalezienie wspólnego mianownika w sensie treści i oceny nie może się obyć bez powrotu do istoty wszelkich zmian, w tym i innowacyjnych. Tą istotą w ekonomicznym ujęciu jest poprawa efektywności produkcji wynikająca z zasady racjonalnego gospodarowania.

Metodyka badań

Celem artykułu jest zaprezentowanie wyników analiz własnych na temat efektywności innowacji na tle zasady racjonalnego gospodarowania w jej obecnym i szerzej rozumianym przez autora znaczeniu.

Impulsem do zwrócenia uwagi na tę problematykę stały się badania autora w 157 gospodarstwach specjalistycznych na terenie obecnego województwa łódzkiego. Badania były także okazją do zaobserwowania wielu zjawisk gospodarczych oraz konglomeratu sposobów poprawy opłacalności produkcji na skutek innowacji. Jest oczywiste, że opłacalność, efektywność, racjonalizacja kosztów – to pojęcia merytorycznie z sobą związane, ale na podkreślenia zasługuje to, że

w badanych gospodarstwach sposoby poprawy opłacalności produkcji miały charakter dynamiczny i wynikały ze zmian cen produkowanych wyrobów i środków produkcji, zmian rodzajów i wielkości nakładów a także sposobów produkcji.

Należy mieć na uwadze to, że funkcjonowanie na rynku w okresie długim wymaga ze strony podmiotu ciągłego racjonalizowania procesu produkcji, a zatem podejmowania działań na rzecz polepszania jakości produkcji i obniżania kosztu jednostkowego. Godzenie tych celów jest wyjątkowo trudne, wymaga bowiem od producenta ciągłego wysiłku i wykorzystywania wszystkich narzędzi, nie tylko w ujęciu technicznym czy technologicznym, ale również, a może przede wszystkim – organizacyjnym i ekonomicznym. Chodzi tu głównie o optymalizowanie skali produkcji, intensywności wytwarzania, substytucji nakładów oraz wprowadzania nowych rozwiązań produkcyjnych a także nowych technologii.

Mając na uwadze potrzebę zmierzenia skutków innowacji – można przyjąć, że jest to poprawa efektywności produkcji na skutek wprowadzenia tej innowacji. Jednak wykorzystanie pojęcia efektywności produkcji i gospodarowania tym samym wymaga odwołania się do teorii kosztów krańcowych i przeciętnych w kontekście możliwości obniżania ceny.

Istota innowacyjności, spojrzenie konsumenta i producenta

Innowacyjność powinna być korzystna dla konsumentów i/lub producentów. Jednak korzyść z punktu widzenia konsumenta jest zupełnie inna niż korzyść z punktu widzenia producenta. Konsument na skutek innowacyjności w procesie produkcji chce mieć:

- nowy, lepszy jakościowo produkt za rozsądnie wyższą cenę – lub
- lepszy jakościowo produkt za nie zmienioną cenę – lub
- nie zmieniony jakościowo produkt, ale po niższej cenie – lub
- substytut dotychczasowego produktu za znacząco niższą cenę.

Czynnikiem kluczowym dla konsumenta jest jakość i cena, a dla producenta maksymalny zysk. Oznacza to, że producent dąży do:

- wyłączności produkcji na jak najdłuższy czas i na jak największym obszarze – i
- jak najwyższej ceny, przy założonym poziomie jakości – i
- najkorzystniejszej dla niego intensywności produkcji – tzn. kiedy koszt krańcowy zrówna się z ceną (najlepiej jak najwyższą) – i
- najkorzystniejszej dla niego skali produkcji – i
- jak najniższych kosztów produkcji – i

- pominięcia lub pomniejszenie kosztów własnych na badania i kosztów wdrażania innowacyjności, poprzez finansowanie tego tytułu z innych środków, np. publicznych.

Na wysokość ceny wpływa wiele czynników, w tym niewątpliwie koszty produkcji a także koszty badań nad opracowaniem i wdrożeniem rozwiązań innowacyjnych – jeśli badania i wprowadzanie innowacyjności finansowane są samodzielnie przez producenta.

Wyzwania dla instytucji publicznych finansujących innowacje

Fundamentalnym zagadnieniem dla instytucji publicznych finansujących z pieniędzy podatników postęp w zakresie innowacyjności jest pytanie, czy wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań ze środków publicznych powinno mieć na uwadze interes ekonomiczny konsumenta, czy producenta. Pytanie wydaje się retoryczne, gdyż jest oczywiste, że powinien być tu uwzględniany przede wszystkim interes konsumenta. Skoro tak, to koniecznością jest dbanie instytucji publicznej o:

- jednoczesne finansowanie co najmniej kilku konkurujących między sobą podmiotów wprowadzających ze środków publicznych tę samą innowację,
- w przypadku finansowanie badań naukowych dotyczących opracowania rozwiązań innowacyjnych – zapewnienie dostępu do wyników tych badań wszystkim zainteresowanym podmiotom gospodarczym UE,
- zmierzenie efektywności danej produkcji przed i po wprowadzeniu innowacji.

Ocena innowacji z ekonomicznego punktu widzenia może być dokonywana poprzez poprawę (zmianę) efektywności danej produkcji, w procesie której wprowadzono innowację. Autor proponuje zatem wykorzystanie następującej formuły

$$\Delta Ep \text{ inn } 1 = P1/K1 - Po/Ko$$

gdzie:

$\Delta Ep \text{ inn } 1$ – przyrost efektywności produkcji na skutek innowacji 1,

$P1/K1$ – efektywności produkcji po wprowadzeniu innowacji 1,

Po/Ko – efektywności produkcji przed wprowadzeniem innowacji 1.

W przypadku finansowania wielu działań innowacyjnych przez instytucję publiczną, np. w ciągu roku, ogólną ocenę celowości wydatków na innowację można zmierzyć obliczając średnią ważoną poszczególnych zmian efektywności

8

produkcji, gdzie wagą będą poszczególne wydatki środków publicznych na kolejne działania innowacyjne.

$$\Delta Ep_{\text{inn ogółem}} = \frac{\Delta Ep_{\text{inn 1}} \times W_{\text{inn 1}} + \Delta Ep_{\text{inn 2}} \times W_{\text{inn 2}} + \dots + \Delta Ep_{\text{inn n}} \times W_{\text{inn n}}}{W_{\text{inn 1}} + W_{\text{inn 2}} + \dots + W_{\text{inn n}}}$$

gdzie:

- $\Delta Ep_{\text{inn ogółem}}$ – przyrost efektywności produkcji na skutek wydatków na innowację ogółem – informuje o ile wzrosła przeciętnie efektywność produkcji na skutek wszystkich wydatków innowacyjnych w danym okresie.
- $\Delta Ep_{\text{inn 1}}$ – przyrost efektywności produkcji na skutek innowacji 1,
 $W_{\text{inn 1}}$ – wydatki na innowację 1,
 $\Delta Ep_{\text{inn 2}}$ – przyrost efektywności produkcji na skutek innowacji 2,
 $W_{\text{inn 2}}$ – wydatki na innowację 2,
 $\Delta Ep_{\text{inn n}}$ – przyrost efektywności produkcji na skutek innowacji n,
 $W_{\text{inn n}}$ – wydatki na innowację n.

Pojęcie efektywności działania jest jednym z ważniejszych pojęć w życiu gospodarczym, mimo to nie jest ono jednoznacznie rozumiane, prawdopodobnie z uwagi na wyjątkową złożoność zagadnienia.

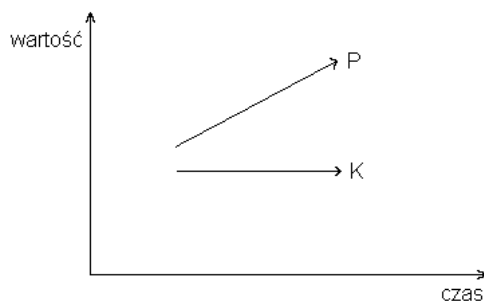
Wyniki badań

Efektywne działania powinny być rozpatrywane wyraźnie w ujęciu dynamicznym i eksponować słuszność działań w czasie, zarówno co do kosztów, jak i efektów. Podmioty gospodarcze, także i gospodarstwa rolnicze dokonują różnych zmian ponoszonych kosztów jak i zmian wielkości oraz jakości produkcji. Wynikają one z dostosowań do zmian cen środków produkcji oraz zmian cen skupu (zbytu) produkowanych towarów rolniczych, a zatem dotyczą okresu długiego. Co ważne, zmiany te nie są jednokierunkowe. Z badań autora wynika, że możliwe są różne kierunki zmian, a więc i różne kombinacje. Nie ograniczają się one tylko do największego efektu (największej wydajności) przy niezmienionych kosztach, czy też utrzymania produkcji przy możliwie najmniejszym (zmniejszonym) nakładzie środków, jak to sugeruje O. Lange. Ujęcie to nie wyczerpuje w pełni możliwości w tym zakresie. Zdaniem autora istnieje bowiem w sumie pięć wariantów zasady racjonalnego gospodarowania, tzn. oprócz dwóch pierwszych, dodatkowo jeszcze poprzez:

- zwiększenie kosztów przy jednocześnie jeszcze większym zwiększeniu wartości produkcji (wariant III), warianty I i II dotyczą podejścia dotychczasowego,
- zmniejszenie wartości produkcji przy jednocześnie jeszcze większym zmniejszeniu kosztów produkcji (wariant IV),
- zwiększenie produkcji przy jednoczesnym obniżeniu kosztów produkcji (wariant V, krótkotrwały, możliwy w wyniku reorganizacji podmiotów zaniedbanych).

Wariant III jest zbieżny z propozycją, którą przedstawił Halcrow [1980, s. 6] wskazując, że istnieje trzecie kryterium zasady racjonalnego gospodarowania „... uzyskanie wzrostu produkcji poprzez takie zwiększenie nakładów, przy którym przyrost kosztów nie przekracza przyrostu wartości produkcji”. Warto przy tym wziąć pod uwagę to, że relacje przyrost nakładu – przyrost efektu na skutek podjętej decyzji (zmiany) mogą być możliwe do oceny po pewnym czasie, po zakończeniu cyklu produkcyjnego, w przemyśle jest to w sensie fizycznym na ogół dość krótki okres, w rolnictwie – najczęściej znacznie dłuższy.

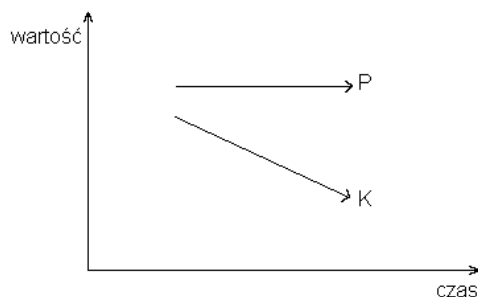
Graficznie pięć wariantów realizacji zasady racjonalnego gospodarowania można przedstawić następująco:



Rysunek 1

Zasada racjonalnego gospodarowania, wariant I

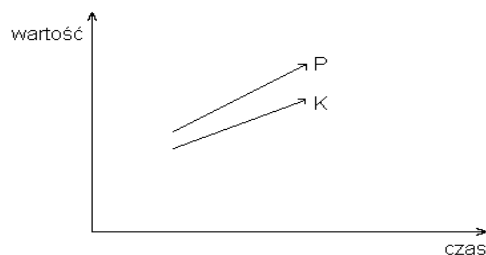
Źródło: Opracowanie własne.



Rysunek 2

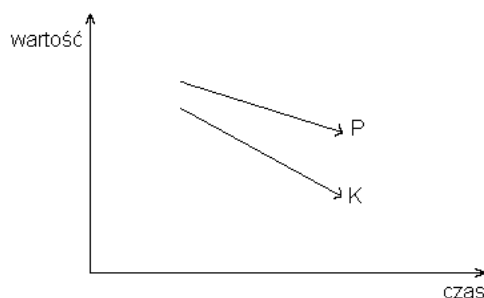
Zasada racjonalnego gospodarowania, wariant II

Źródło: Opracowanie własne.

**Rysunek 3**

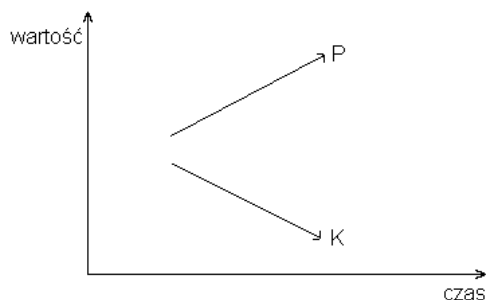
Zasada racjonalnego gospodarowania, wariant III

Źródło: Opracowanie własne.

**Rysunek 4**

Zasada racjonalnego gospodarowania, wariant IV

Źródło: Opracowanie własne.

**Rysunek 5**

Zasada racjonalnego gospodarowania, wariant V

Źródło: Opracowanie własne.

Powyższe schematy wariantów realizacji zasady racjonalnego gospodarowania zawierają uproszczenie zjawisk gospodarczych. Sugerują bowiem zależność liniową między kosztem a efektem (wartością produkcji), podczas gdy zależność ta jest rzadko zbliżona do liniowej. Mimo to uwzględniając zasadę ceteris paribus, taką zależność można w uproszczeniu przyjąć, jeśli wynika ona w danej chwili z pojedynczego działania i powoduje niewielkie zmiany kosztów oraz wartości produkcji.

Warto zwrócić uwagę, że wariant IV realizacji zasady racjonalnego gospodarowania jest zazwyczaj możliwy, gdy na skutek wyraźnego podrożenia jakości środka produkcji opłaca się z niego zrezygnować (lub go ograniczyć), gdyż ta rezygnacja spowoduje mniejszy spadek wartości produkcji niż wartość zakupu tego środka. Podobnie wygląda sytuacja w przypadku wariantów I i II a także V wynikającego z reorganizacji podmiotów zaniedbanych. Jeśli przykładowo chcemy utrzymać koszty na nie zmienionym poziomie i jednocześnie zwiększyć produkcję, to w rzeczywistości gospodarczej jest to możliwe, gdy np. w warunkach konkurencji pojawi się na rynku nowy środek produkcji, lepszy jakościowo, dający większy przyrost produkcji i którego koszt jest w przeliczeniu na jednostkę środka produkcji taki sam jak dotychczasowego środka gorszej jakości. Sytuacja taka jednak rzadko się zdarza, gdyż najczęściej lepszy i nowy środek ma wyższą cenę. Częściej natomiast występuje sytuacja, gdy producent z opóźnieniem zauważy od dawna na rynku istniejący środek produkcji, który zakupiony za tę samą kwotę co inny zakupywany dotychczas zawiera np. więcej czystego składnika.

Podobnie ma się sytuacja przy wariacie II (oszczędności środków), przypuśćmy, że producent miał mniej pieniędzy i zakupił mniej środka produkcji niż dotychczas, ale np. na skutek innowacji lepiej go wykorzystał, w rezultacie mimo niższych kosztów produkcja nie zmniejszyła się.

Zdarza się, że w podmiocie gospodarczym pozornie nowoczesnym, a w istocie zaniedbanym istnieją możliwości obniżenia kosztów i jednoczesnego zwiększenia produkcji, a zatem jest szansa zastosowania V wariantu realizacji zasady racjonalnego gospodarowania. Jednak warto podkreślić, że rozwiązania wynikające z tej możliwości nie trwają w nieskończoność i stosunkowo szybko trzeba poszukiwać innych wariantów zwiększenia efektywności produkcji.

Podsumowując rozważania dotyczące pięciu wariantów realizacji zasady racjonalnego gospodarowania należy uznać, że są one użyteczne, ponieważ dają podstawy funkcjonowania podmiotów gospodarczych w czasie.

Producenci w zależności od sytuacji wewnętrznej w jakiej się znajdują oraz zmian cen środków produkcji i produkowanych przez siebie towarów wykorzystują w czasie, stosownie do własnych możliwości i umiejętności wszystkie sposoby wynikające z zasady racjonalnego gospodarowania. Wybór sposobu utrzymania lub poprawienia opłacalności produkcji w danym okresie zależy od producenta. Decyzje w tym zakresie są ekonomicznie fundamentalne, bywają słuszne lub niesłuszne, a zatem następuje poprawa lub pogorszenie opłacalności produkcji. Jeśli okazało się post factum, że opłacalność produkcji w gospodarstwie pogorszyła się, to znaczy, że rolnik podjął złą decyzję dostosowawczą do zmian w otoczeniu, ponieważ:

- koszty w gospodarstwie nie zmieniły się, ale zmniejszyła się wartość produkcji lub;
- wartość produkcji się nie zmieniła, ale wzrosły koszty lub;
- przyrost kosztów był większy od przyrostu wartości produkcji lub;
- zmniejszyły się koszty, ale o większą wartość zmniejszyła się produkcja lub;
- wzrosły koszty i jednocześnie obniżyła się wartość produkcji.

Należy podkreślić, że proces produkcyjny, zwłaszcza jeśli jest długi i skomplikowany, a ponadto cechujący się szybkim i kosztownym postępem technologicznym, zawiera cały szereg elementów, które w porównaniu z poprzednim okresem ulegają zmianie. I właśnie przy tych poszczególnych zmianach producent może korzystać z zaprezentowanych pięciu wariantów zasady racjonalnego gospodarowania. Po określonym czasie, np. roku, poszczególne elementy zmian dostosowawczych do sytuacji na rynku tworzą w sumie ogólny efekt ekonomiczno-produkcyjny, który jest wypadkową poszczególnych decyzji. Skutki finansowe pojedynczych zamian mogą się znosić lub uzupełniać w zależności od pozytywnych czy negatywnych efektów i ich wielkości. W rezultacie producent osiąga w porównaniu do minionego okresu lepszą lub gorszą opłacalność, będącą ogólnie efektem słusznej lub niesłusznej strategii dostosowawczej wynikającej z dominacji wybranego wariantu zasady racjonalnego gospodarowania.

Na podstawie pięcioletnich badań autor uważa, że umiejętność wprowadzania innowacji i skutecznego wykorzystywania przez producenta wszystkich wariantów zasady racjonalnego gospodarowania jest istotą, dzięki której dokonywana jest w poszczególnych latach poprawa opłacalności produkcji. A zatem „umiejętność gry na wszystkich instrumentach” zasady racjonalnego gospodarowania z dominacją najlepszego instrumentu (wariantu) w danym czasie wynikającego ze zmian na rynku prowadzi do sukcesu gospodarczego. Niewątpliwie potrzebny jest do tego ze strony producenta duży, aktualizowany zasób wiadomości a także umiejętności praktycznych.

Ważnym również wątkiem zagadnienia jest wielkość skutków finansowych poszczególnych zmian innowacyjnych, ich ciągłość lub brak ciągłości w ramach danego wariantu zasady racjonalnego gospodarowania, a zatem realizowanie nie tylko krótko czy średnio terminowych celów, ale także realizowanie kilku- czy kilkunastoletniej strategii funkcjonowania podmiotu. W zależności od przyjętych priorytetów mogą być formułowane różne strategie podmiotu gospodarczego, wynikające z wariantów zasady racjonalnego gospodarowania, tzn.:

- intensyfikacji produkcji. Poprzez wzrost skali produkcji uzyskiwanie obniżki jednostkowych kosztów stałych oraz poprawy jakości wytwarzanych produktów. Realizacja tej strategii sugeruje, że dotychczas zasoby nie były

w pełni wykorzystane. Wzrost skali produkcji następuje w tym przypadku poprzez intensyfikację produkcji;

- obniżki kosztów i utrzymania produkcji. Strategia możliwa poprzez substytucję środków obrotowych i / lub zasobów majątkowych oraz zatrudnienia;
- wzrostu podaży oraz wzrostu zasobów majątkowych. Zasoby te zwiększają koszty stałe, ale dają jednocześnie szansę na dalsze zwiększanie skali produkcji;
- strategii zachowawczej, ukierunkowanej na dotrwanie (do emerytury, prywatyzacji, lepszego okresu). Jej istotą jest niepowiększanie produkcji i zasobów, jednak po pewnym czasie następuje zmniejszanie zasobów i jeśli strategia ta ma być skuteczna – zmniejszanie produkcji musi być mniejsze niż zasobów;
- wzrost skali produkcji i jednoczesna obniżka kosztów. Środki zaoszczędzone dzięki wyeliminowaniu błędów lub substytucji są przeznaczane na nakłady innych środków produkcji.

Podsumowanie i wnioski

Korzyść na skutek wprowadzenia innowacji z punktu widzenia konsumenta ma inny wymiar niż korzyść z punktu widzenia producenta. Czynnikiem kluczowym dla konsumenta jest jakość i cena, a dla producenta maksymalny zysk.

Wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań ze środków publicznych powinno mieć na uwadze przede wszystkim interes ekonomiczny konsumenta. A zatem koniecznością jest dbanie instytucji publicznej o jednoczesne finansowanie co najmniej kilku konkurujących między sobą podmiotów wprowadzających ze środków publicznych tę samą innowację. W przypadku finansowania badań naukowych dotyczących opracowania rozwiązań innowacyjnych ważne jest zapewnienie dostępu do wyników tych badań wszystkim zainteresowanym podmiotom gospodarczym.

Ocena innowacji z ekonomicznego punktu widzenia może być dokonywana poprzez poprawę (zmianę) efektywności danej produkcji, w procesie której wprowadzono innowację. Jednak wykorzystanie pojęcia innowacyjności i efektywności produkcji wymaga odwołania się do teorii kosztów krańcowych i przeciętnych oraz zasady racjonalnego gospodarowania.

Zdaniem autora przewidywane nasilenie procesu liberalizacji będzie powodować konieczność nasilenia innowacyjności, tym samym wyraźnego zwiększenia wydatków na badania i rozwój, wprowadzania lepszych jakościowo produktów, względem zaś już istniejących – obniżania kosztów. Jednak obniżanie kosztu jednostkowego jest procesem bardzo trudnym, ale możliwym w sytuacji silnej

konkurencji na rynku. W tym kontekście można uznać, że im rynek jest bardziej zbliżony do doskonałego, tym silniejsza jest presja na innowacyjność, w tym również na obniżanie ceny. W efekcie sytuacja taka stawia przed producentami coraz silniejszy wymóg gospodarowania opartego na wiedzy.

Na podstawie pięcioletnich badań autor uważa, że umiejętność wprowadzania innowacji i skutecznego wykorzystywania przez producenta pięciu wariantów zasady racjonalnego gospodarowania jest istotą, dzięki której dokonywany jest proces innowacyjnych zmian, w efekcie których może następować poprawa opłacalności produkcji.

Literatura

- HALCROW H. G., 1980: *Economies of Agriculture*. McGraw – Hill, New York.
- JÓZWIAK W., 1998: Opłacalność produkcji rolniczej (W:) *Encyklopedia agrobiznesu*. Fundacja Innowacyjna, Warszawa.
- KOWALSKI Z., 1992: Wybrane problemy definiowania i oceny efektywności gospodarowania w rolnictwie. ZER nr 1–3.
- KOWALSKI Z., 1992: Kategorie efektywności produkcji (w świetle teorii funkcji produkcji). ZER nr 4.
- KOWALSKI Z., 1993: Efektywność alokacji nakładów w rolnictwie (w świetle teorii funkcji produkcji). ZER nr 1–2.
- KOWALSKI Z., 1996: Efekty skali a efektywność technologii i poziom zarządzania w rolnictwie rodzinnym. Wyd. AT-R, Bydgoszcz.
- MANTEUFFEL R., 1979: *Ekonomika i organizacja gospodarstwa rolniczego*. PWRiL, Warszawa.
- LANGÉ O., 1971: *Ekonomia polityczna*, Tom 1. PWN, Warszawa.
- LANGÉ O., 1975: *Dzieła*, Tom 3. PWN, Warszawa.
- PISKORZ W., 1990: Metody mierzenia względnej efektywności technicznej produkcji rolniczej. ZER nr 1/2.
- WASILEWSKI M., 2007: Efektywność przedsiębiorstw rolniczych a poziom kapitału obrotowego. ZER nr 1.
- ZIĘTARA W., 1998: Metodyczne aspekty oceny efektywności gospodarowania w rolnictwie. *Zeszyty Naukowe SGGW, seria Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej* nr 34.

INNOVATION AND RATIONAL PRINCIPLE IN AGROBUSINESS

Abstract

The aim of this paper is to propose a discussion about the innovation and rational managing principle. The foundation for beginning this consideration begs the question – why Professor Oscar Lange used this name, but did not determine that there is a principle of ways to improve the effectiveness of managing in economics. If indeed there is a rational managing principle, also in the meaning *ex ante*, and we take into consideration such innovation which enlarge the financial outcome of a given economic entity, it seems that the rational managing principle, so far, does not exhaust the complexity of this issue. In author's opinion the rational managing *principle* makes easier, on the one hand, an opinion of existing changes, on the other hand planning the production improvement in short, mid, and long – lived depiction. It allows with economic point of view to concentrate on problems from the past and on these which have short term, operation and strategic meaning. Furthermore, production improvement because of innovation is for the entity the base giving the chance to exist during the time. In the contemporary macroeconomic condition the economic entity's success is existing on the market and not to worsen the financial condition. With the all point of view, in the entirely calculus, existing of the economy entity is not only financial profitable but has first of all fundamental social meaning. Predictable escalation of liberalisation in the EU agricultural policy will cause necessity the acceleration of production's rationalisation in all the farms. The decreasing unit cost could be very difficult process, demanding the farming which is based on knowledge.

Ewa Stawicka

Katedra Ekonomiki Edukacji, Komunikowania i Doradztwa
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Koncepcja społecznej odpowiedzialności wobec rolnictwa

Wstęp

Coraz częściej podkreśla się ważność koncepcji społecznej odpowiedzialności (Corporate Social Responsibility – CSR), szczególnie kiedy w dobie postępu technologicznego i skomplikowanym globalnym systemie gospodarczym (współpraca na globalnym rynku, zderzenie kultur w międzynarodowych stosunkach gospodarczych, odpowiedzialność za środowisko naturalne, zrównoważony rozwój gospodarczy czyli ekorozwój) istnieje konieczność współpracy różnych grup podmiotów gospodarczych. Obecnie wskazuje się, że zaangażowanie społeczne, istnienie więzi, zaufania jest elementem rzutującym na rozwój organizacji. Swoistość idei społecznej odpowiedzialności zakłada odchodzenie od tradycyjnego postrzegania firmy, przedsiębiorstwa, korporacji, gospodarstwa rolniczego jako organizacji autonomicznej, która wytwarza określone dobro w oderwaniu od sytuacji społecznej, w której funkcjonuje. Organizacja jest bowiem zbiorem interesów tych, którzy są wewnątrz i na zewnątrz niej a wszelkie działania produkcyjne czerpią zasoby ze środowiska naturalnego i koniecznością jest racjonalne ich zagospodarowanie.

Ważne jest również, aby koncepcja społecznej odpowiedzialności stawała się integralną częścią wszelkiej działalności gospodarczej i codzienną praktyką. Firmy funkcjonujące na globalnym rynku coraz efektywniej wykorzystują etykę do interesów ekonomicznych. Również w rolnictwie kierownicy gospodarstw powinni dążyć do rzetelnego postępowania, prowadzenia działań zgodnie z zasadami etyki. Gospodarstwo rolnicze powinno być społecznie wrażliwe za działanie i otoczenie.

Celem artykułu jest ukazanie znaczenia koncepcji społecznej odpowiedzialności oraz zasugerowanie, że tworzenie kapitału społecznego, więzi, zaufania wśród rolników jest ważnym elementem w propagowaniu postawy społecznie odpowiedzialnej w rolnictwie. W artykule przedstawiono zagadnienie CSR w ujęciu teoretycznym, w drugiej części skupiono się na prezentacji wyników

badan przeprowadzonych w 2006 roku wśród grupy stu kierowników gospodarstw województwa mazowieckiego. Badania dotyczyły uczestnictwa kierowników w działaniach społecznych, przynależności do organizacji pozarządowych. Zwrócono również uwagę na stan wiedzy rolników w zakresie (wybiórczych) zagadnień związanych z zagadnieniem CSR jak: bezpieczeństwo życia i pracy, ochrona środowiska. Podkreślono konieczność tworzenia właściwych postaw społecznych, zmian w filozofii myślenia jako warunku wprowadzania zasad CSR w praktykę, jak również jako warunku rozwoju polskiego rolnictwa na globalnym rynku.

Spółeczna odpowiedzialność – próba wyjaśnienia zagadnienia

Według Komisji Europejskiej społeczna odpowiedzialność w biznesie to koncepcja dobrowolnego uwzględniania przez organizację aspektów społecznych i ekologicznych podczas prowadzenia działań handlowych i w kontaktach z interesariuszami [Zielona Księga].

Podobnie J. McGuire podkreśla, że przedsiębiorstwa ponoszą nie tylko odpowiedzialność ekonomiczną i prawną, ale także pewien zakres odpowiedzialności przed całym społeczeństwem [McGuire, 1963, s. 144; Rybak, 2004, s. 28].

Zachęcanie do zachowań etycznych i wprowadzanie zmian wewnątrz organizacji wiąże się z koniecznością poprawy świadomości ludności i zrozumieniem, iż działania tylko i wyłącznie dla zysku mają wiele negatywnych zjawisk ubocznych. Te z kolei pociągają za sobą skutki nieodwracalne: „niszczenie środowiska ludzkiego i naturalnego, groźba skażeń nuklearnych i toksycznych, monopolizacja rynków, asymetryczny dostęp do informacji, a także nasilanie się takich zjawisk, jak nadmierna konsumpcja, szary i czarny rynek, nieojojalność i nieuczciwość konkurencji” [Klimczak, 1999, s. 103].

Spółeczną odpowiedzialność biznesu można rozpatrywać w wymiarze wewnętrznym (wewnętrzne struktury: bezpieczeństwo pracy, zarządzanie zasobami ludzkimi, zarządzanie surowcami zużywanymi przez przedsiębiorstwo, wpływem działalności przedsiębiorstwa na środowisko naturalne) i zewnętrznymi (działania poza wewnętrzną strukturę: wpływ na społeczności lokalne, stosunki z interesariuszami zewnętrznymi i innymi instytucjami, przestrzeganie praw człowieka, troska o środowisko naturalne).

Dotychczasowe analizy wskazują, że można wyodrębnić dwa modele społecznej odpowiedzialności. Model *after profit obligation*, opisany przez Archie B. Carroll, który nawiązuje do hierarchii potrzeb według Maslowa oraz model

before profit obligation stworzony na podstawie przeciwieństwa do modelu pierwszego. Model after profit obligation zawiera cztery stopnie odpowiedzialności przedsiębiorstwa (w hierarchicznym układzie wg koncepcji Maslowa od elementarnego do wyższego rzędu): ekonomiczną, prawną, etyczną i filantropijną (tab. 1). Model before profit obligation ma na celu zaakcentowanie, że konkretna korporacja działająca w pewnej strukturze społecznej musi przestrzegać obowiązujących w niej reguł, podtrzymywać ład społeczny i w tych dopiero ramach realizować cel ekonomiczny.

Tabela 1

Model społecznej odpowiedzialności według A.B. Caroll

4. Odpowiedzialność filantropijna „dobry obywatel”
3. Odpowiedzialność etyczna „działania etyczne”
2. Odpowiedzialność prawna „przestrzeganie prawa”
1. Odpowiedzialność ekonomiczna „przynoszenie zysku”

Źródło: Caroll A. B.: Business and Society: Ethics and Stakeholder Management, wyd. 2, College Division South-Western Publishing Co, Ohio 1993, s. 35.

Model Carrola na najwyższym szczeblu, czyli jako najważniejszą przedstawia odpowiedzialność ekonomiczną. Według tego założenia przedsiębiorstwo przede wszystkim powinno przynosić zysk albo przynajmniej nie przynosić strat, dopiero później można mówić o innych rodzajach odpowiedzialności. Ekonomiczna odpowiedzialność jest określana jako fundamentalna, podobnie jak egzystencjonalne potrzeby człowieka. Pozostałe poziomy społecznej odpowiedzialności to zobowiązania dodatkowe, mogą powstawać wtedy kiedy firma osiąga satysfakcjonujący zysk.

Odmienny, przeciwstawny model before profit obligation zakłada, że moralna strona wyborów dokonywanych przez jednostki jest podstawą, fundamentem w koncepcji społecznej odpowiedzialności. Wobec tego model ten ukazuje ważność moralnych wyborów, właściwych wyborów, kierowania się etyką zawodową i ogólnoludzką w działalności gospodarczej. Moralne kierownictwo, indywidualne preferencje osób zarządzających, moralna załoga, organizacja, moralne zachowania wpływają na budowanie trwałych więzi między interesariuszami i tworzą przewagę konkurencyjną (uczciwość, zaufanie, lojalność itd.). Należy podkreślić, że ogromne znaczenie w tworzeniu właściwej postawy w kierunku społecznej odpowiedzialności ma wewnętrzna wrażliwość, etyka osobista. Natomiast nie bez znaczenia jest poziom rozwoju moralnego człowieka, im wyższy

tym większe prawdopodobieństwo dokonywania moralnych wyborów w kierunku społecznej odpowiedzialności.

Rozwój moralny człowieka jest więc elementem najbardziej znaczącym w propagowaniu społecznej odpowiedzialności we wszelkich organizacjach. W praktyce trudno jest ustalić kto w organizacji jest odpowiedzialny za niemoralne działania, tylko zachowanie według ogólnie przyjętych norm i uznawanych wartości (wysoki rozwój moralny menedżerów) może przyczyniać się do budowania trwałej przewagi konkurencyjnej jaką jest społeczna odpowiedzialność w działalności gospodarczej. Za R.T. De George'em, „Musimy mieć moralne osoby, jeśli chcemy mieć moralny biznes” [De George, 1995, s. 573].

Idea społecznej odpowiedzialności zawiera w sobie również aspekt zrównoważonego rozwoju (ekorozwoju). Powstaje zatem zależność pewnych wymiarów 3 razy E = ekonomiczność, efektywność, etyka. Coraz częściej zwraca się uwagę również na wymiar społeczny i środowiskowy, tworzenie kapitału społecznego i ekorozwój. Firma, która deklaruje i przestrzega zasad etycznych i wykazuje się zaangażowaniem społecznym staje się bardziej wiarygodna w oczach opinii publicznej a przez to buduje pozytywny wizerunek na zewnątrz.

M. Adamowicz podkreśla, że „od efektywności wyznaczania i realizacji celów łączących aspekt społeczno-ekonomiczny i środowiskowy w znacznym stopniu zależec będzie kreacja nowych funkcji obszarów wiejskich oraz ograniczanie istniejących niekorzystnych zjawisk i pokonanie trudności gospodarczych. Kluczowe znaczenie w tym zakresie ma działalność i współpraca animatorów życia społecznego i ekonomicznego na wsi, w tym liderów, przedsiębiorców, administracji, innych organizacji” [Adamowicz, 2006, s. 7].

Kapitał społeczny jako element w budowaniu społecznej odpowiedzialności na wsi

W budowaniu i propagowaniu koncepcji społecznej odpowiedzialności, w ogóle, niezbędny jest odpowiedni poziom świadomości ludności i właściwa postawa moralna. Wiąże się to również z poziomem kapitału ludzkiego i kapitału społecznego, czyli wiedzy, kwalifikacji oraz istnieniem pewnych wartości jak zaufanie, gotowość do współdziałania, aktywność społeczna oraz obecność w danej wspólnocie autorytetów zdolnych do mobilizacji ludzi. E. Robak twierdzi, że „relacje społeczne ułatwiają adaptacje poszczególnych jednostek, przedsiębiorstw i całych społeczności lokalnych do zmieniających się warunków otoczenia, mogą prowadzić do wzrostu efektywności działań ludzkich” [Robak, 2004, s. 187].

Rozwój i wprowadzanie koncepcji społecznej odpowiedzialności na obszarach wiejskich wiąże się z promowaniem postawy rzetelnych, moralnych działań, przekazywaniem wiedzy, tworzeniem i istnieniem kapitału społecznego, aktywnych osób, które prowadzą działalność gospodarczą zgodnie z zasadami etyki. Rolnicy bardzo chętnie naśladują zachowania liderów, innych rolników. Ważne jest, aby na obszarach wiejskich nie brakowało osób o umiejętnościach organizatorskich i ze specjalistyczną wiedzą, ludzi, którzy swoją postawą zachęcaliby i inspirowali do podejmowania przedsięwzięć na rzecz rozwoju społeczno-gospodarczego wsi w kierunku globalnego rozwoju (społeczna odpowiedzialność, ekorozwój jako przewaga konkurencyjna).

W literaturze przedmiotu występują opinie, że na obszarach wiejskich można spotkać dwie grupy liderów. Jedni nazywani są liderami zmian, stawiają oni konkretne, pragmatyczne cele, a problemy własnej społeczności traktują jako swoje i do szybkiego wykonania. Starają się uczestniczyć i organizować szkolenia, uczyć zachowań przedsiębiorczych, zakładają grupy producenckie, dążą do rozwoju gminy, rozumieją, że funkcjonując w strukturach UE należy poszukiwać rozwiązań swoistych i w kierunku zainteresowania odbiorców wartościami, jakością, etycznymi zachowaniami w biznesie. Drugą grupę stanowią liderzy współpracy, którzy w decydującym stopniu koncentrują się na zachowaniu dobrych i trwałych więzi z innymi i wzmacnianiu tożsamości grupy, niestety również powielaniu starych, dobrze znanych praktyk, ale mało innowacyjnych (działania moralne są często ukierunkowane na nagrody, na osiąganie najwyższych własnych korzyści w wyniku indywidualnych decyzji), trudno więc w tym przypadku mówić o budowaniu przewagi konkurencyjnej bazującej na społecznej odpowiedzialności.

Polska wieś, aby rozwijać się potrzebuje prężnej grupy liderów zmian, aktywnych, dobrze wykształconych ludzi do pracy w nowoczesnych warunkach, gotowych do rywalizacji z konkurentami z innych państw Unii Europejskiej. Gotowych również, w miarę konieczności, na odchodzenie od działań typowo związanych z rolnictwem w kierunku wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich i wprowadzaniu innowacji, działających w zgodzie z trendem sekularnym. Przymuszczać również grupa rolników, która cechuje się wysoką jakością kapitału ludzkiego i równocześnie wdraża koncepcję społecznej odpowiedzialności w praktyce ma największe szanse na wykorzystanie pomocy z funduszy UE, angażowanie społeczności lokalnej we wspólne działania oraz godne funkcjonowanie na globalnym rynku (etyczne działania, zachowanie bezpieczeństwa w pracy, stosowanie materiałów bezpiecznych dla zdrowia i życia, wykorzystywanie wysokiej klasy materiałów do produkcji, współpraca ze społecznością lokalną i odbiorcami produktów, zachowanie pozytywnych relacji ze wszystkimi interesariuszami, również ze środowiskiem, np. zagospodarowanie odpadów itd.).

Biznes, który kierowałby się tylko i wyłącznie chęcią zysku mógłby przynieść tragiczne skutki dla wszystkich. Firmy inspirowane zyskiem pod wpływem podejmowania niemoralnych a czasem niezgodnych z prawem działań mogłyby trwając w takiej postawie przynosić szkody (często nieodwracalne) dla szerokiej skali odbiorców: pracowników firmy, odbiorców dóbr. Z tego powodu tak istotna rola koncepcji społecznej odpowiedzialności dla wszystkich działów produkcji, z podkreśleniem działu rolnictwa (produkcja żywności dla społeczeństwa).

Istotne stają się również działania władz lokalnych, które powinny starać się i dążyć do pobudzania aktywności mieszkańców, uświadamiania ich, że bez indywidualnej chęci i zaangażowania nie będzie mowy o sukcesach a także prowadzić audyt zewnętrzny w celu promowania właściwej i negowania złej postawy. Dotyczy to zarówno ich aktywnego zaangażowania w sprawy lokalne, podnoszenia kwalifikacji i umiejętności jak również świadomych działań wspierających zasoby naturalne. Chodzi tu głównie o ideę zrównoważonego, samopodtrzymującego się rozwoju, konieczności – społecznej odpowiedzialności pozostawienia „naszym dzieciom” Ziemi w stanie nie gorszym niż odziedziczyliśmy ją po naszych przodkach. Koncepcja społecznej odpowiedzialności wiąże się z zaangażowaniem w działanie wszystkich interesariuszy uczestniczących w pewnych procesach, jak również mówi o odpowiedzialności wobec całego społeczeństwa (podejmowanie działań społecznie odpowiedzialnych).

Wyniki badań, przeprowadzonych przez autorkę wskazują¹, że rolnicy to grupa w niewielkim stopniu angażująca się w działania w kierunku społecznej odpowiedzialności. Ogólnie wszelkie przejawy podejmowania wspólnych inicjatyw, są w kwestii zainteresowań niewielkiego odsetka rolników. Co więcej rolnicy wypowiedzieli się, że zaangażowanie społeczne i odpowiedzialność wobec społeczeństwa jest mało ważnym elementem przynoszącym korzyści dla rolnika i jego gospodarstwa (jedynie 9% rolników). Rolnicy angażujący się społecznie jako członkowie organizacji pozarządowych najczęściej należeli do Ochotniczej Straży Pożarnej (14%), do zrzeszeń branżowych (3%), kółek rolniczych (4%), organizacji religijnych (3%), najrzadziej zaś do grup producenckich (1%) czy kół zainteresowań (branżowych). Kierownicy gospodarstw, którzy należeli do organizacji to najczęściej osoby w wieku 41–50 lat (tab. 2), legitymujący się wykształceniem średnim rolniczym, charakteryzujący się tym, że częściej od innych

¹Autorka przeprowadziła badania w których przeanalizowała aspekt uczestnictwa rolników w działaniach społecznych, organizacyjnych w swoich wsiach. Badania przeprowadzono na grupie stu celowo wybranych kierowników gospodarstw rolnych województwa mazowieckiego (w próbie było 19 rolników z wykształceniem podstawowym, 26 z wykształceniem zasadniczym zawodowym rolniczym, 17 z wykształceniem zasadniczym zawodowym nierolniczym, 24 z wykształceniem średnim rolniczym, 7 z wykształceniem średnim nierolniczym, 7 z wykształceniem wyższym rolniczym).

Tabela 2

Przynależność kierowników gospodarstw do organizacji pozarządowych według grup wiekowych i wykształcenia [%]

Wiek	Podst.	Zasadnicze zawodowe rolnicze	Zasadnicze Zawodowe nierolnicze	Średnie rolnicze	Średnie nierolnicze	Wyższe rolnicze
21–30	–	–	–	–	–	–
31–40	–	1	–	–	–	–
41–50	–	3	1	3	2	3
51–60	2	–	2	3	–	1
> 60	1	–	–	–	–	–
Razem	3	4	3	6	2	4

Źródło: Badania własne.

rolników uczestniczyli w kursach i szkoleniach. Można potwierdzić, że kontakty z innymi członkami organizacji, a przede wszystkim nowymi sytuacjami i problemami inspirowały do zdobywania informacji, jak również angażowania się w sprawy lokalne. Dla większości rolników, którzy udzielali się w organizacjach pozarządowych aktywność i zaangażowanie społeczne było elementem przynoszącym satysfakcję w życiu prywatnym i zawodowym (działania nie tylko dla własnego dobra, ale również dla dobra organizacji, odnoszenia wspólnych korzyści, nie zawsze materialnych) pośrednio wpływało również na organizację gospodarstwa.

Rolnicy, którzy byli członkami organizacji pozarządowych częściej pełnili również różne funkcje społeczne z wyboru (tab. 3), posiadali dobrze funkcjonujące gospodarstwa (dochód rolniczy wyższy od pozostałych rolników). Częściej współpracowali z innymi rolnikami i specjalistami, na przykład doradcami rolniczymi, zasięgaliby opinii specjalistów, wymieniali pomysły, informacje, poszukiwali wiedzy. Niestety, grupa takich rolników jest bardzo nieliczna.

Tabela 3

Pełnienie przez kierownika funkcji społecznej z wyboru według grup wiekowych i wykształcenia [%]

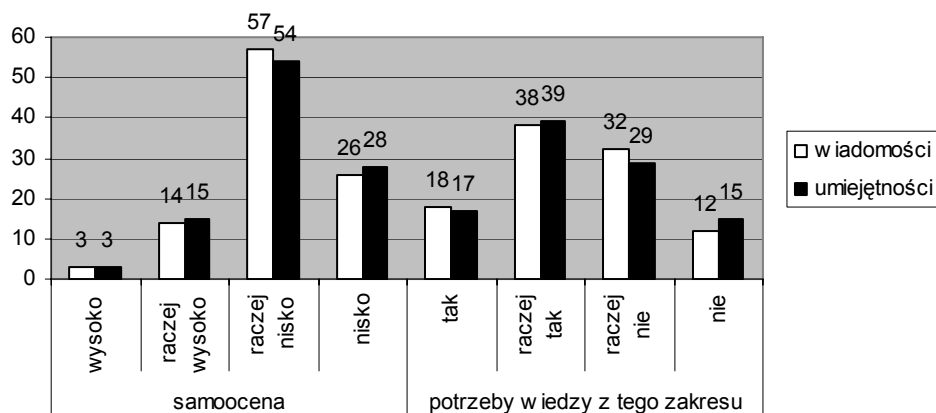
Wiek	Podst.	Zasadnicze zawodowe rolnicze	Zasadnicze zawodowe nierolnicze	Średnie rolnicze	Średnie nierolnicze	Wyższe rolnicze
21–30	–	–	–	–	–	–
31–40	–	–	–	–	–	–
41–50	–	2	1	3	1	1
51–60	1	1	1	2	–	–
> 60	2	–	–	–	–	–
Razem	3	3	2	5	1	1

Źródło: Badania własne.

Rolnicy jako grup zawodowa (a przynajmniej większość z nich) są dobrze zorganizowani i mają dużą siłę perswazji. Również chętnie organizują się w celu dokonania jakiejś inicjatywy, jednak są to działania bardzo ogólne, mało sprzyjające przemianom, które powinny zachodzić na obszarach wiejskich. Pomimo tego, że pod względem samoorganizacji rolnicy są grupą najbardziej aktywną (chodzi o działania pomocy sąsiedzkiej, najczęściej przy pracach polowych), wciąż jednak panuje wśród nich klimat wzajemnej nieufności do wspólnego działania w realizacji celów ekonomicznych (duży sceptycyzm do tworzenia grup producenckich, pozyskiwania wiedzy, postawa wyczekiwania), co po części można uzasadnić uwarunkowaniami historycznymi. Taka postawa jest utrudniającą w adaptacji do szybkich, ale również koniecznych zmian.

Należy zauważyć, że zarówno do organizacji pozarządowych jak i w działaniach społecznych włączali się zazwyczaj rolnicy z przedziałów wiekowych 41–50 lat i 51–60 lat z wykształceniem zawodowym i średnim rolniczym. Rolnicy z tych przedziałów wiekowych częściej pełnili również funkcje społeczne z wyboru. Z badań wynika, że grupa „aktywnych” społecznie rolników, niestety nieliczna, nie należała do rolników młodych. Również analizując ich zaangażowanie moralne w kierunku społecznej odpowiedzialności można zasugerować, że częściej stanowili oni grupę liderów współpracy, czyli cechowali się utrzymywaniem więzi i osobistych relacji a nie współpracą i dążeniem do korzyści w kierunku rozwoju koncepcji społecznej odpowiedzialności, czyli ogólnych korzyści i rozwoju społeczności lokalnych.

Inną istotną kwestią w nowej koncepcji jest aspekt bezpieczeństwa i ochrony zdrowia i życia. Pobieźnie analizując ten problem należy podkreślić, że zaledwie co piąty badany rolnik deklarował, że w miarę regularnie wykonuje podstawowe badania lekarskie i stara się korzystać z usług lekarskich w ramach profilaktyki. Statystyki wskazują, że rolnicy często zaniedbują dbałość o ochronę zdrowia a nawet życia, nie przestrzegają zasad BHP w życiu codziennym i w pracy. Ponad 80% badanych wskazywało na niski poziom wiedzy z zakresu higieny i profilaktyki zdrowotnej i aż 59% deklarowało, że nie potrzebuje wiedzy z tego zakresu. Również większość badanych rolników (82%) przyznawała się do znacznej niewiedzy z zakresu ochrony środowiska i prawie co drugi rolnik zgłaszał zapotrzebowanie na tego rodzaju wiedzę (rys. 1). Rolnicy dość sceptycznie odnosili się do kwestii segregacji śmieci, dbania o wspólne dobro jakim są lasy czy potrzeby kanalizacji wsi. Biorąc pod uwagę ważność zagadnienia, tym bardziej są to sygnały wskazujące na konieczność uświadamiania rolników o zagrożeniach wynikających z braku ochrony środowiska i jest to kolejny aspekt podkreślania ważności koncepcji społecznej odpowiedzialności a także racjonalnego wykorzystania zasobów naturalnych.



Rysunek 1

Samocena wiedzy i jej potrzeb, z zakresu ochrony środowiska, przez badanych [%]
 Źródło: Badania własne.

Korzyści dla rolnictwa wynikające ze stosowania zasad społecznej odpowiedzialności – wnioski

Przez wprowadzanie koncepcji społecznej odpowiedzialności w życie organizacje mogą odnosić szereg korzyści i to zarówno wewnątrz, na zewnątrz, jak i korzyści społecznych. Najważniejszym elementem staje się społeczna wrażliwość i świadomość, że dbanie o zachowanie równowagi zarówno w sferze ekonomicznej (wzrost gospodarczy), społecznej (poprawa jakości życia) i ekologicznej (ochrona środowiska) jest wspólnym obowiązkiem. Propagowaniu natomiast tej koncepcji i wprowadzaniu jej w życie sprzyja aktywna postawa człowieka, jego wiedza na ten temat, świadomość, postawa, pozyskiwanie i poprawa jakości kapitału społecznego w społecznościach lokalnych.

Do zewnętrznych korzyści wprowadzania koncepcji w życie zaliczyć można: budowanie pozytywnego wizerunku firmy na rynku, pozyskiwanie nowych klientów, wzrost zaufania ze strony klientów dotychczasowych, wzrost efektywności prowadzonej działalności gospodarczej, konkurencyjność na rynku, umacnianie się przez tworzenie grup producenckich, pozyskiwanie funduszy, zmniejszanie kosztów.

Do korzyści wewnętrznych można zaliczyć: wzrost innowacyjności, większą motywację i zaangażowanie rolników i ich rodzin, również współpracowników.

Do korzyści społecznych można zaliczyć: nagłaśnianie zagadnienia – ogólna odpowiedzialność społeczeństwa – globalne rządy, stymulowanie rozwoju gospodarczego miejscowości i przyczynianie się do wzrostu zamożności miesz-

kańców, budowanie i wzmacnianie kapitału społecznego, edukacja społeczeństwa, wpływ na poprawę stanu środowiska naturalnego, kreowanie postaw dobroczynności.

Autorka w propagowaniu i przestrzeganiu zasad koncepcji społecznej odpowiedzialności w polskim rolnictwie upatruje ogromne szanse. Osoby zarządzające gospodarstwem rolniczym muszą mieć świadomość, że sukces organizacji to suma sukcesu gospodarczego i moralnego.

Literatura

- ADAMOWICZ M.: *Koncepcja trwałego i zrównoważonego rozwoju wobec wsi i rolnictwa*. W: Adamowicz (red.) *Zrównoważony i trwały rozwój wsi i rolnictwa*. Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2006.
- FRIEDMAN M.: *The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits* „New York Times Magazine” 13 września 1970.
- RYBAK M.: *Etyka menedżera – społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa*. PWN, Warszawa, 2004.
- CARROLA. B.: *Business and Society: Ethics and Stakeholder Management*, wyd. 2, College Division South-Western Publishing Co, Ohio 1993.
- DE GEORGE R. T.: *Business Ethics*, wyd. 4, Prentice Hall, Englewood Cliffs 1995.
- Green Paper for Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility. COM (2001) 366 final, Bruksela 2001.
- MC GIIRE J.: *Business and Society*, New York 1963.
- KLIMCZAK B.: *Etyka gospodarcza*. W: Gasparski W., Lewicka-Strzałka A., Miller D. (red.) *Etyka biznesu, gospodarki i zarządzania*, Wyd Wyższej Szkoły Humanistyczno-Ekonomicznej w Łodzi, Fundacja „Wiedza i Działanie” im. L. Von Misesa i T. Kotarbińskiego, Warszawa 1999.
- WWW.gazeta-it.pl
- GRIFFIN R. W.: *Podstawy zarządzania organizacjami*. PWN, Warszawa 1996.
- Green Paper for Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility. COM (2001) 366 final, Bruksela 2001.

CONCEPTION OF CORPORATE RESPONSIBILITY IN AGRICULTURE

Abstract

Conception of Corporate Social Responsibility (CSR) it is known not enough relatively, however, it swindles meanings, particularly when in day of technological progress and necessity of cooperation of different group of economic subject exists complicated global economic system. Interest grows theme permanently, because all people should be conscious, that taking care of behaviour of balance in economic sphere equal (economic growth), social (correction quality life) and is common duty ecological (environmental protection).

Besides, application of CSR, it effects competitiveness. It allows to improve products, that is effective greatest satisfaction and loyalty of client. This boost of sale gives in effect and obtainment of competitive superiority from above mentioned aspects.

Mirosława Marciniak

Zakład Analizy Systemowej
Akademia Rolnicza w Szczecinie

Stan i perspektywy rozwoju społeczeństwa informacyjnego na obszarach wiejskich

Wstęp

Deklaracja z Walencji z lutego 2003 r. stanowi, że: „obszary wiejskie to podstawowy atut europejski, który może zrealizować swój pełny potencjał dzięki wykorzystaniu nowych technologii informacyjno-komunikacyjnych (ICT) do poprawy jakości życia i możliwości zatrudnienia obywateli na obszarach wiejskich, wzmocnienia rozwoju gospodarki wiejskiej”. Zatem, w świetle polityki społeczno-ekonomicznej Unii Europejskiej, wdrożenie nowych technologii i rozwój branż „opartych na wiedzy” stanowi istotny element, ponieważ dają one wyraźne skutki dla konkurencyjności, zatrudnienia i społeczeństwa informacyjnego [Nowakowska J. 2007]. Na obecny kształt polityki rozwoju obszarów wiejskich istotny wpływ miały m.in. ustalenia Rady Europejskiej z Lizbony z marca 2000 roku gdzie przyjęto Strategię Lizbońską. Celem Strategii Lizbońskiej jest przekształcenie gospodarki Unii Europejskiej w najbardziej konkurencyjną i dynamiczną, opartą na wiedzy gospodarke świata. Cel ten ma być realizowany między innymi poprzez rozwój społeczeństwa informacyjnego, definiowanego jako: nowy system społeczeństwa, gdzie zarządzanie informacją, jej jakość, szybkość przepływu są zasadniczymi czynnikami konkurencyjności zarówno w przemyśle, jak i w usługach, a stopień rozwoju wymaga stosowania nowych technik gromadzenia, przetwarzania, przekazywania i użytkowania informacji. W nawiązaniu do Strategii Lizbońskiej określono cele strategiczne budowania społeczeństwa informacyjnego w Polsce, które zostały zapisane w przyjętym przez Radę Ministrów w lipcu 2000 r. dokumencie „ePolska – Strategia rozwoju społeczeństwa informacyjnego w Polsce na lata 2001–2006”.

W jaki sposób przebiegała rzeczywista realizacja strategii i w jakim stopniu przyczyniła się do rozwoju społeczeństwa informacyjnego na obszarach wiejskich przyjęto za główny problem badawczy. W pracy do oceny poziomu informatyzacji wsi wykorzystano opublikowane dane statystyczne Głównego Urzędu Statystycznego za lata 2005 i 2006 uzyskane na podstawie przeprowadzonych

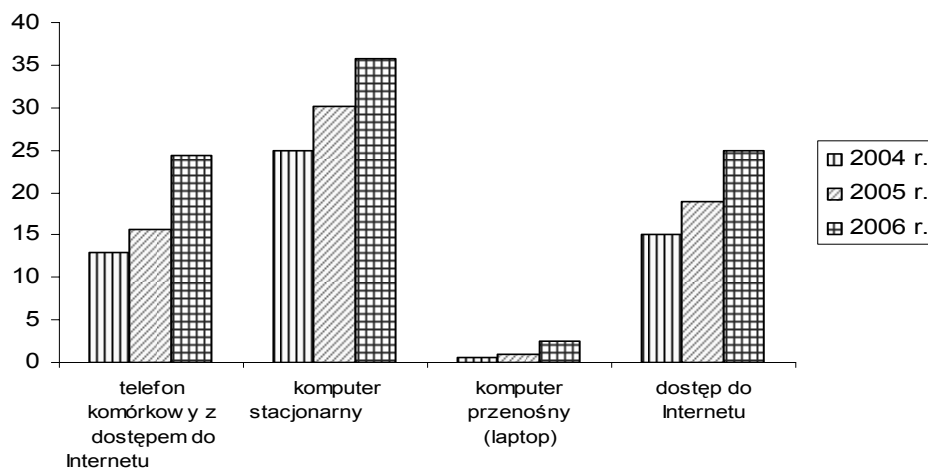
badania dotyczących wykorzystania ICT w przedsiębiorstwach i gospodarstwach domowych. Podstawowymi materiałami źródłowymi, którymi posłużono się przy ocenie efektów działania programów podejmowanych przez różne instytucje i organizacje na rzecz wdrażania i rozwoju technologii ICT w gminach wiejskich były dokumenty i publikacje dostępne na portalach internetowych takich organizacji, jak: Związek Gmin Wiejskich, Fundacja Wspomagania Wsi, Polsko-Amerykańska Fundacja Wolności, Fundacja Grupy Telekomunikacyjnej. W pracy zastosowano metody badań faktograficznych, statystyki opisowej i analizy porównawczej oraz klasyczne metody wnioskowania naukowego.

Stan informatyzacji obszarów wiejskich

Dostęp do nowoczesnych narzędzi i technologii informatycznych jest standardem XXI wieku i podstawowym warunkiem rozwoju. Czynnikiem różnicującym szansę rozwojową mieszkańców miast i wsi jest dostęp do nowoczesnych technologii teleinformatycznych: komputera, Internetu, multimedialnych pomocy naukowych. Strategiczne wykorzystywanie technologii informacyjno-komunikacyjnych (ICT) jest pomocne w zbliżaniu odległych rynków, rozwoju sieci wiedzy oraz przeciwdziałaniu wyłączeniu społecznemu.

Według badań GUS w 2006 roku z komputera korzystało 64% ludności miejskiej i tylko 46% osób zamieszkujących tereny wiejskie (w 2005 r. 30%). Dostęp do Internetu miało 41,2% gospodarstw domowych miejskich i tylko 25% wiejskich, w tym z Internetu korzystało tylko 35,1% osób (55,3% w miastach). W przypadku wyposażenia w sprzęt komputerowy znaczna dysproporcja dotyczyła głównie komputerów przenośnych (46% w miastach w porównaniu z 2,5% na wsi), natomiast w przypadku komputerów stacjonarnych różnica ta była niewielka (ok. 10%). Porównanie stopnia wyposażenia wiejskich gospodarstw domowych w sprzęt komputerowy i urządzenia umożliwiające dostęp do Internetu w latach 2004–2006 przedstawiono na wykresie (rys. 1).

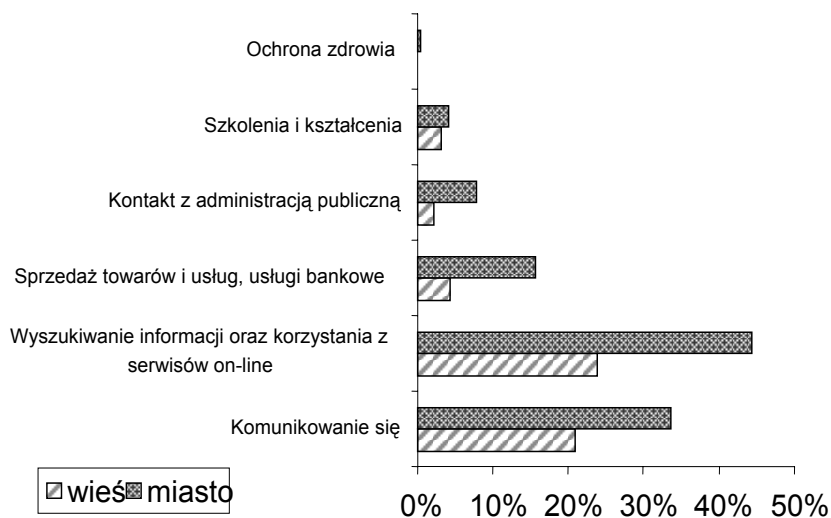
Rozwój technologii informacyjnych związany jest nie tylko z posiadaną techniką. Również bardzo istotne znaczenie ma popyt na usługi świadczone drogą elektroniczną, takie jak: wysyłanie, odbieranie poczty elektronicznej, telefonowanie, korzystanie z systemów rezerwacji, wyszukiwanie informacji o towarach i usługach, udział w aukcjach elektronicznych, wysyłanie i szukanie ofert pracy, korzystanie z usług bankowych, edukacja i szkolenia, komunikowanie się z instytucjami publicznymi i administracją państwową, itp. W przypadku usług elektronicznych nadal występuje znaczna różnica w użytkowaniu Internetu w zależności od miejsca zamieszkania (rys. 2).



Rysunek 1

Dostęp do Internetu i wyposażenie wiejskich gospodarstw domowych w sprzęt komputerowy

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS [GUS 2007].



Rysunek 2

Cele wykorzystania Internetu przez osoby prywatne w 2006 roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS [GUS 2007].

Mieszkańcy wsi dwukrotnie rzadziej korzystali z możliwości telefonowania przez Internet oraz szukania pracy i wysyłania ofert dotyczących zatrudnienia. Jeszcze większa różnica występowała w przypadku korzystania z bankowości elektronicznej (wieś – 3,1%, miasto – 12,6%) i wyszukiwania informacji o towarach i usługach (wieś – 13,7%, miasto – 31%), co wydaje się być zaskakujące ze względu na ograniczony dostęp do banków i sieci handlowych na terenach wiejskich. Kontakty z administracją publiczną drogą elektroniczną były bardzo sporadyczne (2,3%), spowodowane najczęściej brakiem jakichkolwiek usług świadczonych przez wiejskie urzędy gminne. Sytuacja ta w ostatnim czasie powinna ulec znacznej poprawie, gdyż wszystkie urzędy od maja 2008 r. zostały zobligowane do wdrożenia systemu elektronicznego obiegu dokumentów, który będzie stanowił podstawę e-urzędu.

Programy na rzecz budowy społeczeństwa informacyjnego

Program e-VITA

Program „Budowanie społeczeństwa informacyjnego na wsi – e-VITA” jest partnerskim przedsięwzięciem Polsko-Amerykańskiej Fundacji Wolności (PAFW), Cisco Systems Poland oraz Fundacji Wspomagania Wsi. Program finansowany jest w całości ze źródeł prywatnych a fundusze na jego realizację pochodzą od wszystkich trzech partnerów. Pierwsza edycja programu e-VITA (2003–2005) objęła 6 gmin spośród 83 ubiegających się o udział w programie. Były to: Mały Płock (woj. podlaskie), Białogard (woj. zachodniopomorskie), Recz (woj. zachodniopomorskie), Żelów (woj. łódzkie), Cekcyn (woj. kujawsko-pomorskie) oraz Stoszowice (woj. dolnośląskie). W dolnośląskich Stoszowicach modelowa infrastruktura (sieć informatyczna oraz system telefonii IP) objęła ponad dwadzieścia obiektów samorządowych, w tym urzędy, szkoły i inne instytucje użyteczności publicznej. Mieszkańcy uzyskali również dostęp do Internetu drogą radiową. W pozostałych pięciu gminach – Białogard, Cekcyn, Mały Płock, Recz, Żelów – zrealizowano pilotażowe wdrożenie sieci teleinformatycznej, która połączyła najważniejsze urzędy i instytucje gminne [Szewczyk 2006]. Realizacja głównego elementu programu e-VITA, wdrożenia infrastruktury, była możliwa dzięki firmie Cisco Systems, która wsparła projekt darowizną sprzętu informatycznego o wartości ponad 2 mln zł, natomiast PAFW wniosła wkład w wysokości 711 574,88 zł.

Budowa infrastruktury szerokopasmowej w wybranych gminach była częścią szerszej inicjatywy, która miała pokazać, w jaki sposób zapewnienie powszechnego, szybkiego dostępu do sieci może przyspieszyć zrównoważony rozwój społeczny i gospodarczy całego kraju. Równie istotnym elementem programu e-VITA były działania edukacyjne, zmierzające do przekazania wiedzy na temat praktycznych możliwości wykorzystania Internetu oraz roli technologii informacyjnych w rozwoju, edukacji i przedsiębiorczości. Program umożliwił samorządom pozyskanie wiedzy niezbędnej podczas opracowywania projektów IT finansowanych ze środków unijnych. Dodatkowo przeprowadzono cykl szkoleń z podstawowej obsługi komputera i Internetu. Do tej pory w szkoleniach wzięło w nich udział 1500 mieszkańców z gmin uczestniczących w programie, z tego 500 osób uczestniczyło w bardziej zaawansowanych kursach dotyczących handlu elektronicznego, tworzenia stron internetowych, grafiki komputerowej. Autorom ciekawych projektów, bazujących na wykorzystaniu technologii informacyjnej (portal agroturystyczny, elektroniczny sklep sprzedający miejscowe produkty rolne itp.) będą przyznawane „małe granty”, umożliwiające uruchomienie działalności.

Szczególnym rodzajem szkoleń prowadzonych w ramach programu e-Vita są kursy prowadzone w systemie e-learningu. Schemat szkoleń on-line i platforma edukacyjna zostały przygotowane w ramach programu e-VITA I. Ogólny schemat szkoleń był opracowany we współpracy z Uniwersytetem im. Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie i Polskim Uniwersytem Wirtualnym. Tematyka kursów dotyczyła dwóch ofert szkoleniowych: „Planowanie i realizacja projektów dla społeczności lokalnych” i „Ewaluacja i rozliczenie projektów”. Od 2006 roku przeprowadzono już 20 kursów, na których przeszkolono około 400 osób.

Innym, wymiernym rezultatem programu było przygotowanie założeń do strategii informatyzacji wybranych gmin na lata 2004–2007. Strategie przygotowała firma Infovide na podstawie materiałów i informacji zebranych podczas warsztatów strategicznych przeprowadzonych z udziałem przedstawicieli gmin. Założenia do strategii informatyzacji zawierają analizę słabych i silnych stron gminy oraz szans i zagrożeń związanych z otoczeniem informatyzacji, wypracowaną z przedstawicielami gminy wizję, misję i cele strategiczne informatyzacji, wybrane dziedziny zastosowań IT, priorytety i program działania – umożliwiające przeprowadzenie audytu przedwdrożeniowego do budowy sieci w gminach. Uwzględniono w nich wcześniejsze dokumenty strategiczne wypracowane w gminach, powiatach i województwach oraz strategię narodową – „Strategię informatyzacji Rzeczypospolitej Polskiej ePolska na lata 2004–2006”. Do tej pory zostało przygotowanych dziesięć strategii informatyzacji dla następujących gmin: Zawady, Strzelin, Stoszowice, Płużnica, Myszyniec, Mały Płock, Dobrcz, Borne Sulinowo, Bodzanów, Białogard – dokumenty te są dostępne

w Internecie na Witrynie Wiejskiej (www.witrynawiejska.org.pl), powstałej również w ramach programu.

Na podstawie doświadczeń pierwszej edycji programu w 2006 roku została uruchomiona kolejna jego edycja – e-VITA II, współfinansowana w 70% przez PAFW. Celem głównym tej edycji była popularyzacja zastosowań technologii informacyjnych (IT) w lokalnym rozwoju społecznym i ekonomicznym oraz praktyczne przygotowanie wybranych społeczności (gmin) do korzystania z możliwości, jakie dają te technologie. Projekty finansowane w ramach programu w większości były oparte na opracowanych uprzednio strategiach informatyzacji. W tabeli 1 przedstawiono zestawienie dotacji udzielonych w latach 2005–2006 na realizację projektów dotyczących budowy infrastruktury teleinformatycznej w ramach programu e-VITA.

Tabela 1

Udzielone dotacje na rozwój infrastruktury teleinformatycznej w ramach programu e-Vita w latach 2005–2006 (w zł)

Lp.	Gmina/sołectwo	Kwota dotacji w 2005 r.	Kwota dotacji w 2006 r.
1	Stoszewice	1 068 443	
2	Recz	243 760	
3	Cekcyn	241 784	
4	Zelów	166 920	
5	Białogard	198 551	25 000
6	Mały Płock	252 416	19 684
7	Zawady		26 198
8	Myszyniec		36 000
9	Płużnica		35 000
	Razem	2 171 874	141 882

Źródło: Sprawozdanie z działalności Fundacji Wspomagania Wsi za 2005 i 2006 rok.

W programie e-VITA II uruchomiono również sześć publicznych punktów dostępu do Internetu (za łączną kwotę 42 500 złotych) we wszystkich miejscowościach, w których utworzono niekomercyjne sieci komputerowe.

Rzeczpospolita internetowa

Program Rzeczpospolita Internetowa (PRI) został zainicjowany przez Telekomunikację Polską i Orange, które powołały Fundację Grupy TP, jako realizatora działań o charakterze społecznym, edukacyjnym i charytatywnym. PRI jest

ogólnopolskim programem grantowym dla społeczności lokalnych z gmin wiejskich, uruchomionym w celu wyrównywania szans życiowych, zawodowych i edukacyjnych mieszkańców z terenów słabych ekonomicznie oraz kreowanie postaw obywatelskich i budowanie społeczeństwa informacyjnego poprzez nowoczesną edukację i aktywizację mieszkańców polskiej wsi. Program realizowany jest pod patronatem Ministra Rozwoju Regionalnego, a jego współorganizatorem jest Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju (UNDP). PRI współpracuje również z innymi organizacjami działającymi na rzecz rozwoju społeczeństwa informacyjnego, w tym z organizatorami programu e-VITA.

W PRI mogą wziąć udział mieszkańcy gmin wiejskich, którzy powołają Grupę Działania (5–30 osób), skupioną wokół szkoły, działającej lokalnie organizacji pozarządowej (fundacji, stowarzyszenia) lub biblioteki publicznej. O grant w imieniu Grupy Działania może wystąpić działająca na terenie danej gminy wiejskiej: szkoła, organizacja pozarządowa, biblioteka publiczna. Natomiast zadaniem Grupy Działania jest przygotowanie i realizacja projektu. Do tej pory z programu skorzystało 100 beneficjentów z całej Polski, w tym: 90 z „małych grantów” (do 15 000 zł) i 10 z „dużych grantów” (do 30 000 zł).

Problemu dostępu do Internetu na terenach wiejskich nie da się jednak generalnie rozwiązać bez inwestycji w infrastrukturę techniczną. Głównym problemem, z którym borykają się odbiorcy Internetu na wsi nie jest wcale jego dostępność, ale cena. Stąd dużym zainteresowaniem cieszy się program Telekomunikacji Polskiej „Edukacja z Internetem TP”, realizowany we współpracy z Ministerstwem Edukacji Narodowej. Dzięki niemu już ponad 12 tysięcy szkół, czyli około 4 mln uczniów w całym kraju, ma dostęp do Internetu na korzystnych zasadach. Nowe warunki obowiązujące od września 2007 roku są jeszcze atrakcyjniejsze. Aktywacja usługi wynosi tylko 1,22 zł brutto, natomiast abonament za najwyższą (dostępną w danym miejscu) opcję usługi neostrada.tp od 01.09.2007 r. do 31.08.2008 r. – 1,22 zł brutto, potem 29 zł brutto.

Związek Gmin Wiejskich RP

Związek Gmin Wiejskich RP (ZGW RP) zrzesza ponad 500 gmin i jest obecnie największą organizacją zrzeszającą gminy wiejskie z całego kraju. Podstawowym celem związku jest integracja samorządów wiejskich oraz rozwiązywanie typowych problemów tego środowiska. Wspólne działania za pośrednictwem związku prowadzone są na wielu płaszczyznach i dotyczą zarówno negocjacji z rządem, konsultacji w parlamencie, wymiany doświadczeń pomiędzy członkami, jak i działań w celu gospodarczego i kulturalnego rozwoju gmin wiejskich.

Wymiernymi efektami działalności ZGW RP na rzecz rozwoju społeczeństwa informacyjnego na obszarach wiejskich są m.in.:

- utworzenie ponad 1000 bezpłatnych kont e-mailowych dla gmin,
- zainicjowanie w 440 gminach programu wdrażającego technologie informatyczne,
- uruchomienie portalu internetowego „Centrum Zasobów Edukacyjnych” (www.scholaris.pl), działającego pod nadzorem MENiS,
- przeprowadzenie szkoleń informatycznych dla 7716 nauczycieli i dyrektorów szkół o wartości 6,3 mln zł;
- dostarczenie w 2003 r. do szkół oprogramowania edukacyjnego o wartości 4,4 mln zł a w 2004 r. materiały i pomoce dydaktyczne o łącznej wartości 22,6 mln zł,
- tworzenie gminnych baz danych wspomagających zarządzanie oświatą, służbą zdrowia, opieką społeczną i kulturalną.

Rozwój społeczeństwa informacyjnego w Regionalnych Programach Operacyjnych

W latach 2007–2013 na informatyzację i rozwój społeczeństwa informacyjnego zostanie wydanych z funduszy unijnych ponad 13 mld zł. Obecny okres programowania daje szansę na sprostanie wymaganiom stawianym samorządom w zakresie informatyzacji. Narodowa Strategia Spójności (Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia) zakłada m.in. dofinansowanie informatyzacji podmiotów publicznych ze środków unijnych. Z dostępnych projektów wynika, że we wszystkich Regionalnych Programach Operacyjnych (RPO) będzie można aplikować o środki na projekty IT.

Głównym źródłem finansowania budowy społeczeństwa informacyjnego na poziomie samorządowym są regionalne programy operacyjne – zgodne z celami zakładanymi w Narodowej Strategii Spójności i tworzone dla każdego województwa. Podstawą prawną RPO jest ustawa z 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju (DzU nr 227, poz. 1658 ze zm.), według której priorytety zakładane w ramach RPO są odzwierciedleniem celów strategii. Ogółem na rozwój społeczeństwa informacyjnego we wszystkich RPO zaplanowano ponad 2 mld złotych, z tego udział funduszy unijnych na poziomie 90%. W tabeli 2 przedstawiono planowane nakłady na rozwój społeczeństwa informacyjnego według wojewódzkich Regionalnych Programów Operacyjnych na lata 2007–2013.

Tabela 2

Plan finansowania wybranych priorytetów w wojewódzkich RPO na rzecz rozwoju społeczeństwa informacyjnego na lata 2007–2013 (w zł)

Województwo	Nazwa priorytetu w strategii rozwoju	Fundusze UE	Wkład krajowy
Dolnośląskie	Rozwój społeczeństwa informacyjnego na Dolnym Śląsku	97 051 591	22 835 668
Kujawsko-pomorskie*	Rozwój infrastruktury społeczeństwa informacyjnego	57 060 229	10 069 452
Lubelskie*	Społeczeństwo informacyjne	57 792 728	10 198 717
Lubuskie*	Rozwój infrastruktury wzmacniającej konkurencyjność regionu	146 863 974	25 915 172
Łódzkie	Społeczeństwo informacyjne	70 446 664	12 431 764
Małopolskie*	Warunki dla rozwoju społeczeństwa opartego na wiedzy	162 841 230	28 736 688
Mazowieckie*	Przyspieszenie e-Rozwoju Mazowsza	205 127 627	36 198 993
Opolskie*	Społeczeństwo informacyjne	25 628 689	4 522 710
Podkarpackie*	Społeczeństwo informacyjne	67 987 570	1 199 706
Podlaskie*	Społeczeństwo Informacyjne	50 896 631	8 981 758
Pomorskie	Społeczeństwo wiedzy	61 954 603	20 651 534
Śląskie*	Społeczeństwo informacyjne	150 000 000	26 470 588
Świętokrzyskie	Wsparcie innowacyjności, budowa społeczeństwa informacyjnego oraz wzrost potencjału inwestycyjnego regionu	108 871 090	19 212 545
Warmińsko-mazurskie*	Infrastruktura społeczeństwa informacyjnego	62 192 522	10 975 151
Wielkopolskie*	Infrastruktura komunikacyjna	493 361 547	105 851 440
Zachodniopomorskie*	Rozwój społeczeństwa informacyjnego	42 000 000	7 411 764
Ogółem		1 860 076 695	199 554 780

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Hołubicka 2008].

W ramach RPO będą wpierane takie kategorie projektów, które dotyczą przede wszystkim budowy systemów wspierających realizację zadań publicznych w zakresie administracji, ochrony zdrowia, edukacji, kultury oraz sportu. Dotyczy to działań skierowanych na przygotowanie instytucji publicznych do elektronicznego obiegu dokumentów, elektronicznej archiwizacji dokumentów, rozwoju systemów baz danych. Istotne jest przygotowanie elektronicznych usług dla ludności z wykorzystaniem podpisu elektronicznego. Dofinansowany będzie także zakup i wdrożenie systemów back-office-owych umożliwiających spraw-

ny i bezpieczny dostęp do zasobów danych i informacji publicznej, tworzenie publicznych punktów dostępu do Internetu, tworzenie geograficznych systemów informacji przestrzennej dla poziomu regionalnego i lokalnego [Hołubicka 2008].

Projekty informatyczne realizowane w ramach programów operacyjnych przez samorządy nie będą podlegać regułom pomocy publicznej, chyba że gmina będzie pobierała od mieszkańców opłaty za korzystanie z sieci – wynika ze specjalnego poradnika dotyczącego pomocy publicznej w programach operacyjnych, opracowanego przez resort rozwoju regionalnego. Zgodnie z przewodnikiem, pomoc publiczna wystąpi tylko wtedy, gdy projekt dofinansowany środkami programu operacyjnego jest związany z wykonywaniem działalności konkurencyjnej. Tym samym nie zostaną nią objęte projekty instytucji publicznych, związane ze świadczeniem usług administracji publicznej drogą elektroniczną oraz wdrażaniem systemów informatycznych.

Natomiast dofinansowanie tych samych projektów w przedsiębiorstwach będzie stanowiło pomoc publiczną. Ta sama zasada obowiązuje przy działalności polegającej na przesyłaniu danych przez sieci telekomunikacyjne. Działalność ta jest wykonywana w warunkach konkurencji, dlatego też dofinansowanie projektu polegającego na tworzeniu lub modernizacji sieci telekomunikacyjnej udzielone podmiotowi wykonującemu taką działalność (operatorowi sieci) będzie stanowiło pomoc publiczną. Analogicznie, pomoc publiczna nie wystąpi, jeśli dofinansowanie na budowę lub modernizację sieci telekomunikacyjnej zostanie udzielone podmiotowi, który nie jest i nie będzie operatorem sieci. Czyli, jeżeli po zrealizowaniu inwestycji samorząd może wydzierżawić sieć operatorowi, wybranemu w drodze otwartego postępowania przetargowego [Dobre rady... 2008]. Takie rozwiązanie jest niezwykle korzystne dla gmin wiejskich, gdyż mogą znacząco poprawić dostęp mieszkańców wsi do Internetu.

Wnioski

1. Na obszarach wiejskich kumuluje się szereg zjawisk ograniczających rozwój jej mieszkańców, w tym ciągle jeszcze niedostateczny poziom wykształcenia, niedostosowanie posiadanego przygotowania zawodowego do potrzeb występujących w danym regionie, niższe aspiracje życiowe, trudniejszy dostęp do rynku pracy, a w niektórych rejonach kraju także niższy standard życia mieszkańców wsi. Brak taniego, szerokopasmowego dostępu do Internetu jest uznawany za jedną z głównych barier rozwojowych Polski. Jednak przemiany społeczno-ekonomiczne, które miały miejsce w ostatnich latach, powoli niwelują różnice występujące między miastem a wsią.

2. Na podstawie doświadczeń programu e-VITA można stwierdzić, że edukacja informatyczna na wsi powinna być w szczególności kierowana do dorosłych mieszkańców. Dzieci i młodzież są objęte nauczaniem informatyki w ramach zajęć szkolnych, natomiast dorośli często nie mają dostępu do takich i dobrych jakościowo szkoleń w tym zakresie. Wypracowanie systemu szkoleń dla dorosłych mieszkańców, spełniającego założone standardy jakości i zapewniającego możliwie szeroką dostępność, jest poważnym wyzwaniem w procesie informatyzacji gmin wiejskich i stanowi kluczowy element efektywnej informatyzacji gminy.
3. Polityka rozwoju wsi, wyposażona w nowe instrumenty na lata 2007–2013, wpisuje się w realizację celów Strategii Lizbońskiej, przy czym konkurencyjność, innowacyjność i technologia nie są celami samymi w sobie, ale przede wszystkim narzędziami w dążeniu do wzrostu zatrudnienia. Obecnie ma miejsce proces przebudowy sektora wiejskiego, dlatego też istotne jest skupienie uwagi na kapitale ludzkim, szczególnie poprzez szkolenia oraz profesjonalne doradztwo, a także zapewnienie dostępu do infrastruktury teleinformatycznej i usług publicznych.

Literatura

- HOLUBICKA *Informatyzacja administracji samorządowej ze środków UE*, <http://www.egospodarka.pl> (z dn. 13.03.2008 r.).
- NOWAKOWSKA J.: *Program Rozwoju Obszarów Wiejskich w Polsce w latach 2007–2013 a Wspólna Polityka Rolna. Dlaczego taki?*, Biuletyn informacyjny nr 4/2007, Lideratorium.pl
- SZEWZYK L., *Informatyzacja polskiej wsi*, <http://media2.pl/internet/5466-informatyzacja-polskiej-wsi.html> (z dn. 13.01.2006 r.).
- Dobre rady informatyczne*, Serwis Samorządowy PAP, <http://samorząd.pap.com.pl/?d=803271319061497> (z dn.28.03.2008 r.).
- ePolska – plan działań na rzecz rozwoju społeczeństwa informacyjnego w Polsce na lata 2001–2006*, Ministerstwo Gospodarki, 2001.
- Fundacja Grupy Telekomunikacji Polskiej, <http://www.fgtp.pl>
- Informatyzacja gmin wiejskich*, WWW.egospodarka.pl (z dn. 26.06.2005 r.).
- Portal Związku Gmin Wiejskich RP, <http://www.zgwrp.org.pl>
- Sprawozdanie z działalności Fundacji Wspomagania Wsi za 2005 rok*, www.fww.pl
- Sprawozdanie z działalności Fundacji Wspomagania Wsi za 2006 rok*, www.fww.pl
- Wieś aktywna: budowa społeczeństwa informacyjnego (e-Vita)*, Polsko-Amerykańska Fundacja Wolności, http://www.pafw.pl/strona.php?p=e_vita_82
- Wykorzystanie ICT w gospodarstwach domowych w 2006 roku*, GUS, 2007.

STATE OF ART AND PERSPECTS OF DEVELOPMENT FOR INFORMATION SOCIETY AT POLISH RURAL AREAS

Abstract

The paper is dedicated to problems concerning the development of information society in Polish rural areas. Based on statistical data (prepared by GUS) one can state that from 2004 to 2006 the situation in village areas was slowly improving (in 2006, 46% of households used a computer and 25% had access to the Internet), but goals of using the Internet are still dissatisfied (especially in cases of: contact with public institutions, e-banking). As an example of good working programs dedicated to village society, selected e-VITA program and Rzeczpospolita Internetowa program are presented. Especially interesting is the "e-VITA" program, which is co-financed by The Polish - American Foundation "Freedom", The Support Village Foundation and company CISCO Systems Poland. The results of the program are as follows: 11 noncommercial computer networks in rural areas, many various workshops and information meetings, 400 persons participated in e-courses. In the future (2007–2013 year) local governments will have possibilities to receive financial support in the form of Regional Operating Programs.

Justyna Kołyska

Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Finansowanie rozwoju wsi i rolnictwa środkami publicznymi

Wstęp

Realizowany przez państwo program rozwoju gospodarczego, w tym prowadzona przez rząd polityka rolna, mają swoje odzwierciedlenie w budżecie krajowym, a zwłaszcza w jego wydatkach. Podejmując decyzje o kształcie polityki rolnej, rząd stawia sobie cele, patrząc jednocześnie na możliwość ich realizacji przez pryzmat istniejących uwarunkowań techniczno-produkcyjnych, społeczno-politycznych oraz ograniczonych środków finansowych, jakie może na te cele skierować. Następnie dobiera odpowiednie instrumenty oddziaływania na podmioty gospodarcze i na ludzi oraz na kształtowanie ich postaw, zachowań i działań niezbędnych do osiągnięcia tych celów [Wiatrak 2000, s. 6–9].

W okresie przechodzenia do gospodarki rynkowej polska polityka rolna stała przed koniecznością rozwiązania wielu problemów w rolnictwie i poprawy sytuacji mieszkańców wsi. System gospodarki rynkowej otworzył przed Polską perspektywę likwidacji opóźnień w rozwoju gospodarczym i społecznym w stosunku do państw Europy Zachodniej, jednak wymagała ona znacznych nakładów finansowych. Ogromną szansę stworzyła perspektywa członkostwa Polski w Unii Europejskiej. Polskie rolnictwo zostało uznane przez Unię jako sektor wymagający szczególnej uwagi i intensywnych działań w procesie dostosowawczym [Gil 2000, s. 32]. Dlatego już w okresie przygotowania Polski do członkostwa mogliśmy liczyć na pomoc unijną w ramach programów, tj.: PHARE (*Poland and Hungary: Assistance for Restructuring their Economies*), SAPARD (*Special Accession Programme for Agriculture and Rural Development*) czy ISPA (*Instrument for Structural Policies for Pre-Accession*).

Jednak członkostwo Polski w Unii Europejskiej oraz partycypowanie we Wspólnej Polityce Rolnej oznacza nie tylko możliwość korzystania z unijnych środków finansowych, ale również konieczność uiszczenia składki członkowskiej do budżetu UE oraz refinansowania części unijnych programów. To z kolei ma ogromny wpływ na krajowy budżet, szczególnie w zakresie wydatków na sektor rolny [Czyżewski, Poczta 2007, s. 89].

Metodyka badań

Celem artykułu była analiza wielkości i dynamiki publicznych środków finansowych przeznaczanych w latach 2001–2008 na rozwój wsi i rolnictwa w Polsce oraz porównanie kierunków rozdysponowania środków.

W oparciu o ustawy budżetowe dokonano analizy zmian wydatków państwa na sektor rolny. Całkowite wydatki na rolnictwo zapisane w budżecie krajowym obejmują:

- wydatki budżetowe, których dysponentem jest Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi zawarte w części 32 – Rolnictwo, w części 33 – Rozwój Wsi oraz w części 35 – Rynki Rolne;
- wydatki budżetowe wojewodów (część 85, dział 010 – Rolnictwo i łowiectwo);
- wydatki związane z rolnictwem planowane w części 36 – Skarb Państwa (np. środki dla ANR przeznaczone na wykup na rzecz Skarbu Państwa nieruchomości od rolników);
- wydatki związane z rolnictwem planowane w części 83 – Rezerwy celowe (m. in. środki na kredyty „Program poakcesyjnego wsparcia obszarów wiejskich”, dopłaty do paliwa rolniczego, zwalczanie chorób zakaźnych zwierząt, stypendia i pomoc materialną dla młodzieży wiejskiej, wydatki związane z realizacją programów unijnych i wiele innych),
- wydatki w części 72 – Kasa Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego.

Szczegółowej analizie poddano część 33 budżetu – Rozwój Wsi. W ramach tej części finansowane są obecnie wydatki związane z działalnością Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa oraz Centrum Doradztwa Rolniczego, z realizacją SPO „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego i rozwój obszarów wiejskich 2007–2013” i Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013, wydatki administracyjne związane z utrzymaniem Urzędu Ministra, wydatki w zakresie współpracy z zagranicą oraz w zakresie oświaty rolniczej. Zbadano dynamikę tych wydatków oraz ich wielkość na tle wydatków budżetowych ogółem.

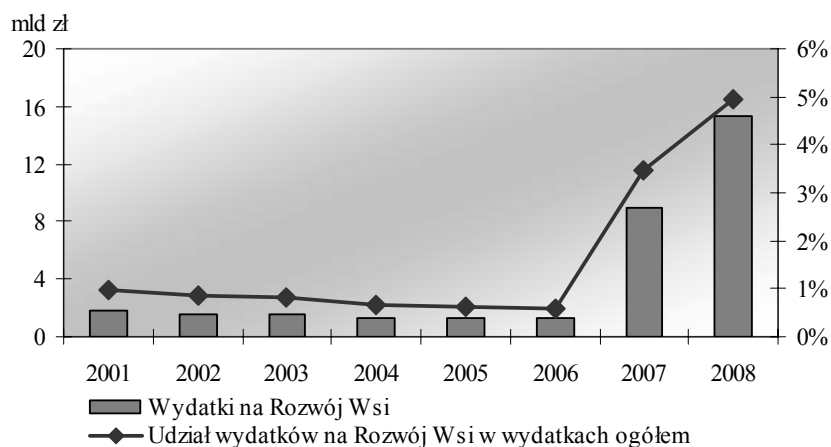
Analizie poddano również działalność Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, która jest główną instytucją wspierającą procesy przemian polskiej wsi. Zestawiono wielkość wsparcia udzielanego przez Agencję w wybranych latach z uwzględnieniem źródeł jego finansowania. Porównano także strukturę form udzielanej przez ARiMR pomocy (w ujęciu wartościowym) w okresie przedakcesyjnym oraz w okresie członkostwa Polski w strukturach Unii Europejskiej.

Wydatki budżetowe na rolnictwo i rozwój wsi

Dzięki polskiemu członkostwu w UE roczne przyrosty wydatków na sektor rolny (łącznie z KRUS) z budżetu krajowego i unijnego są bardzo wyraźne i znaczne: w 2008 r. wydatki te wyniosą łącznie 57 083,26 mln zł i będą o 25,5% większe niż w 2007 r., ok. 67% większe niż w 2006 r. i 89,3% większe niż w 2005 r. [Czyżewski 2008, s. 41]. Od czasu integracji Polski z Unią Europejską rośnie udział wydatków budżetowych na sektor rolny, wieś i obszary wiejskie w całości wydatków budżetowych. Przed rokiem 2004 wynosił on średnio 2,23% [Czyżewski, Poczta 2007, s. 93] a w ostatnich latach przekroczył 6,3% [Czyżewski 2008, s. 40].

Wydatki budżetowe na rozwój wsi w badanym okresie charakteryzowały się bardzo dużą zmiennością (rys. 1). W roku 2001 wyniosły one ponad 1,7 mld zł i stanowiły prawie 1% całych wydatków budżetowych. W kolejnych latach (aż do roku ubiegłego) były one niższe niż w 2001 roku, przy czym spadek kwoty wydatków pogłębił się w latach 2004–2006, a więc w pierwszych latach polskiego członkostwa w Unii Europejskiej.

W latach 2001–2006 można było zauważyć malejący udział wydatków na rozwój wsi w wydatkach ogółem. W latach 2002 i 2003 wyniósł on ok. 0,8%, a w roku 2006 spadł do 0,58%. Dynamika wydatków na rozwój wsi była w tym okresie ujemna lub bardzo niska. Udział tych wydatków w omawianym okresie stanowił od ok. 50 do ok. 65% wydatków będących w dyspozycji Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi (tab. 1).



Rysunek 1

Wielkość wydatków budżetowych na dział 33 – Rozwój Wsi oraz ich procentowy udział w wydatkach budżetowych w Polsce w latach 2001–2008.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie ustaw budżetowych na lata 2001–2008 (<http://www.mf.gov.pl/index.php?dzial=32&wysw=5&const=5>)

Tabela 1

Wybrane pozycje wydatków budżetowych (mln zł) oraz ich udział w wydatkach ogółem w Polsce w latach 2001–2008

Wydatki budżetu	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Ogółem	181,60	185,10	194,43	199,85	209,70	225,83	258,95	308,98
Rolnictwo (32)	0,68	0,65	0,60	0,55	0,45	0,51	0,69	0,57
Rynki rolne (35)	0,64	0,31	0,79	0,79	0,59	0,18	1,23	1,38
Rozwój wsi (33)	1,77	1,55	1,61	1,32	1,34	1,31	9,00	15,29
w tym ARiMR	1,76	1,54	1,61	1,31	1,32	1,29	7,62	11,60
Udział wydatków na Rozwój Wsi (w %)								
w wydatkach ogółem	0,98	0,84	0,83	0,66	0,64	0,58	3,48	4,95
w budżecie Ministra Rolnictwa	57,26	61,77	53,71	49,63	56,42	65,56	82,47	88,66

Źródło: Opracowanie własne na podstawie ustaw budżetowych na lata 2001–2008 (<http://www.mf.gov.pl/index.php?dzial=32&wysw=5&const=5>)

W początkowym okresie integracji z UE spadek wydatków na rozwój wsi, jak również na rolnictwo i rynki rolne, był miarą wyrzeczeń jakie musieli ponieść polscy rolnicy w oczekiwaniu na unijną pomoc. Istnieją przesłanki, by sądzić, iż w początkowym okresie integracji z UE wzrost nakładów na współfinansowanie i prefinansowanie wydatków związanych z transferami środków unijnych odbywał się kosztem ograniczania wydatków z krajowego budżetu na cele wewnętrzne, co potwierdzają przeprowadzone analizy [Czyżewski, Poczta 2007, s. 90–91].

Bardzo wyraźna zmiana nastąpiła w 2007 r., kiedy to wydatki na rozwój wsi zapisane w ustawie budżetowej wyniosły ponad 9 mld zł, co stanowi wzrost w porównaniu do roku 2006 o 688%. Natomiast w 2008 r. dla części 33 – Rozwój Wsi przewiduje się wydatki w łącznej kwocie 15,3 mld zł, co stanowi dalszy wzrost o prawie 70%. Spowodowało to zwiększenie udziału wydatków na rozwój wsi w wydatkach ogółem do prawie 3,5% w 2007 i prawie 5% w 2008 r. W tym okresie nastąpił również znaczny wzrost wydatków na część 35 budżetu – Rynki Rolne (ponad sześciokrotny w 2007 r. i ok. 12,5% w 2008 r.). Mimo to udział wydatków na rozwój wsi w budżecie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi zwiększył się do 82,5% w 2007 i 88,7% w 2008 r.

Wzrost łącznych wydatków z budżetu krajowego na sektor rolny był spowodowany koniecznością współfinansowania przez rząd projektów PHARE, funduszy strukturalnych, zadań WPR i płatności bezpośrednich. Analizując ustawy budżetowe na lata 2007–2008 można zauważyć, iż zrównoważony rozwój wsi, obok poprawy konkurencyjności gospodarki żywnościowej, stał się priory-

tetem rządowym programie dotyczącym polskiego rolnictwa [Kowalski 2007, s. 27]. Można zaryzykować stwierdzenie, że transfery unijne dla sektora rolnego zmieniły stosunek rządu do wewnętrznych problemów z pozytywnym skutkiem [Czyżewski, Poczta 2007, s. 90–91] i obok rosnącej kwoty rezerw celowych mamy także znaczny wzrost wydatków budżetowych na dział 33 – Rozwój Wsi.

W całym badanym okresie największa część środków w ramach budżetu na Rozwój Wsi była przeznaczana na funkcjonowanie Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Pozytywnie należy ocenić, mający miejsce w dwóch ostatnich latach, wzrost wydatków na ARiMR, która jest główną instytucją wspierającą procesy przemian polskiej wsi. Mimo pojawienia się w tej części nowych pozycji (w 2007 r. – SPO „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego i rozwój obszarów wiejskich 2007–2013” a w 2008 r. – PROW na lata 2007–2013), wydatki na ARiMR zwiększają się prawie sześciokrotnie w 2007 r. i o przeszło 50% w 2008 r.

Działania Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa na rzecz rozwoju obszarów wiejskich

Wspieranie działań służących rozwojowi rolnictwa i obszarów wiejskich to podstawowe zadanie Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Za jej pośrednictwem transferowana jest do beneficjentów większość pomocy państwa przeznaczonej na inwestycje w rolnictwie, gospodarce żywnościowej i obszarach wiejskich. Przez cały okres swojej działalności Agencja wykorzystuje do tego celu instrumenty finansowane ze środków krajowych, a od 2004 r. również ze środków unijnych. Od momentu akcesji Polski do struktur Unii Europejskiej i objęcia naszego kraju instrumentami WPR pomoc udzielana przez Agencję w przeważającej części jest finansowana z budżetu Wspólnoty [Drożdziel 2007, s. 7]. Udział środków unijnych w finansowaniu działań pomocowych Agencji w latach 2004–2007 wyniósł w sumie 63% a środków krajowych – 37% (tab. 2). Środki z budżetu państwa przeznaczone na wydatki w ramach pomocy krajowej, stanowiły jedynie 16% środków krajowych. Pozostała część pieniędzy (84%) stanowiła dofinansowanie programów unijnych ze źródeł krajowych.

Łączne wydatki Agencji na sektor rolno-żywnościowy i obszary wiejskie wyniosły w latach 1994–2003 ponad 14 mld zł (w cenach bieżących). Jak widać na rysunku 2, w początkach działalności Agencji podstawowym instrumentem wsparcia były dopłaty do oprocentowania kredytów inwestycyjnych, obrotowych i kłeskowych, które łącznie stanowiły 69,7% wydatków Agencji w latach 1994–2003. W tym okresie ARiMR udzieliła dopłat do oprocentowania 292,7

Tabela 2

Transfery środków pomocowych za pośrednictwem ARiMR w latach 2004–2007, w podziale na źródła finansowania

Źródło finansowania środków pomocowych	Środki finansowe łącznie		W tym			
	mln zł	%	środki UE		środki krajowe	
			mln zł	%	mln zł	%
Wydatki w ramach pomocy krajowej	2 473,5	6	–	–	2 473,5	100
Sektorowe Programy Operacyjne	4 399,9	11	2 969,0	67	1 430,9	33
Program SAPARD	3 239,7	8	2 430,1	75	809,6	25
Wspólna Polityka Rolna i Wspólna Polityka Rybacka	31 406,3	76	20 721,8	66	10 684,5	34
Transfery łącznie	41 595,4	100	26 120,9	63	15 398,5	37

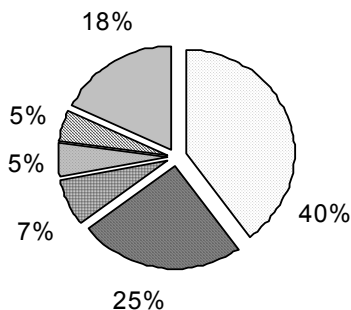
Źródło: Drożdżel L.: ARiMR – trzy lata po akcesji, Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, Warszawa 2007, s. 181.

tys. kredytów inwestycyjnych (łącznie z kredytami „kłęskowymi”) o wartości 16,8 mld zł. Szacuje się, iż jedna złotówka dopłaty Agencji angażowała ok. 1,5 zł środków własnych inwestorów oraz generowała około 4,5 zł wartości inwestycji [Pomajda 2004, s. 14].

Ważną pozycję w wydatkach Agencji w pierwszych 10 latach jej działalności stanowiło także dofinansowanie realizowanych przez samorządy przedsięwzięć w zakresie rozwoju infrastruktury technicznej obszarów wiejskich. Udzielone w tym zakresie wsparcie wyniosło ponad 1 mld zł, co stanowi ok. 7,4% wydatków ogółem.

Po akcesji Polski do Unii Europejskiej oraz po otrzymaniu akredytacji Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa działała nie tylko jako instytucja obsługująca instrumenty pomocy krajowej oraz Agencja SAPARD obsługująca instrumenty pomocy przedakcesyjnej, ale także jako agencja płatnicza dla obsługi instrumentów I i II filaru Wspólnej Polityki Rolnej oraz beneficjent końcowy i instytucja wdrażająca dla Sektorowych Programów Operacyjnych.

Realizacja nowych zadań związanych z wdrażaniem unijnych instrumentów wsparcia dla polskiej wsi i rolnictwa spowodowała zwielokrotnienie skali działalności ARiMR w wymiarze finansowym oraz znaczne poszerzenie oferty Agencji. Związana z tym była również zmiana struktury form wsparcia stosowanych przez ARiMR (rys. 3). W okresie od 1 stycznia 2004 r. do 30 czerwca 2007 r. Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa na wspieranie działań służących rozwojowi rolnictwa i obszarów wiejskich przeznaczyła kwotę przeszło 41 mld zł. Największy udział w wydatkach Agencji w tym okresie stanowiły płatności do gruntów. ARiMR przeznaczyła na nie prawie połowę środków finansowych,

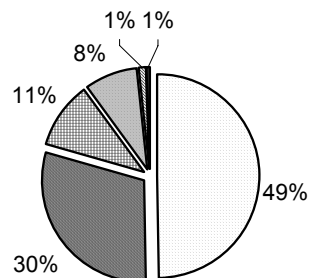


- Dopłaty do kredytów inwestycyjnych
- Dopłaty do kredytów obrotowych
- ▨ Rozwój infrastruktury technicznej wsi
- ▩ Dopłaty do kredytów klęskowych
- ▧ Dopłaty do mleka klasy ekstra
- ▦ Pozostałe formy pomocy

Rysunek 2

Struktura form pomocy stosowanych przez ARiMR w latach 1994–2003

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Pomajda W. (red.): ARiMR – dokonania i zamierzenia, Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, Warszawa 2004.



- Płatności do gruntów

- PROW
- ▨ Program SAPARD
- ▩ SPO Rolny
- ▧ Płatność z tytułu cukru
- ▦ Pozostałe formy pomocy

Rysunek 3

Struktura form pomocy stosowanych przez ARiMR w okresie styczeń 2004 – czerwiec 2007

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Drożdżel L.: ARiMR – trzy lata po akcesji, Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, Warszawa 2007.

jakimi dysponowała, czyli ponad 20 mld zł. Drugą pozycję z udziałem 30% wydatków stanowiły działania w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich. Wśród nich najważniejsze pozycje stanowiły następujące działania:

- Wspieranie działalności rolniczej na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania (ONW) – 3,7 mld zł (prawie 30% budżetu PROW),
- Uzupelnienie płatności bezpośrednich (UPO) – 2,86 mld zł (prawie 23%),
- Dostosowanie gospodarstw rolnych do standardów UE – 1,96 mld zł (15,7%),
- Renty strukturalne – 1,7 mld zł (13,6% budżetu PROW),
- Wsparcie gospodarstw niskotowarowych – 1,2 mld zł (9,6% budżetu PROW).

Na finansowanie pomocy w ramach Programu SAPARD przeznaczono w tym okresie ponad 4,5 mld zł, co stanowiło 11% całkowitych wydatków. Z kolei na obsługę Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich,

2004–2006” Agencja wydała ok. 8% środków (prawie 3,5 mld zł), z czego najwięcej na Działanie 1.1 Inwestycje w gospodarstwach rolnych, Działanie 1.2 Ułatwianie startu młodym rolnikom oraz Działanie 1.5 Poprawa przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych.

Instrumenty wsparcia krajowego stanowiły w latach 2004–2007 niespełna 1% wszystkich wydatków ARiMR na rzecz sektora rolno-żywnościowego i obszarów wiejskich. Taki kształt struktury wydatków był efektem zmian spowodowanych między innymi zaprzestaniem stosowania niektórych instrumentów finansowanych z budżetu krajowego i zastąpieniem ich innymi formami, np. w ramach PROW. Dla porównania struktura form pomocy udzielanych przez Agencję w latach 2004 i 2005 przedstawiała się następująco [Kołyska 2007, s. 180–181]:

- Dopłaty bezpośrednie – 33% wydatków ARiMR,
- Program SAPARD – 32 %,
- PROW 2004 – 2006 – 13%,
- SPO „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich 2004 – 2006” – 8%,
- Dopłaty do oprocentowania kredytów inwestycyjnych – 7%,
- Pozostałe formy pomocy – 4%.

Wnioski

Wydatki z budżetu państwa na rozwój wsi w pierwszych latach członkostwa Polski w UE, w przeciwieństwie do łącznych wydatków na sektor rolny i obszary wiejskie, nie wykazywały tendencji wzrostowych. W tym okresie rozwój rolnictwa, obszarów wiejskich i rynków rolnych w naszym kraju był łączony przede wszystkim z pomocą ze strony Unii Europejskiej. Jednak w 2007 r. wydatki na rozwój wsi zapisane w ustawie budżetowej wyniosły ponad 9 mld zł, a w 2008 r. – 15,3 mld zł, co stanowiło wzrost odpowiednio o 68% i prawie 70% w porównaniu do roku poprzedniego. Dzięki temu udział wydatków na rozwój wsi w wydatkach ogółem wzrósł z 0,58% w 2006 r. do prawie 5% w 2008 r. Można przewidywać, iż wraz ze zwiększającym się współfinansowaniem WPR przez nasz kraj, w przyszłości będą rosły także wydatki krajowego budżetu na rolnictwo i rozwój wsi.

Akcesja Polski do Unii Europejskiej spowodowała również zmiany w strukturze form pomocy stosowanych przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Podczas, gdy w latach 1994–2003 dopłaty do oprocentowania kredytów były podstawowym instrumentem wsparcia rolnictwa i obszarów wiejskich, to po 2004 r. stanowią one niespełna 1% wydatków ARiMR. Obecnie największe

kwoty przekazywane są rolnikom w postaci płatności do gruntów oraz działań w ramach PROW. Wysoki udział środków unijnych w finansowaniu działań pomocowych Agencji w latach 2004–2007 (63% środków) świadczy o ogromnym wpływie unijnych instytucji i struktur na rozwój wsi i rolnictwa w Polsce.

Literatura

- CZYŻEWSKI A., POCZTA A.: *Dynamika wydatków budżetowych na sektor rolno-żywnościowy w Polsce po wstąpieniu do UE*, Roczniki Naukowe SERiA, 2007, tom IX, zeszyt 1, s. 89–93.
- CZYŻEWSKI A.: *Rolnictwo, rozwój wsi i rynki rolne w krajowym budżecie roku 2008*, Biuletyn Informacyjny ARR, Luty 2008, nr 2 (200), s. 40–41.
- DROŹDZIEL L.: *ARiMR – trzy lata po akcesji*, Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, Warszawa 2007, s. 7.
- GIL K.: *Polityka rolna Polski w aspekcie integracji z Unią Europejską*, Roczniki Naukowe SERiA, 2000, tom 2, zeszyt 4, s. 32.
- <http://www.mf.gov.pl/index.php?dzial=32&wysw=5&const=5>.
- KOŁYSKA J.: *Rola Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR) w rozwoju obszarów wiejskich przed i po akcesji Polski do Unii Europejskiej. Wyniki badań opinii rolników powiatu zambrowskiego* [w:] *Społeczno-ekonomiczne aspekty rozwoju polskiej wsi*, IRWiR PAN, Warszawa 2007, 180–181.
- KOWALSKI A.: *Rolnictwo, rozwój wsi i rynki rolne w krajowym budżecie 2007*, Biuletyn Informacyjny ARR, Marzec 2007, nr 3 (189), s. 27.
- POMAJDA W. (red.): *ARiMR – dokonania i zamierzenia*, Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, Warszawa 2004, s. 14.
- Ustawy budżetowe na lata 2001–2008*.
- WIATRAC A. P.: *Założenia i cele polityki rolnej*, Zagadnienia Doradztwa Rolniczego, nr 2/2000, s. 6–9.

FINANCING DEVELOPMENT OF AGRICULTURE AND RURAL AREAS BY THE PUBLIC SOURCES

Abstract

The expenses incurred by our country on agriculture and rural areas' development depend on the agricultural policy and financial abilities of the Budget. The aim of the article was firstly to analyze the changes in the structure of support instruments and, secondly, in the size and dynamics of public funds assign on agriculture and rural development in 2001–2008. Polish membership in EU

enables the absorption of union funds but, on the other hand, enforces us for refinancing union programs. As the analysis of the budget of the Agency for Restructuring and Modernization of Agriculture has exerted, all this caused changes in the size and structure of the mentioned expenses.

Emilia Grzegorzewska

Kolegium Zarządzania i Finansów
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Zjawisko upadłości przedsiębiorstw w Polsce na tle innych krajów europejskich

Wstęp

Upadłość jako nieodłączny element gospodarki polskiej istnieje dopiero od kilkunastu lat. Transformacja gospodarcza, której początek datuje się na przełom lat 80. i 90. przywróciła właściwą rolę mechanizmowi naturalnej selekcji ekonomicznej, który wyparł z rynku zarówno nierentowne przedsiębiorstwa państwowe, jak i te firmy prywatne, które nie sprostały wymogom gospodarki rynkowej. Jak podkreśla E.I. Altman przejawem tworzenia się nowego ładu gospodarczego, nowych zasad konkurowania przedsiębiorstw jest rosnąca fala bankructw i likwidacji przedsiębiorstw [Kasiewicz, Krysiak, Rogowski 2004, s. 154]. Co prawda upadłość przedsiębiorstw niesie za sobą pozytywne konsekwencje, do których należy przede wszystkim eliminacja słabych, nieefektywnych podmiotów, czy też lepsza alokacja zasobów gospodarczych, jednak nie można pominąć społeczno-ekonomicznych kosztów tego zjawiska. Wśród negatywnych skutków upadłości warto zwrócić uwagę na pogorszenie sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstw współpracujących z bankrutem. Nierzadko zdarza się bowiem, że upadłość jednego podmiotu wywołuje różnego rodzaju kryzysy w innych, powiązanych z nim przedsiębiorstwach. Ponadto nie można zapominać o społecznych kosztach zjawiska upadłości, które bezpośrednio przyczynia się do pogorszenia sytuacji materialnej osób zatrudnionych w upadłym przedsiębiorstwie, które nierzadko mają trudności z podjęciem pracy w nowym miejscu.

Wzrost znaczenia upadłości w warunkach zintensyfikowanej konkurencji tak krajowej, jak i zagranicznej sprawia, że zagadnienie to coraz częściej staje się głównym punktem rozważań i empirycznych badań ludzi nauki. Ponadto problematyka upadłości cieszy się dużym zainteresowaniem również wśród praktyków – właścicieli czy menedżerów. Według K. Kucińskiego „rosnące powiązanie firm działających w otwartych globalnych systemach ekonomicznych sprawia, że upadłość (...) staje się problemem wszystkich, coraz liczniejszych interesariuszy danego przedsiębiorstwa lub zakładu, problemem nie tylko lokal-

nym, ale coraz częściej regionalnym, makroekonomicznym, a nawet globalnym” [Kuciński 2005, s. 25]. Z uwagi na pośredni wpływ upadłości przedsiębiorstw na sytuację ekonomiczną, nie tylko poszczególnych krajów, lecz również zjednoczonej Europy, warto zastanowić się nad skalą tego zjawiska i jego symptomami występującymi w gospodarce europejskiej.

Cel i metodyka badań

Ocena zjawiska upadłości w poszczególnych krajach europejskich może nastręczać wiele trudności, a problem ten potęguje niewielki dorobek badań empirycznych na ten temat. Celem referatu jest zatem prezentacja zjawiska upadłości w gospodarce polskiej na tle innych krajów Unii Europejskiej i podjęcie próby określenia przyczyn zmian tendencji tego zjawiska na przestrzeni kilkunastu lat.

Analizą objęto ośmioletni okres występowania zjawiska upadłości przedsiębiorstw w wybranych krajach europejskich, które zostały podzielone na dwie grupy, a za kryterium podziału przyjęto moment przystąpienia do zjednoczonej Europy. Kraje, które otrzymały członkostwo w dniu 1 maja 2004 roku zaliczono do „wschodnioeuropejskich”, zaś te, które wcześniej przystąpiły do UE zyskały miano „zachodnioeuropejskich”. Poziom gospodarczy krajów, okres wykorzystania funduszy unijnych i skala upadłości przedsiębiorstw w tych grupach są różne. Warto zatem dokonać porównań nie tylko międzygrupowych, lecz także wewnątrzgrupowych. Pozwoli to dokładniej określić stopień podobieństw i różnic pomiędzy poszczególnymi krajami.

Główne źródło danych empirycznych wykorzystanych w opracowaniu stanowiły raporty na temat upadłości w Europie – *Insolvenzen in Europa* – rokrocznie opracowywane przez wywiadownię gospodarczą Creditreform¹. Ze względu na brak danych statystycznych z analizy wyłączono dwa państwa – Maltę i Cypr.

Istota upadłości przedsiębiorstwa

Złożoność problematyki dotyczącej upadłości przedsiębiorstw i związany z nią brak kompleksowej teorii omawianego zjawiska sprawia, że pojęcie upadłości występuje w wielu dziedzinach nauki, które przyjmują odmienną jego interpretację. Na szczególną uwagę zasługują te aspekty, które najczęściej pojawiają się w definicjach upadłości prezentowanych w literaturze przedmiotu.

¹Wywiadownia gospodarcza *Creditreform* jest jedną z najstarszych i największych w Europie organizacji zajmujących się gromadzeniem, analizą oraz dostarczaniem informacji o moralności płatniczej firm oraz prowadzeniem windykacji należności (www.creditreform.de).

Pierwszy z nich akcentuje ekonomiczny charakter upadłości, określając je jako kulminację braku pieniędzy, utratę zdolności płatniczej, która nie ma tendencji zanikającej, a przekształca się w zjawisko trwałe. Sytuacja ta jest spowodowana nieumiejętnością utrzymania kosztów poniżej poziomu wpływów, jest to więc choroba anemicznych, nierentownych procesów gospodarczych [Czajka 1999, s. 65]. Natomiast upadłość w sensie prawnym jest instytucją, która ma na celu przerwanie narastania długów i łagodzenie spowodowanych nim negatywnych skutków i polega na likwidacji majątku dłużnika [Hadasik, Kowalski 1997, s. 62]. Ponadto należy zwrócić uwagę na fakt, że w publikacjach naukowych często pojawia się termin bankructwo. Chociaż niektórzy traktują upadłość i bankructwo jako zjawiska tożsame², warto określić ważniejsze różnice między tymi pojęciami (tab. 1).

Tabela 1

Upadłość a bankructwo – ważniejsze różnice

KRYTERIUM	UPADŁOŚĆ	BANKRUCTWO
Charakter	prawno-ekonomiczny	ekonomiczny
Uгода dłużnika z wierzycielami	możliwa	niemożliwa
Definicja w prawie polskim	istnieje	brak
Wielkość majątku dłużnika	pokrywa koszty postępowania upadłościowego oraz ewentualnie część zobowiązań wierzycieli	nie wystarcza nawet na pokrycie kosztów postępowania upadłościowego

Źródło: Opracowanie własne.

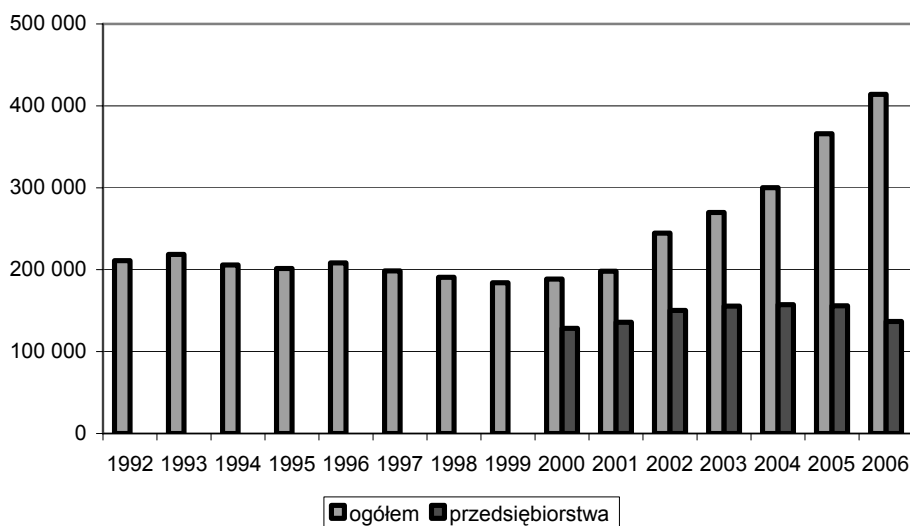
Termin upadłości w przeciwieństwie do bankructwa został zdefiniowany w prawodawstwie polskim, dlatego też oprócz ekonomicznego charakteru obejmuje również prawny aspekt działalności przedsiębiorstw, które mają zdolność upadłościową. O ile ogłoszenie upadłości przedsiębiorstwa jest możliwe w przypadku, gdy wartość rynkowa jego majątku pozwala co najmniej na pokrycie kosztów postępowania upadłościowego i części zaległych zobowiązań, o tyle za bankruta uznaje się podmiot gospodarczy właściwie nie posiadający aktywów możliwych do zbycia. Ponadto w przeciwieństwie do bankructwa, upadłość stwarza możliwość zawarcia ugody dłużnika z jego wierzycielami (upadłość z możliwością zawarcia układu), co pozwala nie tylko zaspokoić w jak najwyższym stopniu ich interesy, lecz również zapewnić kontynuację działalności przedsiębiorstwa.

²Zob. R. Koch, *Słownik zarządzania i finansów. Narzędzia, terminy, techniki od A do Z*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1997, s. 30; G. Michalski, *Leksykon zarządzania finansami*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2004, s. 10.

Upadłość przedsiębiorstw w krajach Europy Zachodniej

Liczba upadłości ogółem w Europie Zachodniej na początku lat 90. wynosiła prawie 220 tysięcy i sukcesywnie malała do 1999 roku, w którym odnotowano ponad 184 tys. upadłości (rys. 1). Jednym z głównych powodów malejącego zjawiska upadłości w krajach Europy Zachodniej była coraz lepsza koniunktura gospodarcza. W tym okresie malała stopa inflacji, która pod koniec lat 90. była najniższa i wyniosła 1,5%, przy czym w Niemczech i Francji 0,6%, zaś w Irlandii 2,5%. Ponadto tempo wzrostu gospodarki w krajach zachodnioeuropejskich w latach 1995–1999 oscylowało wokół 4%. Kolejne lata przyniosły wzrost ogólnej liczby upadłości do prawie 430 tys. w 2007 roku, co stanowi ponad dwukrotny wzrost w odniesieniu do początku badanego okresu. Największy (prawie 24%) przyrost liczby upadłości ogółem w Europie Zachodniej miał miejsce w 2002 roku.

W 2000 roku prawie 70% upadłości stanowiły upadłości przedsiębiorstw. Udział ten w kolejnych latach sukcesywnie ulegał zmniejszeniu i na koniec badanego okresu, głównie za sprawą pięciokrotnego wzrostu upadłości osób prywatnych, wyniósł jedynie 30%. Liczba upadłości przedsiębiorstw w Europie Zachodniej rosła do 2004 roku, natomiast w kolejnych latach widoczny jest pozytywny trend zmniejszania się liczby niewypłacalnych firm, a największe spad-



Rysunek 1

Liczba upadłości w Europie Zachodniej w latach 1992–2006

Źródło: Opracowano na podstawie raportów *Insolvenzen in Europa* z lat 2002, 2004, 2007.

ki odnotowano w latach 2006–2007. Głównych przyczyn tego zjawiska można upatrywać m.in. w poprawie koniunktury gospodarczej przejawiającej się we wzroście PKB, który w tym okresie wyniósł odpowiednio 4,8% i 5,1% [Eurostat 2007, s. 10–11]. W tych latach odnotowano również najmniejszy dług publiczny stanowiący 56% PKB [Eurostat 2007, s. 78–79] oraz najniższą stopę inflacji nie przekraczającą 2% [Eurostat 2008]. Dobra koniunktura gospodarcza jest motorem rozwoju przedsiębiorstw, ponieważ sprzyja poprawie konkurencyjności i przyczynia się do wzrostu wyników finansowych i inwestycji, zmniejszając tym samym ryzyko niewypłacalności. Zatem w latach rozwoju gospodarczego zazwyczaj obserwuje się poprawę kondycji ekonomicznej przedsiębiorstw, która może wpływać na spadek liczby upadłości.

Najwięcej upadłości w Europie Zachodniej w latach 2000–2007 zarejestrowano w branży usługowej (tab. 2). Co prawda w ostatnim roku udział tego sektora w upadłościach był niższy o 9%, jednak nadal pozostawał na pierwszym miejscu. Kolejna branża silnie zagrożona upadłościami to handel detaliczny i hurtowy. Przemysł jako mało ryzykowny sektor gospodarki zanotował w badanym okresie najmniej upadłości przedsiębiorstw. W ciągu ośmiu lat udział upadłości branży przemysłowej spadł z 11,1% do 8,6%.

Tabela 2

Upadłość przedsiębiorstw w Europie według branż (%)

Rok	Przemysł	Budownictwo	Handel	Usługi
2000	11,1	14,2	28,2	46,5
2001	13,8	20,4	28,0	37,8
2002	12,4	21,4	25,6	40,6
2003	11,2	20,6	25,3	42,9
2004	10,2	18,6	26,5	44,7
2005	9,5	19,8	31,6	39,1
2006	9,1	22,2	33,4	35,3
2007	8,6	20,9	33,5	37,0

Źródło: Opracowano na podstawie raportów *Insolvenzen in Europa* za lata 2000–2007.

Wśród krajów Europy Zachodniej o największej liczbie upadłości na pierwszych miejscach uplasowały się Francja oraz Niemcy, których przeciętny udział wyniósł odpowiednio 30 i 20%. W pierwszym z wymienionych państw liczba niewypłacalnych zmieniała się nieznacznie – o kilka procent „in plus” lub „in minus”. W 2000 roku odnotowano najwyższy od kilkunastu lat przyrost PKB – 3,9%, któremu towarzyszył wzrost eksportu o 12,4%. W kolejnym roku sytuacja uległa pogorszeniu i utrzymywała się do końca analizowanego okresu. Wzrost PKB oscylował wokół 1–2%, a wartość eksportu zwiększała się z roku na rok

o kilka procent. Główną przeszkodą poprawy koniunktury gospodarczej we Francji są przede wszystkim wysokie składki socjalne nałożone na pracodawców, podatki majątkowe oraz finansowe problemy małych firm, które stanowią duży udział w strukturze przedsiębiorstw. We Francji bowiem w przypadku przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 9 osób istnieje obowiązek powołania rady pracowniczej, dlatego też właściciele nie decydują się na powiększenie swoich firm [*Insolvenzen in Europa 2006/07*, s. 24].

Tendencja spadkowa upadłości przedsiębiorstw w Niemczech utrzymuje się niezmiennie od 2004 roku, przy czym największy spadek miał miejsce w latach 2006–2007 (16,7% oraz 10,4%). Główną przyczyną tego stanu można upatrywać w poprawie koniunktury gospodarczej tego kraju. W latach 2004–2005 nastąpił rozkwit eksportu, który wyniósł odpowiednio 17% i 21%, przy jednoczesnym wzroście importu na poziomie około 7%, co zaowocowało dodatnim saldem bilansu płatniczego. W tym czasie odnotowano również przyrost PKB, który w 2006 roku osiągnął stan 2,8% i obecnie utrzymuje się na tym samym poziomie, a jeszcze w 2003 roku oscylował wokół –0,2%.

Szczególną uwagę zwraca również prawie dwukrotne zmniejszenie liczby niewypłacalnych firm we Włoszech w 2006 roku z 17 150 do 8827. Nie było to spowodowane odwróceniem niekorzystnych tendencji w kraju, a zmianami wprowadzonymi do statystyk rejestru handlowego, w którym do tej pory odnotowywano upadłości nie tylko głównej siedziby przedsiębiorstwa, lecz również wszystkich jego filii. Od 2006 roku niezależnie od tego, ile dana firma oddziałów posiada, w statystykach upadłościowych ujmowana jest tylko raz.

Natomiast wśród krajów, których firmy charakteryzują się dobrą kondycją finansową wyróżnić można przede wszystkim Irlandię, która w całym analizowanym odnotowała najmniejszy, nie przekraczający 0,6%, udział upadłości przedsiębiorstw w Europie Zachodniej. Irlandzka gospodarka od kilku lat odnotowuje przyrost PKB na poziomie około 10%. Na uwagę zasługuje również konsekwentne ograniczanie wydatków publicznych. O ile w 1995 roku dług publiczny stanowił ponad 81% PKB, to na koniec badanego okresu zmniejszył się ponad trzykrotnie i osiągnął poziom 25%. Niski poziom wydatków budżetu jest związany m.in. z korzystną strukturą demograficzną na Zielonej Wyspie. Irlandczycy to wciąż stosunkowo młode społeczeństwo o dużej liczbie osób czynnych zawodowo, nie wymagających opieki państwa z powodu starszego wieku lub kalectwa [*Wprost 2004*, s. 82–83]. Irlandia ekonomiczny sukces zawdzięcza przede wszystkim efektywnej absorpcji funduszy przyznanych przez Unię Europejską, której towarzyszyło wprowadzenie wewnętrznych reform gospodarczych. Ponadto bardzo przejrzyste i nieskomplikowane, a zarazem zgodne z dyrektywami unijnymi, przepisy prawa podatkowego oraz prawa pracy od lat przyciągały

Tabela 3

Upadłość przedsiębiorstw w Europie Zachodniej w latach 2000–2007 (w tys.)

Kraj	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Belgia	5,30	7,62	7,12	7,59	7,84	7,88	7,46	7,69
Dania	1,70	2,19	2,47	2,51	2,62	2,50	1,99	2,40
Niemcy	27,50	32,39	37,70	39,47	39,27	36,85	31,30	27,49
Finlandia	2,10	2,08	2,80	2,77	2,38	2,28	2,35	2,30
Francja	39,00	34,88	38,69	38,30	40,78	41,93	38,37	42,67
Grecja	0,63	0,59	0,51	0,48	0,58	0,58	0,52	0,51
Wielka Brytania	14,80	15,57	16,75	14,82	12,81	13,46	13,78	12,95
Irlandia	0,80	0,43	0,38	0,35	0,32	0,33	0,30	0,31
Włochy	15,00	15,20	15,60	16,00	17,50	17,15	8,83	5,41
Luksemburg	0,60	0,75	0,70	0,66	0,67	0,68	0,63	0,68
Holandia	3,30	4,33	4,80	6,39	6,65	6,78	6,05	4,71
Austria	5,20	5,18	5,25	5,64	6,33	7,14	6,85	6,36
Portugalia	0,46	1,59	1,92	2,98	3,12	3,30	3,40	3,35
Szwecja	5,60	7,43	7,82	7,10	6,59	5,87	5,26	4,89
Hiszpania	0,40	0,34	0,45	0,65	0,56	0,87	0,85	0,83
Ogółem	128,39	135,79	150,28	153,31	155,65	154,51	141,45	129,82

Źródło: Opracowano na podstawie raportów *Insolvenzen in Europa* za lata 2000–2007.

inwestorów z zagranicy, którzy w niekwestionowany sposób przyczynili się do „cudu gospodarczego” w tym kraju.

Małą liczbę upadłości zanotowano również w przypadku Grecji, Hiszpanii oraz Luksemburga. Jednak nominalna liczba upadłości nie zawsze pokazuje miarodajny obraz występowania tego zjawiska. Warto zatem przyrzeć się stopie upadłości przedsiębiorstw, która wyraża natężenie upadłości, czyli liczbę upadłości przypadającą na 10 000 zarejestrowanych podmiotów. O ile Grecja i Hiszpania wykazywały w całym analizowanym okresie jedynie kilka upadłości na 10 000 działających firm, to Luksemburg z liczbą 270 upadłości znalazł się na przeciwległym biegunie. Tak niewiarygodnie mała liczba upadłości w przypadku Hiszpanii nie wynikała z rozwoju gospodarczego, lecz przede wszystkim ze specyficznego charakteru ustawodawstwa. Jakkolwiek we wrześniu 2004 roku przeprowadzono reformę prawa upadłościowego, to rynek do tej pory nie oczyścił się z małych spółek z ograniczoną odpowiedzialnością. Przed wprowadzeniem zmian legislacyjnych wielu podmiotom nie opłacało się ogłaszać upadłości firmy z uwagi na skomplikowaną i kosztowną procedurę [*Insolvenzen in Europa 2005/06*, s. 5]. Jak wynika z danych statystycznych hiszpański rynek nie zareago-

wał jeszcze odpowiednio na nowe przepisy prawodawstwa upadłościowego. Być może kolejne lata pokażą prawidłowy obraz zjawiska upadłości w tym kraju. Na drugim miejscu pod względem najmniejszej stopy upadłości, z siedmioma przypadkami na 10 000 przedsiębiorstw, plasuje się Grecja. Główną przyczyną tego stanu rzeczy można upatrywać przede wszystkim w braku podejmowania procedury upadłościowej przez małe przedsiębiorstwa, które zazwyczaj poszukują możliwości osiągnięcia porozumienia z wierzycielami z pominięciem postępowania sądowego [*Insolvenzen in Europa 2006/07*, s. 6]. Jakkolwiek gospodarka grecka z roku na rok odnotowuje przyrost PKB w granicach 4–5% i kilkuprocentowy rozwój eksportu i importu, to nie można pominąć znacznego poziomu zadłużenia kraju, który jako jedyny oprócz Włoch w Europie Zachodniej wykazuje dług publiczny przekraczający 100% wartości PKB [Eurostat 2007, s. 78].

Tabela 4

Liczba upadłości w poszczególnych krajach Europy Zachodniej na 10 000 przedsiębiorstw w latach 2002–2007

Kraj	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Belgia	137	181	112	105	110	137
Dania	137	125	132	109	131	137
Niemcy	136	135	130	106	90	136
Finlandia	144	111	88	97	95	144
Francja	163	160	167	149	166	163
Grecja	6	8	8	7	7	6
Wielka Brytania	45	57	66	69	82	45
Irlandia	33	33	26	30	31	33
Włochy	39	39	26	26	13	39
Luksemburg	321	280	252	239	256	321
Holandia	115	115	129	124	87	115
Austria	247	234	288	190	240	247
Portugalia	44	45	26	27	27	44
Szwecja	299	144	127	99	92	299
Hiszpania	2	2	2	3	3	2
Ogółem	79	81	77	65	67	79

Źródło: Opracowano na podstawie raportów *Insolvenzen in Europa* za lata 2002–2007.

Zjawisko upadłości przedsiębiorstw w Europie Środkowo-Wschodniej

Liczba upadłości przedsiębiorstw w krajach nowo przyjętych³ do Unii Europejskiej jest kilkakrotnie mniejsza niż w Europie Zachodniej, zatem dane te nie mogą być porównywane. Pomimo tego, że każde z państw posiada obecnie uregulowania prawne w zakresie likwidowania niewypłacalnych przedsiębiorstw, to nierzadko brak im odpowiedniego doświadczenia oraz efektywnych instrumentów wprowadzających zapisy prawne w życie [*Upadłość w Europie, USA i Japonii – raport Creditreform*, s. 4]. W krajach Europy Środkowo-Wschodniej mechanizm gospodarki rynkowej wprowadzono później niż u zachodnich sąsiadów, zatem konieczność stosowania przepisów prawa upadłościowego unaczyniła się w późniejszym okresie.

Najgorzej w zestawieniu wypadają Węgry, które jako jedyne rokrocznie odnotowały wzrost liczby upadłości przedsiębiorstw w całym analizowanym okresie. Ponadto liczba upadłości w tym kraju w ciągu sześciu lat wzrosła o ponad połowę. Jedną z przyczyn tej sytuacji było przyjęcie wadliwych rozwiązań systemowych w polityce budżetowej, które w obliczu narastającego kryzysu gospodarczego i finansowego doprowadziło do tzw. „podwójnego deficytu” – deficytu budżetu państwa i bilansu płatniczego. Ponadto na Węgrzech zarejestrowano znaczny wzrost długu publicznego – 54% PKB w 2002 roku do 66% PKB na koniec analizowanego okresu. Oznacza to, że w tej kwestii Węgry plasują się na pierwszym miejscu wśród krajów nowo przyjętych do Unii Europejskiej i jako jedyne nie spełniają jednego z kryteriów Traktatu z Maastricht, które zakłada co najwyżej 60% zadłużenia PKB.

Tabela 5

Upadłość przedsiębiorstw w Europie Środkowo-Wschodniej w latach 2002–2007

Kraj	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Estonia	b.d.	b.d.	436	265	228	234
Litwa	798	589	1217	773	808	814
Łotwa	902	986	708	830	1174	1 272
Polska	1 238	1 076	1 147	793	576	447
Słowacja	6 263	5 554	2 300	2 200	2 150	2 100
Słowenia	1 408	1 555	1 684	1 383	1 246	1 240
Czechy	4 002	4 000	3 643	3 882	4 227	4 250
Węgry	6 240	7 718	7 804	7 983	9 447	9 500
Ogółem	20 851	21 478	18 939	18 109	19 856	19 857

Źródło: Opracowano na podstawie raportów *Insolvenzen in Europa* za lata 2002–2007.

³Za kraje nowo przyjęte uznaje się państwa, który wstąpiły do Unii Europejskiej z dniem 1.05.2004 r. Z uwagi na brak danych dotyczących Cypru i Malty, kraje te nie zostały ujęte w statystykach.

Wysoki współczynnik upadłości w ostatnich latach odnotowała Słowenia, a to głównie za sprawą przepisów prawnych, które zawierają restrykcyjne normy zaistnienia przesłanek przeprowadzenia postępowania upadłościowego, zapewniając tym samym dużą ochronę wierzycielom [*Upadłość w Europie, USA i Japonii – raport Creditreform*, s. 5]. O ile w 2004 roku w Słowenii upadłość ogłosiły 243 przedsiębiorstwa na 10 000 firm, to w 2007 roku liczba ta była prawie dwukrotnie mniejsza. Największy spadek odnotowano w 2006 roku, kiedy polityka gospodarcza była przede wszystkim nakierowana na wejście do strefy euro rok później. W tym okresie dzięki restrykcyjnej polityce finansowej wzrost gospodarczy wyniósł 5,2% i osiągnięto nadwyżkę budżetową (1,4%). Dobra koniunktura gospodarcza utrzymała się w Słowenii również w 2007 roku, co potwierdza stopa upadłości na podobnym poziomie jak rok wcześniej.

Natomiast wśród krajów, które odnotowały najmniejszą liczbę upadłości wyróżnić można Estonię, Litwę i Polskę. Jednak w przypadku dwóch pierwszych krajów małej liczbie upadłości towarzyszy wyższa stopa upadłości, a to głównie za sprawą mniejszej liczby zarejestrowanych przedsiębiorstw. Szczególną uwagę wśród krajów Europy Środkowo-Wschodniej zwraca Polska, która charakteryzuje się nie tylko małą liczbą upadłości przedsiębiorstw, lecz również niską stopą upadłości, którą analitycy określają jako niewiarygodną. Z tego względu Polska nazywana jest „Hiszpanią Wschodu”. Z badań wynika bowiem, że jedynie dwa na 10 000 przedsiębiorstw ogłaszają upadłość, a w ostatnim roku według danych sytuacja ta dotyczyła tylko jednej firmy w Polsce, w Hiszpanii zaś trzech. Jakkolwiek sytuacja gospodarcza Polski w ostatnich latach ulega poprawie, o czym świadczyć mogą dobre wskaźniki ekonomiczne, to tak niski poziom upadłości nie jest z tym związany. Wątpliwe jest, aby dane statystyczne odzwierciedlały prawdziwy obraz zjawiska upadłości w Polsce. Prawdopodobnie przepisy prawa upadłościowego nie sprzyjają składaniu wniosków o ogłoszenie upadłości. W marcu 2006 roku opłata za złożenie wniosku wzrosła pięciokrotnie i od tego momentu wynosi 1000 zł. Nierzadko zdarza się, że majątek niewypłacalnego dłużnika nie wystarcza nawet na zaspokojenie kosztów postępowania. Wówczas sąd oddala wniosek o ogłoszeniu upadłości. Liczba faktycznych bankrutów jest jednak znacznie wyższa niż liczba ogłoszonych upadłości. Około pięć razy więcej wniosków jest zwracanych z powodu braków formalnych i umorzeń lub oddalanych głównie z powodu braku majątku [*Raport Coface Poland na temat upadłości firm w Polsce w 2006 roku*, s. 1].

Największą liczbę upadłości w Polsce od kilku lat odnotowano w handlu hurtowym (tab. 6). Co prawda tendencja spadkowa w tym sektorze utrzymywała się od 2004 roku, jednak nadal upadłość hurtowni stanowi blisko 20% wszystkich zarejestrowanych upadłości. Jak podkreśla Marcin Siwa, dyrektor działu oceny ryzyka Coface Poland, wynika to przede wszystkim z bardzo ryzykownej struk-

Tabela 6

Upadłość przedsiębiorstw w Polsce w latach 2004–2007 w podziale na branże – wartości bezwzględne i tempo zmian (%)

Branża	2004	2005	2006	2007	2005/04	2006/05	2007/06
Handel hurtowy	230	185	120	74	-19,6	-35,1	-38,3
Budownictwo	226	129	81	49	-42,9	-37,2	-39,5
Produkcja artykułów spożywczych	b.d.	48	34	40	b.d.	-29,2	17,6
Hotele i restauracje	b.d.	4	8	3	b.d.	100,0	-62,5
Turystyka	b.d.	5	8	3	b.d.	60,0	-62,5
Ogółem	1116	793	576	447	-28,9	-27,4	-22,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie www.coface.pl

tury finansowania hurtowni, opierającej się na kredycie kupieckim oraz bankowym. Niewielki zasób kapitałów przy relatywnie wysokich obrotach osiągniętych przez tego rodzaju firmy może doprowadzić, w przypadku nawet pojedynczych problemów z odzyskaniem własnych należności bądź upłynieniem zapasów, do utraty płynności finansowej. Ważny jest także element statystyczny, gdyż wiele spółek prawa handlowego działa w tym sektorze, a właśnie one najczęściej ogłaszają upadłość [*Upadłość firm w Polsce w 2007 roku*, s. 3].

Kolejną branżą silnie zagrożoną niewypłacalnością jest budownictwo. Pomimo tego, że w latach 2004–2007 liczba upadłości znacznie spadła, to nadal sektor ten z kilkunastoprocentowym udziałem plasuje się na drugim miejscu. Ostatnie lata charakteryzowały się znacznym wzrostem cen na rynku nieruchomości. Ponadto znacznie wzrosła liczba mieszkań oddanych do użytkowania (z 87,8 tys. w 2000 roku do 115,4 w 2007 roku⁴) oraz przeciętna cena⁵ za 1 m² (z 2281 zł do 2816 zł⁶). Okres rozwoju na rynku budowlanym nie zmierza ku końcowi, jednak nie oznacza to, że w kolejnych latach liczba niewypłacalnych firm znacznie spadnie. W okresie boomu cenowego powstało bowiem wiele nowych firm, które w mniej sprzyjających warunkach koniunkturalnych mogą mieć problemy z utrzymaniem się na rynku. Natomiast wśród najmniej ryzykownych pod względem wypłacalności w gospodarce polskiej wyróżnić można przedsiębiorstwa funkcjonujące na rynku turystycznym oraz hotelarsko-restauratorskim. W ostatnich latach jedynie kilka firm z tego sektora ogłosiło upadłość.

⁴http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PUBL_budownictwo_wyniki_dzialalnosci_w_2006.xls

⁵Zgodnie z ustawą na mocy której ogłaszany jest wskaźnik, przez cenę 1 m² użytkowej budynku mieszkalnego rozumie się przeciętne dla całego kraju nakłady poniesione przez inwestorów na budowę wielomieszkaniowych budynków mieszkalnych w przeliczeniu na 1 m² powierzchni użytkowej budynku wyznaczone jako średnia ważona powierzchnią użytkową budynków mieszkalnych oddanych do użytkowania w poszczególnych województwach.

⁶http://www.stat.gov.pl/gus/45_2783_PLK_HTML.htm

Wnioski

Analiza upadłości przedsiębiorstw w poszczególnych krajach Unii Europejskiej pokazuje, że poziom tego zjawiska jest bardzo zróżnicowany. Wśród członków Wspólnoty można wyróżnić państwa, które od lat charakteryzuje wysoki, średni bądź niski poziom niewypłacalnych firm. Stopień upadłości przedsiębiorstw w badanych krajach zależy nie tylko od poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego, czy sytuacji ekonomicznej, lecz również od liczby funkcjonujących na rynku firm. Im większa liczba zarejestrowanych podmiotów, tym skala upadłości może być wyższa. Bezwzględna liczba niewypłacalnych przedsiębiorstw może przedstawiać nieprawidłowy obraz tego zjawiska, warto zatem oszacować stopę upadłości, która pokazuje, jaka jest skala upadłości na 10000 funkcjonujących firm.

Ponadto dane statystyczne „nowych” i „dotychczasowych” członków Unii Europejskiej nie mogą być porównywane. O ile Węgry z liczbą 9500 upadłości w 2007 roku zajmują pierwsze miejsce w Europie Wschodniej, o tyle wśród krajów zachodnioeuropejskich na początku listy znajduje się Francja (42 670 przypadków). Ponadto przeciętna stopa upadłości przedsiębiorstw krajów nowo przyjętych do Wspólnoty jest prawie dwukrotnie niższa niż w przypadku państw zachodnich i w analizowanym okresie oscyluje wokół 30.

Warto również podkreślić, że dane statystyczne dotyczące upadłości niektórych krajów są mało wiarygodne (np. Polski i Hiszpanii). Źródłem tej sytuacji można upatrywać między innymi w problemach związanych ze stosowaniem przepisów prawa upadłościowego. Liczba faktycznych bankructw jest znacznie większa niż poziom ogłoszonych upadłości przedsiębiorstw. Brak danych statystycznych dotyczących bankructw firm zaburza obraz faktycznej liczby przedsiębiorstw, które stały się niewypłacalne, zatem za zasadne uznaje się prowadzenie dalszych analiz w tym obszarze. Wpływ upadłości przedsiębiorstw na sytuację ekonomiczną poszczególnych krajów i całej Unii Europejskiej oraz gospodarki światowej uzasadnia konieczność prowadzenia i poszerzania zakresu dalszych badań dotyczących problematyki upadłości.

Literatura

- ALTMAN E. I., BANA G., *Report on Defaults and Returns on High Field Bonds: The Year 2002, Review and the Market Outlook 2003*, February.
- ALTMAN E. I., HEINE M., *The Importance of Corporate Default Prediction in a Turbulent Regulatory and Economic Environment Application to US and Europe*, NYU Stern Stewart School of Business, Warsaw 2003.

- CZAJKA D., *Przedsiębiorstwo w kryzysie: upadłość lub układ*, Wydawnictwo Zrzeszenia Prawników Polskich, Warszawa 1999, s. 65.
- HADASIK D., KOWALSKI T., *Transformacja makroekonomiczna a upadłość przedsiębiorstw*, „Ruch prawniczy, ekonomiczny i socjologiczny”, Zeszyt 1/1997, s. 62.
- KASIEWICZ S., KRYSIAK Z., ROGOWSKI W., *Metody badania przedsiębiorstw zagrożonych upadłością*, w: *Upadłość przedsiębiorstw w Polsce w latach 1990–2003: teoria i praktyka*, D. APPENZELLER (red.), Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2004, s. 154.
- KOCH R., *Słownik zarządzania i finansów. Narzędzia, terminy, techniki od A do Z*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1997, s. 30.
- KUCIŃSKI K., *Powody upadłości przedsiębiorstw*, w: *Zagrożenie upadłością*, KUCIŃSKI K., MACZYŃSKA E. (red.), SGH, Warszawa 2005, s. 25.
- MICHALSKI D., *Leksykon zarządzania finansami*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2004, s. 10.
- Wzorzec z Dublina*, „Wprost”, Nr 1/2004, s. 82-83.
- Materiały internetowe:
- Insolvenzen in Europa 2000/01–2007/08*.
- EU economic data pocketbook 1 – 2007*, Eurostat
- Raport Coface Poland na temat upadłości firm w Polsce w 2006 roku*, Informacja prasowa z dnia 19.01.2007, s. 1.
- Upadłość w Europie, USA i Japonii – raport Creditreform*, s. 4–5.
- Upadłość firm w Polsce w 2007 roku*, Informacja prasowa z dnia 7.01.2008, s. 3, www.coface.pl
- www.epp.eurostat.ec.europa.eu z dnia 18.01.2008
- www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PUBL_budownictwo_wyniki_dzialalnosci_w_2006.xls
- www.stat.gov.pl/gus/45_2783_PLK_HTML.htm

THE BANKRUPTCY OF COMPANIES IN POLAND AND OTHER EU COUNTRIES

Abstract

The paper aims to describe the scale of bankruptcy of companies in the European Union, with special focus on Poland. There were pointed out differences between West and Central-East EU member states. Additionally the general economic situation of these countries was analyzed.

Edyta Bombiak

Katedra Zarządzania Przedsiębiorstwem
Akademia Podlaska w Siedlcach

Motywowanie pracowników w przedsiębiorstwach sektora spożywczego

Wstęp

W teorii zarządzania formułowana jest teza, że przydatność zawodowa pracownika jest funkcją jego kwalifikacji i motywacji [Vroom 1964, s. 19]. Motywacja łączy się z określoną aktywnością człowieka w jego środowisku pracy i stanowi podstawę zaangażowania w realizację powierzonych zadań. Wywiera zatem istotny wpływ na efekty pracy. Zapewnienie optymalnego poziomu motywacji wymaga jednak odpowiedniego motywowania. Prowadzone badania oraz podejmowane rozważania, jak dotąd, nie umożliwiły sprecyzowania do końca, co motywuje ludzi do działania oraz jak motywować skutecznie.

Motywację można pobudzać wykorzystując wiele narzędzi motywowania. Narzędzia motywowania to zbiór metod, reguł, sposobów i form postępowania oraz rozwiązań organizacyjnych, które regulują proces motywowania w przedsiębiorstwie [Sekuła 1991, s. 24]. Stanowią one główny element systemu motywacyjnego. System ten to układ celowo dobranych i wzajemnie powiązanych narzędzi mających doprowadzić do wzrostu efektywności pracy oraz integracji celów indywidualnych pracowników z celami przedsiębiorstwa [Kozioł 2002, s. 59]. Współczesne narzędzia motywowania mogą być zorientowane na pracownika (np. stwarzanie możliwości indywidualnego rozwoju), proces pracy (np. samodzielność w wykonywaniu obowiązków, elastyczne formy czasu pracy, telepraca) oraz organizację (np. partycypacja w zyskach firmy, wspólne ustalanie celów). Ich właściwy dobór determinuje skuteczność całego systemu motywowania, stąd stanowią one ważny przedmiot badań. Motywowanie polega bowiem na oddziaływaniu na zachowania i postawy pracowników właśnie poprzez zastosowanie odpowiednich, tj. atrakcyjnych i dostosowanych do potrzeb pracowników narzędzi motywowania.

Metodyczne aspekty badań

Celem badań było rozpoznanie głównych narzędzi motywowania pracowników oraz ocena ich skuteczności. Podjęto w nich próbę weryfikacji tezy, że stosowane w badanych podmiotach motywatory nie są dostosowane do potrzeb pracowników, co prowadzi do niskiej ich skuteczności. Ocena skuteczności narzędzi motywowania została przeprowadzona w oparciu o badania ankietowe. Informacje pozyskane za pomocą kwestionariusza dotyczyły rodzaju i skuteczności stosowanych motywatorów. Badania zostały przeprowadzone w roku 2007. Uczestniczyło w nich 6 podmiotów należących do sektora spożywczego (co stanowi 55% wszystkich przedsiębiorstw tego sektora spełniających przyjęte kryterium przynależności do grupy firm średnich i dużych). Uzyskano 301 kwestionariuszy. Jako podmiot badań wyodrębniono przedsiębiorstwa należące do sektora spożywczego. Sektor ten został wyodrębniony z uwagi na duże znaczenie dla polskiej gospodarki oraz dalsze perspektywy jego rozwoju. W prowadzonych badaniach w zakresie przestrzennym skupiono się na przedsiębiorstwach zlokalizowanych na terenie powiatu siedleckiego. Czynnikiem uzasadniającym taki wybór były silne tradycje produkcji rolnej i przetwórstwa spożywczego na tym obszarze.

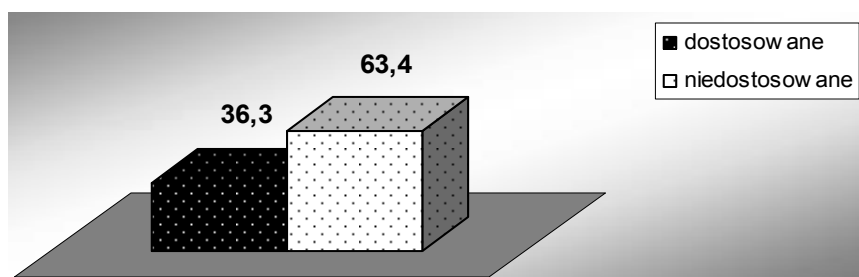
W badaniach wykorzystano powszechnie stosowaną w literaturze klasyfikację wyodrębniającą narzędzia przymusu, zachęty i perswazji [Borkowska 2006, s. 336]. Przyjęto założenie, że ich skuteczność jest zdeterminowana:

- trafną diagnozą potrzeb pracowników,
- elastycznością, tj. dostosowaniem narzędzi do oczekiwań motywowanych,
- kompleksowością, tj. różnorodnością wykorzystywanych narzędzi motywowania.

Determinanty powyższe stanowiły główne kryteria oceny skuteczności narzędzi motywowania stosowanych w badanych firmach.

Wyniki badań

Jak wynika z teorii motywacji aktywnością człowieka w procesie pracy kieruje dążenie do różnych celów (wynikających z określonych potrzeb) będące wynikiem preferowania przez niego określonych wartości [Gliszczyńska 1981, s. 38–39]. Znajomość tych wartości i potrzeb stanowi podstawowy warunek sprawniej realizacji funkcji motywowania. Analiza rysunku 1 pozwala stwierdzić, że stosowane w badanych przedsiębiorstwach narzędzia motywowania zaspokajały potrzeby jedynie co trzeciego pracownika (36,3%). Wiąże się to z faktem,



Rysunek 1

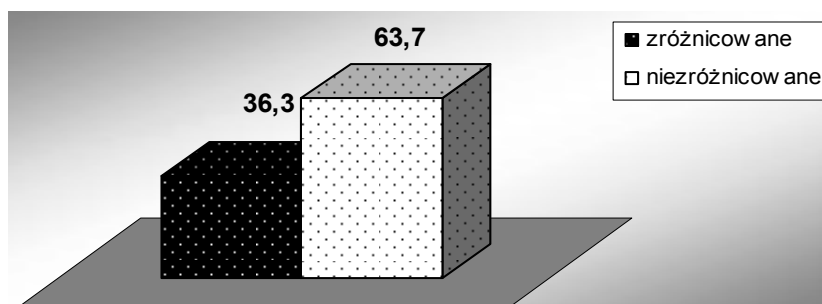
Dostosowanie narzędzi motywowania do potrzeb pracowników (dane w %)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań.

że indywidualne wartości i potrzeby są bardzo zróżnicowane i kształtują się pod wpływem różnorodnych czynników tj. płeć, wiek, poziom wykształcenia i rodzaj kwalifikacji, cechy osobowości, pochodzenie, sytuacja życiowa, zajmowane stanowisko, doświadczenie zawodowe i wiele innych oraz ulegają zmianom w czasie. Niemożliwe jest zatem skonstruowanie uniwersalnego zbioru narzędzi motywowania, który byłby skuteczny w stosunku do wszystkich pracowników.

W celu zwiększenia spójności między zbiorem oczekiwań pracownika a stosowanym w stosunku do niego zbiorem narzędzi motywowania zasadne jest oferowanie zróżnicowanego zbioru motywatorów. Umożliwia to reagowanie na różnego typu potrzeby i stwarzanie pracownikom możliwości ich zaspokajania. Wyniki badań wskazują jednoznacznie, że w badanych podmiotach zbiór narzędzi motywowania był mało zróżnicowany (rys. 2) – takiego zdania było 63,7% badanych pracowników. Znajduje to potwierdzenie w dalszych wynikach badań.

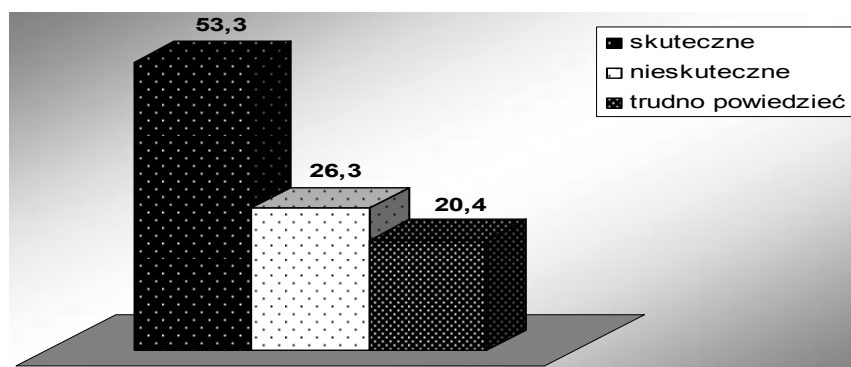
Niedostosowanie narzędzi do potrzeb pracowników, ich małe różnicowanie, a więc również niska atrakcyjność, wpłynęły na ogólną ocenę skuteczności motywowania przez pracowników. Jak wynika z rysunku 3 niewiele ponad połowa badanych (53,3%) oceniła stosowane wobec nich motywatory jako skuteczne,



Rysunek 2

Zróżnicowanie narzędzi motywowania w opinii pracowników (dane w %)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań.



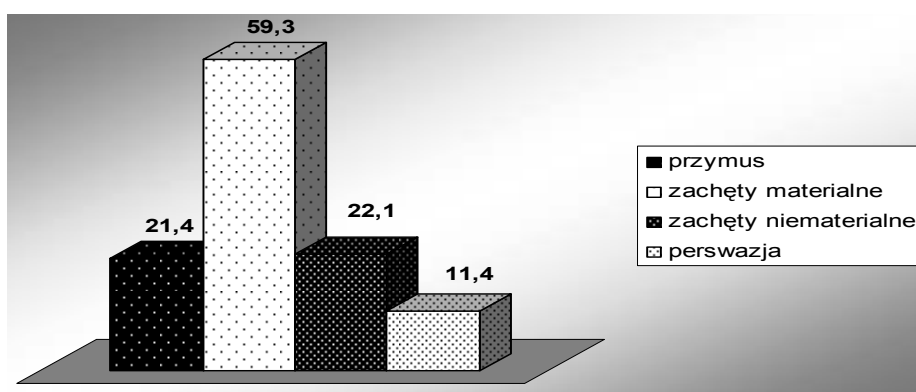
Rysunek 3

Skuteczność narzędzi motywowania w opinii pracowników (dane w %)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań.

natomiast co czwarty badany (26,3%) nie czuł się zmotywowany do pracy. Jeśli dodać do tego odsetek niezdecydowanych respondentów (20,4%) wówczas zbiorowość pracowników niezadowolonych ze stosowanych narzędzi motywowania zwiększy się do 46,7%, osiągając tym samym wielkość zbliżoną do liczby pracowników usatysfakcjonowanych.

Rysunek 4 przedstawia zakres stosowania poszczególnych grup narzędzi motywowania w badanych przedsiębiorstwach. Wynika z niego, że dominującym sposobem oddziaływania na pracowników jest motywowanie materialne, co potwierdza fakt małego zróżnicowania motywatorów. Takie podejście wydaje się być jednak odpowiedzią na potrzeby motywowanych. Najnowsze badania potwierdzają bowiem tezę o preferowaniu motywatorów ekonomicznych przez pracowników [Bohdziewicz 2001, s. 224, Kaczmarzyk 2006, s. 83–86, Kardas



Rysunek 4

Zakres wykorzystania poszczególnych grup narzędzi motywowania w opinii pracowników (dane w %)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań.

2006, s. 36–41]. Dzieje się tak dlatego, że mimo dezaktualizacji założeń dotyczących natury ludzkiej przyjmowanych w tradycyjnym modelu motywacji, pieniądź wciąż stanowi istotny element systemu motywowania. W gospodarce rynkowej pieniądze są bowiem środkiem realizacji wielu potrzeb, nie tylko podstawowych, ale i wyższych.

Również pracownicy uczestniczący w badaniach zadeklarowali wynagrodzenie materialne jako czynnik wiodący w kształtowaniu ich postaw wobec pracy (tab. 1). Priorytetowe znaczenie wynagrodzenia wydaje się wynikać ze specyficznych uwarunkowań polskich. Płaca jako bodziec materialny odgrywa szczególną rolę w krajach o niskim poziomie dochodu. Polska wciąż jeszcze należy do tej grupy. Istniejące bezrobocie powoduje, że pracownicy są zainteresowani głównie posiadaniem pracy i wysokością wynagrodzenia za nią, a dopiero w dalszej kolejności innymi czynnikami motywacyjnymi.

Tabela 1

Ranga czynników wywierających wpływ na zaangażowanie i wyniki pracy w opinii podwładnych i przełożonych

Znaczenia dla podwładnego	Znaczenie w opinii przełożonego
Wynagrodzenie zasadnicze	Wynagrodzenie zasadnicze
Bonusy	Bonusy
Udział w zysku	Udział w zysku
Możliwość rozwoju	Premie
Dobre stosunki międzyludzkie	Możliwość rozwoju
Premie	Nagrody pieniężne
Oceny okresowe	Odpowiednie warunki pracy
Awans	Dobre stosunki międzyludzkie
Samodzielność w podejmowaniu decyzji	Oceny okresowe
Wyrazy uznania i szacunku	Poczucie bezpieczeństwa zatrudnienia
Odpowiednie warunki pracy	Perswazja racjonalna
Perswazja racjonalna	Awans
Nagrody pieniężne	Samodzielność w podejmowaniu decyzji
Atrakcyjna treść pracy	Duma z pracy w firmie
Partycypacja decyzyjna w zarządzaniu	Nagrody rzeczowe
Duma z pracy w firmie	Atrakcyjna treść pracy
Poczucie bezpieczeństwa zatrudnienia	Partycypacja decyzyjna w zarządzaniu
Wyróżnienia	Wyrazy uznania i szacunku
Dogodne formy organizacji pracy	Wyróżnienia
Nagrody rzeczowe	Elastyczny czas pracy
Elastyczny czas pracy	Dogodne formy organizacji pracy
Świadczenia socjalne	Świadczenia socjalne
Perswazja emocjonalna	Perswazja emocjonalna
Nakazy, zakazy, polecenia, regulaminy, normy i instrukcje pracy	Nakazy, zakazy, polecenia, regulaminy, normy i instrukcje pracy

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań.

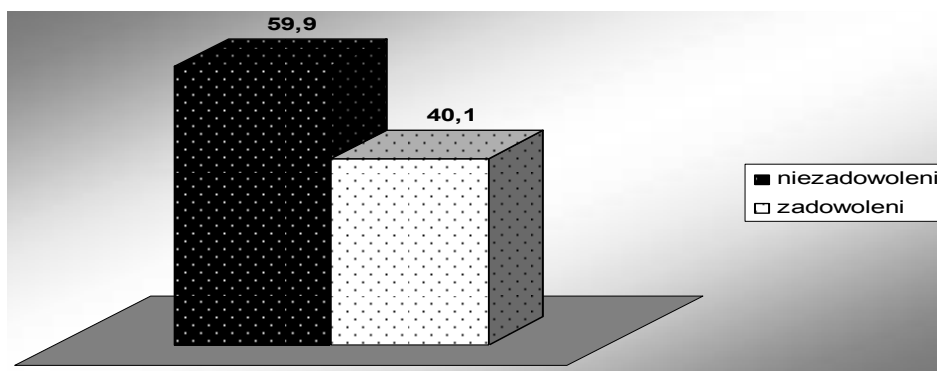
Jednak kontynuując analizę przedstawionej w tabeli 1 hierarchii czynników wywierających wpływ na postawy pracowników stwierdzić należy, że istotną rolę w kształtowaniu ich zaangażowania ogrywają także narzędzia niematerialne tj. rozwój, relacje międzyludzkie czy samodzielność w działaniu, które ulokowane zostały tuż za wynagrodzeniem materialnym. Stąd też w badanych przedsiębiorstwach coraz większy nacisk kładziony jest na rozwój oddziaływań niematerialny, które po motywatorach materialnych należały do bodźców stosowanych najczęściej (rys. 4). Jest to zgodne z kierunkiem ewolucji współczesnych teorii motywacji [Sajkiewicz 2000, s. 209, Borkowska 1985, s. 34] oraz wynika z rosnących aspiracji coraz bardziej wykształconych pracowników. Niepokojący wydaje się natomiast zakres wykorzystania narzędzi przymusu i perswazji w badanych przedsiębiorstwach.

W literaturze przedmiotu istnieje stosunkowa zgodność poglądów co do znaczenia przymusu i perswazji we współczesnych organizacjach. Istotą dzisiejszego motywowania jest samomotywowanie. Wymaga to wyznaczania celów korzystnych zarówno dla motywujących jak i motywowanych oraz wspólnej ich realizacji [Zbiegień-Maciąg 1993, s. 23]. W obszarze narzędzi motywowania oznacza to ograniczenie stosowania narzędzi przymusu (nie jest możliwa całkowita z nich rezygnacja ze względu na konieczność przestrzegania instrukcji i regulaminów związanych m.in. z bezpieczeństwem pracy) na rzecz środków zachęty i perswazji. S. Borkowska wyraża pogląd, iż we współczesnym motywowaniu należy skoncentrować się głównie na środkach perswazji [Borkowska 1985, s. 37], gdyż umacniają one motywację wewnętrzną pracownika poprzez wzbudzanie poczucia dzielenia się władzą przełożonego z podwładnym. Tymczasem w badanych podmiotach nadal duży udział w motywowaniu pracowników przypada narzędziom przymusu, co prowadzi do minimalnego ich zaangażowania w pracę [Borkowska 1992, s. 35].

Analizując dalej przedstawione wyniki badań (tab. 1) dostrzec można pewną rozbieżność między uznanym przez motywowanych znaczeniem poszczególnych bodźców a ich percepcją według przełożonych. Przełożeni trafnie wytypowali wprawdzie instrument o największym znaczeniu dla ankietowanych, jednak nie doceniają takich czynników jak: możliwość rozwoju, dobre stosunki międzyludzkie, samodzielność i partycypacja decyzyjna, ciekawa praca czy okazywanie uznania i szacunku. Są to wartości korespondujące z potrzebami wyższymi. Przeceniane jest natomiast motywacyjne oddziaływanie warunków pracy oraz gwarancji zatrudnienia. Pozwala to wnioskować, że menedżerowie nie nadążają za zmianami zachodzącymi w oczekiwaniach ich podwładnych, którzy, zgodnie z przewidywanymi trendami, przenoszą się na wyższe szczeble hierarchii potrzeb A. Masłowa. Wysokie lokowanie pewności zatrudnienia w hierarchii czynników istotnych dla motywowanych może prowadzić do zjawisk wręcz patologicznych

w obszarze pobudzania. Zjawiska te daje się zaobserwować w warunkach polskich. Znajduje to wyraz w działaniach o charakterze antymotywacyjnym, sprwadających się do motywowania negatywnego – groźbą utraty pracy.

Z uwagi na duże znaczenie przypisywane wynagrodzeniami materialnym zarówno przez motywowanych jak i motywujących warto przyrzeć się bliżej wysokości zarobków otrzymywanych przez pracowników. Siła oddziaływania wynagrodzeń zależy bowiem przede wszystkim o ich wartości oraz związanego z nią poczucia sprawiedliwości wynagradzania. Poczucie sprawiedliwości ma istotny wpływ na decyzje pracownika o pozostaniu w firmie, opłacalności podnoszenia kwalifikacji czy podejmowania prac bardziej odpowiedzialnych. Sprawiedliwość ta jest oceniana przez pryzmat powiązania poziomu płacy z indywidualnym wkładem i efektami pracy. Zapewnienie odpowiedniego poziomu wynagrodzenia jest podstawowym warunkiem efektywności systemu motywowania w ogóle. Tak długo jak dochód z pracy nie będzie wystarczał na zaspokojenie potrzeb podstawowych, tak długo nie będzie mowy o satysfakcji z pracy i zaangażowaniu w realizację zadań firmy. Nie będzie też warunków do rozwoju motywacji wewnętrznej. Wyniki przeprowadzonych badań jednoznacznie wskazują na istniejącą lukę między oczekiwaniami a rzeczywistym poziomem wynagrodzenia ankietowanych – luką będącą źródłem niezadowolenia z poziomu otrzymywanych płac 59,9% respondentów (rys. 5).

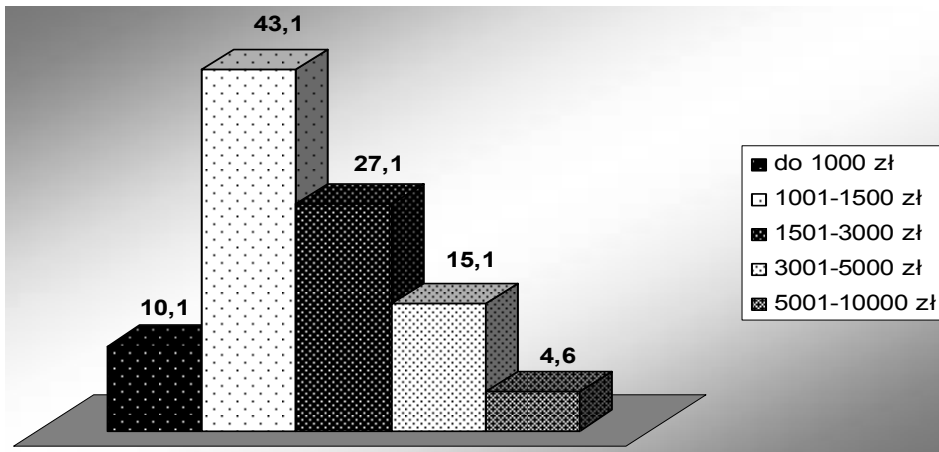


Rysunek 5

Poziom satysfakcji pracowników w otrzymywanego wynagrodzenia (dane w %)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Pracownicy badanych firm wydają się mieć uzasadnione powody do niezadowolenia – większość z nich otrzymuje miesięczne wynagrodzenie nie przekraczające poziomu 1500 zł brutto (rys. 6), czyli zdecydowanie poniżej przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto w gospodarce narodowej, które w 2007 roku kształtowało się na poziomie 2477 zł. Tak niski poziom płac można uzasadnić istniejącymi realiami rynkowymi. W warunkach bezrobocia wielu pra-



Rysunek 6

Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w badanych podmiotach (w zł)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań.

codawców jest zdania, że pracownicy powinni być zadowoleni z samego faktu posiadania pracy. Trudna sytuacja na rynku pracy, w znacznie większym stopniu uzależniająca pracowników od firmy sprawia, że często stosowana jest najprostszą strategią motywacyjną – wzbudzanie lęku przed utratą zatrudnienia.

Wprawdzie na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat w Polsce zaszły istotne zmiany w zakresie wynagradzania pracowników, stało się tak głównie na skutek przeobrażeń ustrojowych i wkroczenia do naszego kraju licznych przedsiębiorstw, stosujących najnowocześniejsze rozwiązania w tym zakresie. Pozytywnie na trendy w dziedzinie wynagrodzeń wpłynęło także członkostwo Polski w UE. Wzrost poziomu płac wydaje się obecnie niezbędnym warunkiem zatrzymania wykwalifikowanych jednostek w kraju. Jednak, jak potwierdzają badania, potencjał motywatorów materialnych nadal nie jest w pełni wykorzystywany. Jak dotąd istotną poprawę w poziomie wynagrodzeń odczuła jedynie wąska grupa pracowników zatrudniona w wybranych zawodach, natomiast poziom płac wielu innych, co potwierdzają przedstawione wyniki badań, wciąż zdecydowanie odbiega od ich oczekiwań.

Wnioski

Przedstawione powyżej badania upoważniają do sformułowania wniosku, że stosowane w badanych podmiotach narzędzia motywowania charakteryzuje ograniczona skuteczność. Jej przyczyną jest mała różnorodność motywatorów oraz ich niedostosowanie do potrzeb pracowników. Ponadto wyobrażenia

menedżerów na temat oczekiwań podwładnych są nie do końca trafne. Badania wykazały, że hierarchia czynników mających inspirujący wpływ na zaangażowanie pracowników różni się od poglądów na ten temat wśród ich przełożonych. Ogólnym wnioskiem jaki nasuwa się na podstawie analizy wyników badań jest przypuszczenie, iż w badanych przedsiębiorstwach stosowane są uproszczone rozwiązania w obszarze motywowania znajdujące swój wyraz w koncentracji działań na motywowaniu materialnym. Ponadto charakteryzuje je niski poziom indywidualizacji rozwiązań stosowanych w obszarze pobudzania, co nie pozwala na uwzględnienie i docenienie różnic (umysłowych, psychologicznych, emocjonalnych) między pracownikami. W literaturze przedmiotu prezentowany jest bogaty zbiór narzędzi motywowania, lecz badane przedsiębiorstwa wydają się korzystać z nich w niewielkim stopniu. Częściowo wynika to z realiów finansowych oraz sytuacji na rynku pracy charakteryzującej się przewagą popytu nad podażą. Badania i analizy w obszarze realizacji funkcji motywowania wykazują, że mimo priorytetowej roli motywacji materialnej motywacyjny potencjał wynagrodzeń nie jest w pełni wykorzystywany. Zasadniczym dostrzeganym mankamentem w zakresie stosowania motywatorów materialnych jest niski, nie korepondujący z oczekiwaniami motywowanych, poziom wynagrodzeń.

Literatura

- BOHDZIEWICZ P.: *Preferowane wartości kadry kierowniczej*, w: S. Borkowska (red.): *Gospodarowanie pracą*, UŁ, Łódź 2001, s. 224.
- BORKOWSKA S.: *Motywacja i motywowanie*, w: H. Król, A. Ludwiczynski (red.): *Zarządzanie zasobami ludzkimi*, PWN, Warszawa 2006, s. 336.
- BORKOWSKA S.: *System motywowania w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 1985, s. 34.
- BORKOWSKA S.: *Jak wynagradzać*, IOPM, Warszawa 1992, s. 35.
- GLISZCZYŃSKA X.: *Motywacja do pracy*, KiW, Warszawa 1981, s. 48–49.
- KACZMARZYK J.: *Motywowanie kadry menedżerskiej jako determinanta efektywności pracy kadry menedżerskiej*, Wydawnictwo Promotor, Warszawa 2006, s. 83–86.
- KARDAS J. (red.): *Procedury zarządzania współczesnymi organizacjami*, Wydawnictwo Akademii Podlaskiej, Siedlce 2006, s. 36–41.
- KOZIOŁ L.: *Motywacja do pracy. Determinanty ekonomiczno-organizacyjne*, PWN, Warszawa – Kraków 2002, s. 59.
- SAJKIEWICZ A.: *Zasoby ludzkie w firmie*, Poltext, Warszawa 2000, s. 209.
- SEKUŁA Z.: *Motywowanie ekonomiczne w warunkach gospodarki rynkowej*, Monografie Instytutu Organizacji i Zarządzania Politechniki Wrocławskiej, PW, Wrocław 1991, s. 24.
- VROOM V.H.: *Work and Motivation*, General Learning Press, New York 1964, s. 19.
- ZBIEGIEŃ-MACIĄG L.: *Współczesne tendencje motywowania do pracy*, „Ekonomika i Organizacja przedsiębiorstw” 1993, nr 10, s. 23.

MOTIVATION OF EMPLOYEES IN THE FOOD SECTOR

Abstract

The article is an introduction of considerations of the Author on of the efficiency of workers motivate. One contained in him the test of the verification of the statement founding that the practical in firms tools of motivate are inadequate to expectations of workers, what unprofitable affects on the level of their engagement. The elaboration contains also fragments of results of researches on the group of food industry firms activity on the ground of the siedlecki administrative district.

Andrzej Parzonko

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Rynek mleka w Chinach i Indiach a sytuacja w Europie¹

Wstęp

Ekspert Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) przewidują, że w następnym 10-cioleciu zapotrzebowanie na produkty konsumpcyjne (mleczne) przewyższać będzie produkcję. Sytuacja ta spowodowana będzie dalszym wzrostem konsumpcji mleka i przetworów mleczarskich, **szczególnie w Azji południowo-wschodniej oraz Ameryce Łacińskiej**. Szacuje się, że produkcja mleka też wyraźnie wzrośnie w tych regionach. Tempo wzrostu produkcji mleka w krajach rozwijających się będzie czterokrotnie wyższe niż w krajach rozwiniętych, a udział tych ostatnich zdecydowanie zmaleje, podtrzymywany tylko niewielkim wzrostem w Oceanii i USA. Szacuje się, że w Ameryce Łacińskiej produkcja mleka ma wzrastać o 2% rocznie, co pozwoli na uzyskanie w 2016 roku 20% zwiększenia w stosunku do roku 2006 (w Argentynie szacuje się, że zwiększenie to może wynosić aż ponad 50%). **W Azji, w analogicznym okresie, zwiększenie produkcji mleka przekroczy 33% (w tym w Chinach 50%)** [Stypulak 2007].

W Unii Europejskiej przygotowywana jest kolejna reforma Wspólnej Polityki Rolnej, która znajdzie pełen obraz po roku 2013. Biorąc pod uwagę rysujący się kompromis (między UE a WTO) można by oczekiwać całkowitej likwidacji subsydiów eksportowych, znacznego otwarcia rynku UE na import z krajów trzecich oraz zmniejszenia limitu całkowitego wsparcia. Taki stan skłania do stawiania pytań: Czy Unia Europejska, po 2013 roku, może się stać importerem produktów mleczarskich? Jaka może być sytuacja na rynku mleka w naszym kraju?

¹Artykuł opracowany w ramach projektu badawczego pt.: „Strategie rozwoju gospodarstw ukierunkowanych na produkcję mleka” finansowanego przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego.

Głównym celem artykułu jest przedstawienie sytuacji na rynku mleka w Chinach i Indiach na tle Unii Europejskiej, ze szczególnym uwzględnieniem Polski.

Głównym źródłem wykorzystywanym w niniejszej publikacji był „Dairy Report”, publikacja wydawana co roku (od 2000 roku) przez IFCN (International Farm Comparison Network). Wymieniona organizacja funkcjonuje od 2000 roku i jej podstawowym celem jest kreowanie lepszego zrozumienia systemów i kosztów produkcji mleka na świecie. W 2006 roku w IFCN znajdowały się 34 kraje, z których prezentowane były dane ze 103 typowych gospodarstw mlecznych.

Produkcja i spożycie mleka w Indiach i Chinach w latach 1981–2004 z prognozą na lata następne

Na kontynencie azjatyckim krajami o znaczącej produkcji i spożyciu mleka i przetworów mleczarskich są Indie i Chiny. Indie są największym producentem mleka na świecie. W 2004 roku produkcja w tym kraju przekroczyła 102 mln ton mleka i ciągle rośnie. Tempo zwiększania produkcji mleka jest imponujące. W przeciągu analizowanych 23 lat produkcja mleka w Indiach zwiększyła się ponad trzykrotnie. Średniorocznie produkcja mleka w tym kraju zwiększała się w analizowanym okresie o ponad 3 mln ton rocznie. Zaznaczyć należy, że rosnąca produkcja mleka jedynie pokrywa ciągle niezaspokojony popyt wewnętrzny.

W 1981 roku spożycie mleka na jednego mieszkańca w Indiach wynosiło zaledwie 35 kg, w 2004 roku zwiększyło się do 98 kg (tab. 1). Indie eksportują jedynie śladowe ilości mleka i przetworów mleczarskich. W 2002 roku wartość eksportu stanowiła zaledwie 73 mln dolarów. Import produktów mleczarskich do Indii praktycznie nie występował. **Sytuacja ta powoduje, że niniejszym artykule szczególna uwaga zostanie zwrócona na rynek chiński.**

W Chinach produkcja mleka zwiększa się w zadziwiającym tempie. W latach 1981–2004 produkcja mleka w Chinach zwiększyła się ponad 8-krotnie, z 3,2 w 1981 roku do 25,6 mln ton w 2004 roku. Jednak spożycie mleka, w przeliczeniu na mieszkańca, było w 2004 roku ciągle bardzo małe i wynosiło zaledwie 22 kg na rok. Chiny w 2004 roku głównie importowały przetwory mleczarskie. Eksport był znikomy i wynosił zaledwie 1% w stosunku do produkcji.

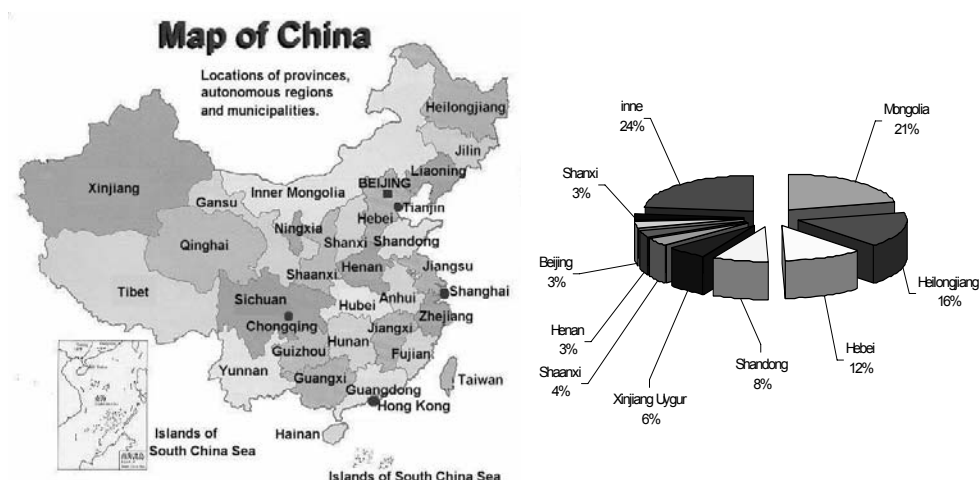
Produkcja oraz spożycie mleka i przetworów mleczarskich rozkłada się różnorodnie w poszczególnych częściach Chin (rys. 1). W 2004 roku największy udział w strukturze produkowanego mleka zajmowały dwie prowincje: Mongolia oraz Heilongjiang (łącznie około 37%). Najbardziej dynamicznie rozwija się produkcja mleka w prowincji Mongolia, gdzie w latach 2000–2005 śred-

Tabela 1

Produkcja mleka w wybranych krajach Azji w latach 1981–2004

Wyszczególnienie	Jednostka	Lata						
		1981	1985	1989	1993	1997	2001	2004
Indie								
Produkcja mleka	mln ton	34	44	51	58	71	82	102
Spożycie na mieszkańca	kg/rok	49	58	62	65	74	80	98
Relacja eksportu do prod.	%	0	0	0	0	0	0	0
Relacja importu do prod.	%	2	1	0	0	0	0	0
Wartość eksportu	mln \$	1	2	2	5	7	73	b.d.
Wartość importu	mln \$	165	65	37	11	12	14	b.d.
Chiny								
Produkcja mleka	mln ton	3,2	4,7	6,5	8,1	10	14,4	25,6
Spożycie na mieszkańca	kg/rok	4	5	7	7	9	13	22
Relacja eksportu do prod.	%	0	0	1	1	1	1	1
Relacja importu do prod.	%	14	15	13	12	14	13	14
Wartość eksportu	mln \$	5	8	17	29	45	43	b.d.
Wartość importu	mln \$	148	193	309	341	443	472	b.d.

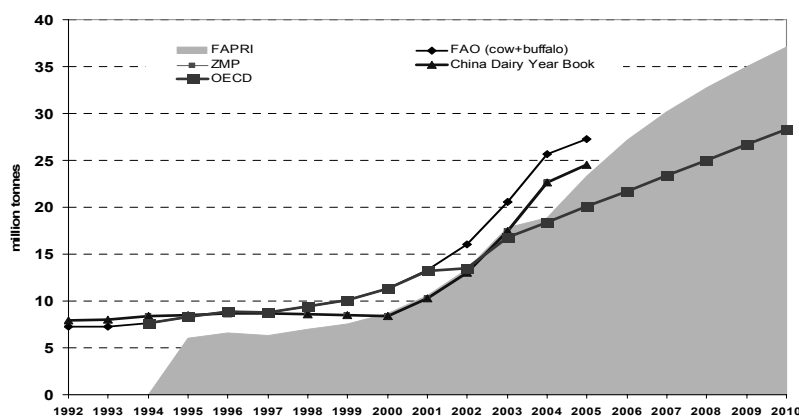
Źródło: Dairy Report, International Farm Comparison Network, 2004, 2006.

**Rysunek 1**

Produkcja mleka w poszczególnych prowincjach Chin w 2004 roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie referatu wygłoszonego na Kongresie IFCN w 2006 przez Sham Shi „Factors behind impressive growth dairy sector in China”.

niorocznie produkcja mleka zwiększała się o ponad 50%. Czy produkcja mleka w Chinach będzie dalej rosła? Jest to pytanie, na które odpowiedź uzależniona będzie od wielu czynników zewnętrznych. Większość szacunków przewiduje, że produkcja mleka w Chinach w najbliższych latach będzie wyraźnie rosła (rys. 2). Najbardziej pesymistyczne szacunki, prezentowane przez OECD, zakładały, że w 2010 roku produkcja mleka w Chinach ukształtuje się na poziomie około 28 mln ton. Inne organizacje np.: ZMP, FAO, FAPRI, prognozują zdecydowanie większy wzrost produkcji mleka w Chinach. Szacowany jest w 2010 roku na około 37 mln ton.



Rysunek 2

Prognoza produkcji mleka w Chinach od 1992 do 2010 roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie referatu wygłoszonego na Kongresie IFCN w 2006 przez Sham Shi „Factors behind impressive growth dairy sector in China”.

Czynnikiem napędzającym produkcję mleka w Chinach jest poziom jego spożycia. Przeprowadzono badania (Torsten Hemme oraz Sam Shi) spożycia mleka w Chinach w latach 2000–2005 z prognozą na lata następne. Określono spożycie stosując trzy metody: 1) określono spożycie mleka w ekwiwalencie mleka (EM) przyjmując za jednostkę (EM) 1 kg mleka świeżego, 1 kg jogurtu oraz 1/7 mleka w proszku; 2) spożycie mleka określono na podstawie wydatków ponoszonych na zakup produktów mlecznych, które następnie podzielono przez cenę mleka świeżego sprzedawanego w mieście; 3) spożycie mleka określono na podstawie danych statystycznych o produkcji mleka i wymianie międzynarodowej (spożycie mleka na mieszkańca = (produkcja mleka + import – eksport)/liczbę mieszkańców). **Z przeprowadzonych badań wynikało, że od 2000 do 2005 roku spożycie mleka i przetworów mleczarskich zwiększyło się z 9,7 do 22,6 kg na mieszkańca rocznie.** Rozkładało się ono bardzo nierównomiernie. Mieszkańcy z tzw. zurbanizowanych części Chin (około 562 milionów osób) konsumowali około 70% mleka i przetworów mlecznych. Pozostałe 745 milio-

nów z tzw. niezurbanizowanych części Chin konsumowało 30%. W przeliczeniu na mieszkańca spożycie mleka wynosiło w części zurbanizowanej Chin około 28,8 kg, natomiast w części niezurbanizowanej około 8,3 kg. Występowała też bardzo duża dysproporcja pomiędzy poszczególnymi prowincjami Chin. Najwyższe spożycie w 2005 roku zanotowano w prowincji Tibet (metoda 1 – 61 kg/mieszkańca), Xinjiang (metoda 1 – 54 kg/mieszkańca), Beijieng (metoda 1 – 29 kg/mieszkańca), Mongolia (metoda 1 – 30 kg/mieszkańca). Spożycie poniżej 1 kg mleka i przetworów mlecznych zanotowano w prowincjach Guizhou oraz Yunnan. Z badań wynikała też wyraźna zależność pomiędzy poziomem spożycia a dochodami mieszkańców i cenami produktów mleczarskich. W północnej części Chin w latach 2000–2005 dochód w regionach zurbanizowanych wzrósł z 4000 do 10 000 RMB rocznie na mieszkańca, natomiast spożycie mleka zwiększyło się z 10 do 40 kg na mieszkańca. W regionach niezurbanizowanych dochód wzrósł z 2000 do 4000 RMB rocznie na mieszkańca, natomiast spożycie mleka i przetworów mleczarskich wzrosło z 1 do 10 kg na mieszkańca. W części południowej Chin, w analizowanym okresie, ceny mleka i przetworów mleczarskich były znacząco wyższe niż w części północnej i poziom spożycia był wyraźnie niższy. Dochód w regionach zurbanizowanych wzrósł z 5000 do 11 000 RMB rocznie na mieszkańca, natomiast spożycie mleka zwiększyło się z 8 do 25 kg na mieszkańca. W regionach niezurbanizowanych dochód wzrósł z 2000 do 6000 RMB rocznie na mieszkańca, natomiast spożycie mleka i przetworów mleczarskich wzrosło z 1 do 15 kg na mieszkańca. Przedstawione dane pozwalają postawić tezę, że dalsze bogacenie się społeczeństwa chińskiego może prowadzić w tym kraju do zwiększenia spożycia mleka i przetworów mleczarskich. Autorzy badań stwierdzają, że jeśli poziom zamożności w zurbanizowanych częściach Chin osiągnie realizowany w Pekinie (Beijing) to będzie potrzeba dodatkowo w najbliższym czasie 16 mln ton mleka. Jeśli poziom spożycia mleka i przetworów mleczarskich osiągnąłby w zurbanizowanych częściach Chin realizowany w Korei (60 kg na mieszkańca) lub w Japonii (80 kg na mieszkańca) dodatkowe zapotrzebowanie na mleko wzrośnie od 26,5 do 41,5 mln ton rocznie. Biorąc pod uwagę wzrost dochodów w niezurbanizowanej części Chin, zapotrzebowanie na mleko może się jeszcze zwiększyć. **Szacuje się, że w najbliższych 4 latach popyt na mleko w Chinach może się podwoić (zwiększenie od 25 do 35 mln ton mleka).** Biorąc pod uwagę szacunki wzrostu produkcji mleka w Chinach, należałoby oczekiwać, że Chiny będą importerem netto przetworów mleczarskich (głównie mleka w proszku). Jest to bardzo dobry sygnał dla krajów (grup krajów) będących eksporterami produktów mleczarskich, a niewątpliwie do nich należy UE.

Produkcja i spożycie mleka w Europie w latach 1981–2004 z prognozą na lata następne

Kraje Unii Europejskiej bardzo wyraźnie wpisują się w światową produkcję mleka. W 2005 roku produkcja mleka w 25 krajach UE stanowiła około 23% światowej produkcji i utrzymywała się na dość stałym poziomie, z nieznaczoną tendencją spadkową. Kraje UE znaczą część swojej produkcji eksportują. W 2006 roku eksport mleka pełnego w proszku wynosił 23% światowego eksportu, natomiast masła i sera odpowiednio 26 i 36% [Rynek mleka 2007]. Trzeba jednak wyraźnie podkreślić, że występują duże różnice w poziomie rozwoju sektora mleczarskiego w poszczególnych krajach UE. Zróżnicowanie to wynika, przede wszystkim z poziomu rozwoju gospodarczego krajów UE – wyraźnie widać różnice pomiędzy byłą piętnastką krajów UE a przyjętą w 2004 roku dziesiątką krajów, a jeszcze głębsze różnice występują w odniesieniu do Bułgarii i Rumunii przyjętej w struktury UE pod koniec 2006 roku.

Szczegółowej analizie sektora mleczarskiego krajów Europy zachodniej poddano trzy kraje, zróżnicowane szeroko rozumianym potencjałem produkcyjnym, historią rozwoju oraz warunkami klimatycznymi. **Szczegółowej ocenie podane zostały Niemcy, Hiszpania i Dania.** W Niemczech produkcja mleka w 2004 roku zmniejszyła się o ponad 9%, natomiast w Danii o blisko 8% w stosunku do początku lat osiemdziesiątych (tab. 2). W tych krajach zmniejszyło się też spożycie mleka i przetworów mlecznych – w Niemczech z poziomu 327 kg w 1981 roku do 285 kg w 2004 roku w przeliczeniu na mieszkańca, w Danii z 709 kg w 1981 roku do 595 kg w 2004 roku w przeliczeniu na mieszkańca. W tych krajach można zauważyć zwiększenie wymiany międzynarodowej. W Niemczech i Danii zwiększył się eksport produktów mleczarskich w stosunku do prowadzonej produkcji, odpowiednio o 62% i 44%. Import produktów mleczarskich, w Niemczech i Danii zwiększył się odpowiednio o 145% i 185%. Wzrost znaczenia wymiany międzynarodowej produktami mleczarskimi wynika przede wszystkim z postępu w szeroko rozumianym transporcie produktów oraz znoszeniu barier celnych w obrocie produktami rolnymi (przyjęcie nowych krajów UE). Sytuacja na rynku mleka w Hiszpanii, jest nieco inna w stosunku do omawianych powyżej Niemiec i Danii. W Hiszpanii produkcja mleka w 2004 roku wzrosła o blisko 11% w stosunku do 1981 roku. Zaznaczyć jednak należy, że produkcja mleka w Hiszpanii wahała się z roku na rok. W roku 1985 produkcja mleka zwiększyła się w stosunku do 1981 roku o około 300 milionów kilogramów, w roku 1989 zmniejszyła się o około 400 milionów kilogramów, by w 1993 roku znowu się zwiększyć o około 300 milionów kilogramów. Spożycie mleka i przetworów mleczarskich także jest dość zmienne, jednak z tendencją wzrostową.

Tabela 2

Produkcja mleka w wybranych krajach Europy zachodniej w latach 1981–2004

Wyszczególnienie	Jed- nostka	Lata						
		1981	1985	1989	1993	1997	2001	2004
Niemcy								
Produkcja mleka	mln ton	32	34	33	29	30	29	29
Spożycie na mieszkańca	kg/rok	327	361	342	283	295	286	285
Relacja eksportu do prod.	%	26	27	28	36	34	36	42
Relacja importu do prod.	%	11	13	13	17	20	21	27
Dania								
Produkcja mleka	mln ton	5,3	5,3	5	4,9	4,8	4,8	4,9
Spożycie na mieszkańca	kg/rok	709	643	602	531	567	595	595
Relacja eksportu do prod.	%	36	42	43	50	49	45	52
Relacja importu do prod.	%	10	9	9	11	17	17	28
Hiszpania								
Produkcja mleka	mln ton	6,4	6,7	6,3	6,7	6,3	6,9	7,1
Spożycie na mieszkańca	kg/rok	179	189	177	204	188	197	208
Relacja eksportu do prod.	%	1	0	5	5	9	15	15
Relacja importu do prod.	%	6	8	14	20	22	25	31

Źródło: Dairy Report, International Farm Comparison Network, 2004, 2006.

wą. Zwiększyło się z 179 kg mleka w przeliczeniu na mieszkańca w 1981 roku do 208 kg w 2004 roku. Hiszpania jest krajem o znaczącym imporcie produktów mleczarskich. W 2004 roku relacja wielkości importu do produkcji krajowej wynosiła aż 31%, przy 15% eksporcie produktów mleczarskich w relacji do produkcji krajowej. Podobnie jak w Niemczech i Danii w Hiszpanii wyraźnie widać zwiększenie znaczenia wymiany międzynarodowej. W 1981 roku rynek mleka opierał się o własną produkcję – tylko 6% było importowane w stosunku do produkcji krajowej – by w 2004 roku zwiększyć się pięciokrotnie.

Kraje Europy środkowo-wschodniej należą w ostatnich czasach do bardzo dynamicznie rozwijających się. Członkostwo 10 krajów w 2004 roku w strukturach UE oraz perspektywa przyjęcia następnych pobudziły rozwój gospodarczy. Do analizy produkcji i spożycia mleka w krajach Europy środkowo-wschodniej wybrano trzy kraje, dość wyraźnie zróżnicowane, skalą produkcji mleka, rozwojem gospodarczym oraz położeniem i kulturą. Dwa z nich – Polska i Węgry – funkcjonują w strukturach UE, natomiast Ukraina aspiruje do tej przynależności. Z analizowanej trójki krajów, największą produkcją i spożyciem mleka charakteryzowały się Ukraina i Polska. Produkcja mleka, w tych dwóch krajach, wynosiła w 2004 roku odpowiednio 14,8 oraz 11,5 milionów ton. Zauważyć jed-

nak należy, że produkcja mleka w Polsce i Ukrainie, w analizowanym okresie, dość wyraźnie zmniejszyła się. W Polsce produkcja mleka, w przeciągu analizowanych 23 lat, zmniejszyła się o 3,7 miliona ton, co stanowiło aż 24,3% produkcji z 1981 roku. Na Ukrainie produkcja mleka zmniejszyła się od 1993 do 2004 roku także o 3,7 miliona ton, co stanowiło 20,0% produkcji z roku 1993. Spożycie mleka, w analizowanych trzech krajach (w przeliczeniu na jednego mieszkańca), wynosiło w 2004 roku od 202 kg na Węgrzech do 285 kg na Ukrainie. Porównując do krajów z Europy zachodniej, spożycie mleka było w analizowanych krajach Europy środkowo-wschodniej przeciętnie nieco mniejsze. Wyraźna różnica występowała w odniesieniu do najbogatszych krajów UE, np.: Danii, Holandii, Francji. Z danych przedstawionych w tabeli 3 także można zauważyć wyraźne zwiększenie wielkości (wartości) eksportu w odniesieniu do prowadzonej produkcji. Krajem, który dokonał największego zwiększenia eks-

Tabela 3

Produkcja mleka w wybranych krajach Europy środkowo-wschodniej w latach 1981–2004

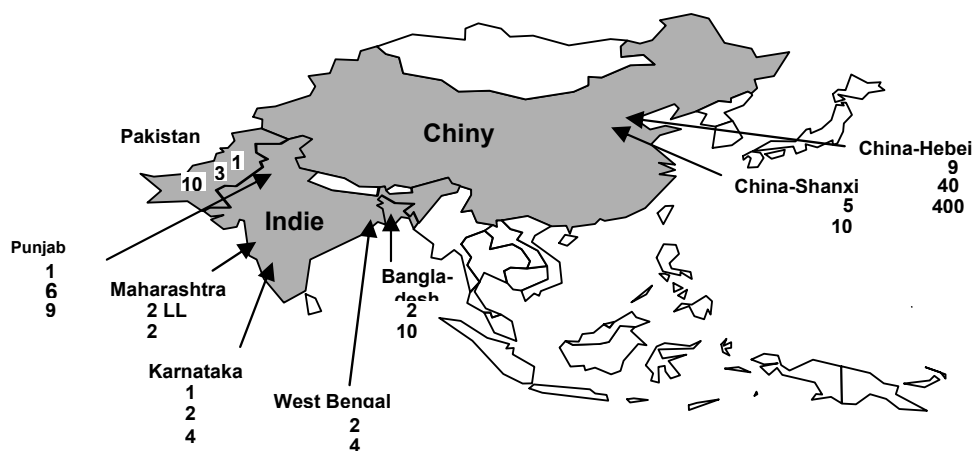
Wyszczególnienie	Jednostka	Lata						
		1981	1985	1989	1993	1997	2001	2004
Polska								
Produkcja mleka	mln ton	15,2	16,3	16,3	12,5	12	11,8	11,5
Spożycie na mieszkańca	kg/rok	443	429	423	304	283	276	255
Relacja eksportu do prod.	%	0	2	4	11	9	11	15
Relacja importu do prod.	%	4	0	1	2	2	2	2
Węgry								
Produkcja mleka	mln ton	2,7	2,8	2,9	2,1	2	2,2	2,2
Spożycie na mieszkańca	kg/rok	245	257	257	200	195	201	202
Relacja eksportu do prod.	%	8	3	8	6	5	13	17
Relacja importu do prod.	%	4	1	0	4	5	4	4
Ukraina								
Produkcja mleka	mln ton	–	–	–	18,5	14,8	14,2	14,8
Spożycie na mieszkańca	kg/rok	–	–	–	362	287	271	285
Relacja eksportu do prod.	%	–	–	–	2	2	8	9
Relacja importu do prod.	%	–	–	–	0	0	0	0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Dairy Report, International Farm Comparison Network, 2004, 2006; Rocznik Statystyczny GUS.

portu w analizowanym okresie była Polska. W 1981 roku wielkość eksportu była prawie zerowa, natomiast w 2004 roku wynosiła już 15%, co dawało ponad 590 milionów dolarów.

Organizacja i koszty produkcji mleka w typowych gospodarstwach mlecznych w Chinach, Indiach i Europie

Gospodarstwa zajmujące się produkcją mleka w Chinach i Indiach charakteryzują się małą skalą produkcji mleka. Przeciętne stada krów mlecznych przypadające na gospodarstwo wahają się od 1 do 5 sztuk krów. Oczywiście, występują też gospodarstwa większe od wymienionych powyżej, szczególnie w Chinach.



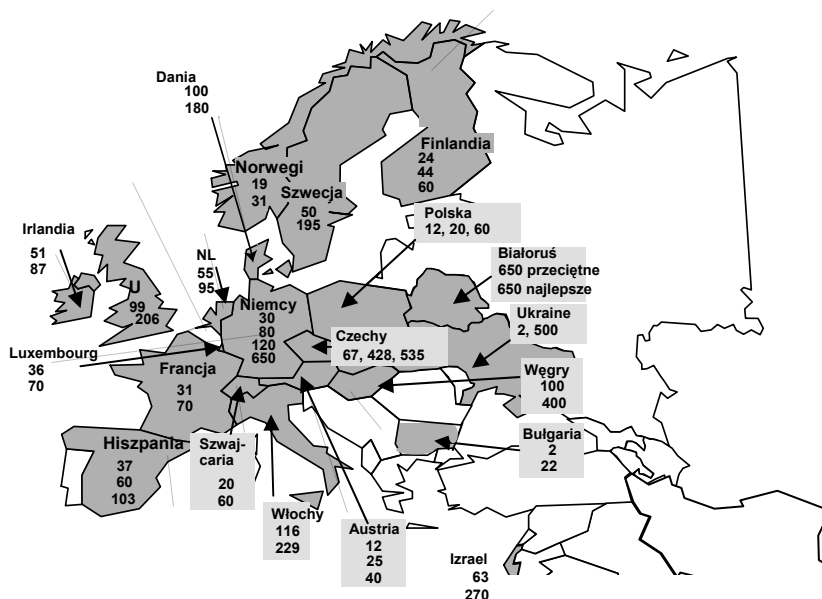
*występujące przy nazwie danego kraju (provincji) liczby informują o pogłowie utrzymywanych krów w typowych gospodarstwach z tego kraju

Rysunek 3

Typowe gospodarstwa mleczne w Indiach i Chinach wyodrębnione w ramach Międzynarodowej Sieci Gospodarstw Porównawczych (IFCN)

Źródło: Dairy Report, International Farm Comparison Network, 2006.

Jak wynika z prezentowanych danych na rysunku 4, w Europie typowe gospodarstwa, zajmujące się produkcją mleka, są dość zróżnicowane pod względem pogłowia krów utrzymywanych w gospodarstwie (skali produkcji mleka z gospodarstwa). Do krajów charakteryzujących się gospodarstwami o niewielkim pogłowie krów mlecznych zaliczyć można: Bułgarię, Austrię, Polskę, Norwegię oraz Szwajcarię. Pogłowie krów przypadające na gospodarstwo największe jest w: Danii, Wielkiej Brytanii, na Węgrzech, w Holandii.



*występujące przy nazwie danego kraju liczby informują o liczbie utrzymywanych krów w typowych gospodarstwach z tego kraju

Rysunek 4

Typowe gospodarstwa mleczne w wybranych krajach Europy wyodrębnione w ramach Międzynarodowej Sieci Gospodarstw Porównawczych (IFCN)

Źródło: Dairy Report, International Farm Comparison Network, 2006.

Koszty chowu bydła mlecznego (w 2005 roku) w analizowanych 11 krajach Europy zachodniej (typowych gospodarstwach mlecznych) wahały się od 108 do 393 zł za 100 kg mleka standardowego (tab. 4). Najniższe koszty występowały w typowym gospodarstwie mlecznym w Wielkiej Brytanii, utrzymującym 206 krów mlecznych, natomiast najwyższe w gospodarstwie z Szwajcarii, utrzymującym 20 krów mlecznych. Koszty chowu bydła mlecznego, przekraczające 200 zł w przeliczeniu na 100 kg mleka występowały w typowych gospodarstwach mlecznych w Szwajcarii, Austrii, Norwegii i Finlandii. W strukturze kosztów dominowały koszty bezpośrednio (rzeczywiste) produkcji mleka, które przeciętnie w analizowanych gospodarstwach wynosiły 115,3 zł/100 kg mleka. Udział kosztów alternatywnych, związanych z zaangażowaniem własnych czynników produkcji w analizowanych gospodarstwach, wahał się od 1,2 do 50,5% w strukturze kosztów całkowitych. Największe koszty alternatywne, przekraczające 100 zł na 100 kg produkowanego mleka występowały w najmniejszych (pod względem liczby utrzymywanych krów mlecznych) typowych gospodarstwach w: Szwajcarii (175,8 zł), Austrii (166,9 zł), Norwegii (149 zł), Finlandii (115,3 zł). Sytuacja ta wynikała z faktu najdroższych czynników produkcji w wymie-

Tabela 4

Koszty i przychody z chowu bydła mlecznego w krajach Europy zachodniej w 2005 roku [zł/100 kg mleka]

Wyszczególnienie	Koszty*				Przychody z**:			
	1	2	3	Razem (1+2+3)	1	2	3	Razem (1+2+3)
Szwajcaria 20***	205,6	175,8	11,9	393,4	169,9	37,3	87,9	295,0
Szwajcaria 60	152,9	83,4	11,9	248,2	160,9	25,3	29,2	215,5
Austria 12	155,0	166,9	8,9	330,8	110,3	25,3	126,7	262,2
Austria 25	89,7	82,8	8,9	181,5	104,3	34,6	37,3	176,1
Niemcy 80	94,8	39,3	8,9	143,0	101,3	17,9	17,9	137,1
Niemcy 120	86,4	32,2	11,9	130,5	101,3	11,9	14,9	128,1
Holandia 55	87,9	56,6	20,9	165,4	104,3	13,4	11,9	129,6
Holandia 95	91,2	46,2	20,9	158,2	104,3	12,2	11,9	128,4
Francja 31	95,7	47,7	3,0	146,3	104,3	17,6	15,5	137,4
Francja 70	100,4	43,2	3,0	146,6	107,3	18,2	18,2	143,6
Hiszpania 37	89,4	52,2	3,0	144,5	120,7	11,9	11,9	144,5
Hiszpania 103	92,4	16,4	3,0	111,8	119,2	8,0	12,8	140,1
Wielka Brytania 99	82,8	28,3	1,5	112,6	98,3	10,7	9,5	118,6
Wielka Brytania 206	91,2	14,9	1,5	107,6	104,3	7,7	9,5	121,6
Dania 100	113,2	28,3	4,5	146,0	105,8	11,9	11,9	129,6
Dania 180	97,7	21,5	6,0	125,2	105,8	11,3	11,9	129,0
Szwecja 50	95,4	57,2	0,9	153,5	108,8	13,4	14,9	137,1
Szwecja 195	115,3	16,4	0,6	132,3	104,3	11,6	14,9	130,8
Finlandia 24	122,2	115,3	0,9	238,4	129,6	11,9	53,6	195,2
Finlandia 60	146,0	69,1	0,9	216,1	131,1	10,4	71,5	213,1
Norwegia 19	163,9	149,0	14,9	327,8	160,9	38,7	104,3	304,0
Norwegia 30	166,9	99,8	11,9	278,6	159,4	50,7	50,7	260,8
ŚREDNIA	115,3	65,6	7,3	188,1	118,9	18,7	34,0	171,7

* Koszty: 1) bezpośrednie, 2) zaangażowania własnych czynników produkcji, 3) koszty kwoty mlecznej

** Przychody: 1) ze sprzedaży mleka, 2) ze sprzedaży produktów sprzężonych z chowem bydła mlecznego, np.: cieląt, wybrakowanych krów, żywca wołowego, 3) dopłaty bezpośrednie

***Liczba występująca przy nazwie danego kraju informuje o liczbie krów mlecznych utrzymywanych w gospodarstwie, np.: Szwajcaria 20 = 20 krów mlecznych w typowym gospodarstwie szwajcarskim

1\$ = 2,98 zł

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Dairy Report, International Farm Comparison Network, 2006.

nionych krajach oraz mało efektywnym wykorzystaniu własnych zasobów ziemi, pracy i kapitału.

Koszty chowu bydła mlecznego w analizowanych czterech krajach Europy środkowo-wschodniej (10 typowych gospodarstwach mlecznych) wahały się od 63,2 do 135,6 zł za 100 kg mleka standardowego. **Najniższe koszty występowały w typowych gospodarstwach mlecznych z Ukrainy**, natomiast najwyższe w gospodarstwach z Węgier. W strukturze kosztów dominowały koszty bezpośrednie (rzeczywiste) produkcji mleka, które przeciętnie w analizowanych gospodarstwach wynosiły 80,2 zł/100 kg mleka. Udział kosztów alternatywnych, związanych z zaangażowaniem własnych czynników produkcji w analizowanych gospodarstwach, wahał się od 1,7 do 42,5% w strukturze kosztów całkowitych. Największe koszty alternatywne występowały w najmniejszych (pod względem liczby utrzymywanych krów mlecznych) typowych gospodarstwach w Polsce (41,7 zł) i Ukrainie (26,8). Zaznaczyć należy, że koszty rzeczy-

Tabela 5

Koszty i przychody z chowu bydła mlecznego w krajach Europy środkowej i wschodniej w 2005 roku [zł/100 kg mleka]

Wyszczególnienie	Koszty*				Przychody z**:			
	1	2	3	Razem (1+2+3)	1	2	3	Razem (1+2+3)
Polska 12***	53,6	41,7	3,0	98,3	80,5	17,9	11,9	110,3
Polska 20	59,6	35,8	6,0	101,3	83,4	20,9	11,9	116,2
Polska 60	80,5	14,9	6,0	101,3	104,3	9,5	11,3	125,2
Czechy 67	71,5	20,9	8,9	101,3	101,3	15,2	14,6	131,1
Czechy 428	80,5	1,5	6,0	87,9	104,3	11,9	8,9	125,2
Czechy 535	128,1	4,5	3,0	135,6	104,3	23,5	15,2	143,0
Węgry 100	107,3	13,4	1,5	122,2	89,4	7,5	4,5	101,3
Węgry 400	119,2	7,5	1,5	128,1	95,4	8,9	6,0	110,3
Ukraina 2	36,4	26,8	0,0	63,2	44,7	12,5	0,0	57,2
Ukraina 500	65,6	4,5	0,0	70,0	44,7	16,4	16,4	77,5
ŚREDNIA	80,2	17,2	3,6	100,9	85,2	14,4	10,1	109,7

* Koszty: 1) bezpośrednie, 2) zaangażowania własnych czynników produkcji, 3) koszty kwoty mlecznej

** Przychody: 1) ze sprzedaży mleka, 2) ze sprzedaży produktów sprzężonych z chowem bydła mlecznego, np.: cieląt, wybrakowanych krów, żywca wołowego, 3) dopłaty bezpośrednie

***Liczba występująca przy nazwie danego kraju informuje o liczbie krów mlecznych utrzymywanych w gospodarstwie, np.: Polska 12 = 12 krów mlecznych w typowym gospodarstwie polskim

1\$ = 2,98 zł

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Dairy Report, International Farm Comparison Network, 2006.

Tabela 6

Koszty i przychody z chowu bydła mlecznego w krajach Ameryki północnej i południowej w 2005 roku [zł/100 kg mleka]

Wyszczególnienie	Koszty*				Przychody z**:			
	1	2	3	Razem (1+2+3)	1	2	3	Razem (1+2+3)
Indie 2***	32,8	35,8	0,0	68,5	62,6	8,9	0,0	71,5
Indie 9	39,3	19,4	0,0	58,7	62,6	6,6	0,0	69,1
Chiny 9	71,8	13,4	0,0	85,2	71,5	24,1	0,0	95,7
Chiny 40	72,4	10,4	0,0	82,8	80,5	23,2	0,0	103,7
SREDNIA	54,1	19,8	0,0	73,8	69,3	15,7	0,0	85,0

* Koszty: 1) bezpośrednio, 2) zaangażowania własnych czynników produkcji, 3) koszty kwoty mlecznej

** Przychody: 1) ze sprzedaży mleka, 2) ze sprzedaży produktów sprzężonych z chowem bydła mlecznego, np.: cieląt, wybrakowanych krów, żywca wołowego, 3) dopłaty bezpośrednie

***Liczba występująca przy nazwie danego kraju informuje o liczbie krów mlecznych utrzymywanych w gospodarstwie, np.: Indie 2 = 2 krowy mleczne w typowym gospodarstwie indyjskim

1\$ =2,98 zł

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Dairy Report, International Farm Comparison Network, 2006.

wiste generowane na 100 kg mleka o standardowych parametrach w gospodarstwach z krajów Europy środkowo-wschodniej były przeciętnie o 28% niższe niż w analizowanych gospodarstwach z Europy zachodniej. Wpływ na tę sytuację miały zdecydowanie najniższe koszty produkcji mleka z gospodarstw ukraińskich. Koszty zaangażowania własnych czynników produkcji (koszty alternatywne) także przeciętnie były dużo mniejsze niż w gospodarstwach z Europy zachodniej. Polskie gospodarstwa na tle analizowanych gospodarstw z Węgier, Czech i Ukrainy charakteryzowały się stosunkowo wysokimi kosztami alternatywnymi (szczególnie gospodarstwa utrzymujące 12 i 20 krów mlecznych) i dość konkurencyjnymi kosztami bezpośrednimi produkcji mleka.

Typowe gospodarstwa z Chin i Indii charakteryzowały się niskimi (w porównaniu do krajów europejskich) kosztami produkcji mleka. Wahały się one od 58,7 do 85,2 zł/100 kg mleka. Przychody z chowu bydła pokrywały koszty całkowite produkcji mleka. Jednak niska cena mleka oferowana przez odbiorców zapewniała niewielką rentowność prowadzonej produkcji.

Podsumowanie i wnioski

1. Produkcja mleka w Chinach i Indiach rozwija się bardzo dynamicznie. W latach 1981–2004 produkcja mleka w Indiach zwiększyła się ponad trzykrotnie natomiast w Chinach zanotowano wzrost ponad ośmiokrotny. W Chinach prognozuje się dalszy bardzo dynamiczny wzrost produkcji. Szacuje się, że produkcja mleka w 2010 roku w Chinach może się ukształtować na poziomie 37 mln ton mleka.
2. Kraje UE (w tym Polska) wpisują się bardzo wyraźnie w światową produkcję mleka (23% produkcji światowej). Produkcja ta jest dość stabilna z powodu wprowadzonego mechanizmu kwotowania produkcji mleka. Poszczególne kraje UE charakteryzują się dużą różnorodnością w produkcji i przetwórstwie mleka. Generalnie kraje zamożniejsze (15 krajów stanowiących UE przed 2004 rokiem, Szwajcaria, Norwegia) charakteryzują systemami produkcji i przetwórstwa mleka zapewniającymi wysoką wydajność pracy.
3. Spożycie mleka i przetworów mleczarskich w Chinach bardzo dynamicznie rośnie. W latach 2000–2005 spożycie mleka i przetworów mleczarskich zwiększyło się z 9,7 do 22,6 kg na mieszkańca rocznie. Jest ono rozłożone nierównomiernie w poszczególnych prowincjach Chin. W zurbanizowanych regionach Chin spożycie mleka i przetworów mleczarskich, w przeliczeniu na mieszkańca, wynosiło w 2005 roku około 28,8 kg, natomiast w niezurbanizowanych regionach kształtowało się na poziomie 8,3 kg. Szacuje się, że w najbliższych 4 latach, popyt na mleko w Chinach może się podwoić (zwiększenie od 25 do 35 mln ton mleka).
4. Większy wzrost popytu na przetwory mleczarskie w stosunku do zwiększenia własnych możliwości produkcyjnych w Chinach prawdopodobnie spowoduje zwiększenie importu. Szacowny niedobór mleka wynosić może w najbliższych 4 latach od 13 do 23 mln ton. Stwarza to olbrzymią możliwość dla eksporterów produktów mleczarskich (UE, w tym Polski).
5. Typowe gospodarstwa z Chin i Indii charakteryzowały się niskimi (w porównaniu do krajów europejskich) kosztami produkcji mleka. Wahały się one od 58,7 do 85,2 zł/100 kg mleka. Większość gospodarstw w Chinach i Indiach charakteryzowała się małą skalą produkcji (większość gospodarstw utrzymywało do 10 krów mlecznych).
6. Koszty chowu bydła mlecznego (w 2005 roku) w analizowanych 11 krajach Europy zachodniej (typowych gospodarstwach mlecznych) wahały się od 108 do 393 zł za 100 kg mleka standardowego. Najniższe koszty występowały w typowym gospodarstwie mlecznym w Wielkiej Brytanii, utrzymującym 206 krów mlecznych. Koszty chowu bydła mlecznego, przekraczające 200 zł w przeliczeniu na 100 kg mleka występowały w typowych gospodar-

stwach mlecznych w Szwajcarii, Austrii, Norwegii i Finlandii. Koszty chowu bydła mlecznego w analizowanych czterech krajach Europy środkowo-wschodniej wahały się od 63,2 do 135,6 zł za 100 kg mleka standardowego. Najniższe koszty występowały w typowych gospodarstwach mlecznych z Ukrainy, natomiast najwyższe w gospodarstwach z Węgier.

Literatura

- Dairy Raport, Intrnational Farm Comparsion Network, 2004, 2006, 2007
 Hemme T; Sam Shi; China – Milk Consumption Trends, Dairy Raport 2007
 Sham Shi „Factors behind impressive growth dairy sector in China”, Materiały konferencyjne IFCN, 2006
 Praca zbiorowa; Rynek mleka; Wydawnictwo IERiGŻ, Warszawa wrzesień 2007
 Stepulak S.: Aktualna sytuacja na światowym i unijnym rynku mleka; [w:] Polskie mleczarstwo – Raport o stanie branży i perspektywach jej rozwoju; Materiały konferencyjne PPM, 2007

MILK MARKET IN CHINA AND INDIA VS. EUROPEAN SITUATION

Abstract

The aim of his article is to present the situation of the dairy market in China and India in relation to the European Union and particularly Poland. The analysis has been based on the data provided by International Farm Comparison Network (IFCN).

Milk production in China and India is developing very dynamically. In 1981–2004 milk production in India increased over three times whereas in China more than eight times. Dairy production is stimulated by the domestic demand. In China in 2000–2005 milk consumption increased from 9.7 to 22.6 kg per capita per year. It has been estimated that in the following 4 years milk demand in China will double. Increasing demand along with not sufficient production capacity in China may trigger the increase in milk import. The estimated deficiency of milk products in next 4 years may amount from 13 up to 23 million tons. This situation creates new opportunities for the exporters of dairy products (the UE, Poland).

Arkadiusz Artyszak, Katarzyna Kucińska

Katedra Agronomii

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Zmiany w produkcji cukru i buraka cukrowego w Polsce i w Unii Europejskiej spowodowane reformą rynku cukru

Wstęp

Wprowadzona 1 lipca 2006 r. reforma unijnego rynku cukru zakłada ograniczenie produkcji we Wspólnocie o 6 mln t rocznie, z 18 do 12 mln w latach 2006/2007–2009/2010. Było co najmniej kilka powodów jej wprowadzenia:

- utrzymywanie sztucznie wysokich cen cukru na rynku UE (2–3-krotnie wyższych) niż cen na rynku światowym,
- przegranie przez UE „panelu cukrowego” na forum Światowej Organizacji Handlu (WTO),
- poprzedni system regulacji rynku cukru zakończył się 30 czerwca 2006 r.,
- konieczność zaakceptowania przez UE i wprowadzenia międzynarodowych zobowiązań i regulacji rynku,
- utrzymanie poprzedniego systemu regulacji rynku cukru spowodowałoby jego rozregulowanie [Podlaski 2005, s. 25–28].

Interesujące wydaje się dokonanie oceny wpływu tempa wdrażania reformy na jej półmetku na produkcję cukru i buraka cukrowego w UE, ze szczególnym uwzględnieniem Polski, która jest 3. producentem cukru w Europie. Jest to o tyle cenne, że zmiany, jakie niesie reforma, niektórzy polscy eksperci oceniali jako krok w dobrym kierunku, gdyż miała ona spowodować zwiększenie roli rynku i czynników ekonomicznych w kształtowaniu pozycji krajowego cukrownictwa na wspólnym rynku [Smoleński i in. 2006, s. 27]. Tymczasem w 2008 r. okazuje się, że Polska być może będzie importерem netto cukru, bo produkcja krajowa będzie mniejsza od zapotrzebowania.

Metodyka

Do napisania niniejszego artykułu wykorzystano Rozporządzenia Rady (WE), dane Eurostatu, ARR, materiały Związku Producentów Cukru w Polsce oraz informacje własne. Wyniki analiz zostały przedstawione w formie tabel.

Produkcja cukru

Zasady reformy rynku cukru w UE zostały sprecyzowane w Rozporządzeniach Rady (WE) nr 318, 319, 320 z 2006 r. oraz Rozporządzeniu Komisji (WE) nr 968 z 2006 r.

W sezonie 2006/2007 tylko pięć krajów (Włochy, Irlandia, Hiszpania, Szwecja i Portugalia) sprzedało łącznie 1,5 mln t limitów produkcyjnych do Funduszu Restrukturyzacyjnego. Oznaczało to, że produkcja cukru w Europie musiała zmniejszyć się o kolejne 4,5 mln t. W następnym sezonie (2007/2008) do Funduszu trafiło kolejne 0,7 mln t z Grecji, Węgier, Czech, Słowacji, Łotwy, Finlandii, Słowenii, Włoch, Hiszpanii i Portugalii. W ten sposób produkcja cukru została całkowicie zaprzestana w Irlandii, na Łotwie i w Słowenii. Żadnych decyzji w tym zakresie nie podjęto wśród największych producentów, czyli we Francji, w Niemczech, w Polsce oraz w Wielkiej Brytanii, a bez tego reforma nie miała szans powodzenia. Tymczasem do zredukowania zostało jeszcze 3,8 mln t w całej UE [ZPC 2008, s. 25].

Według Związku Producentów Cukru [2008, s. 15] głównymi powodami, dla których cukrownie nie chciały rezygnować z produkcji cukru były: chęć pozostania na rynku, niewystarczający system zachęt oraz niejasne przepisy dotyczące np. określenia wysokości premii restrukturyzacyjnej dla rolników.

Potwierdziły się prognozy Klimczuka [2007a, s. 10], że w 2007 r. przemysł cukrowniczy będzie bardzo silnie naciskał na Komisję Europejską w celu zwiększenia premii za sprzedaż limitu produkcyjnych do Funduszu Restrukturyzacyjnego. Reforma nie powiedzie się bowiem bez redukcji produkcji w Europie Środkowej, a plantatorzy w tym regionie oczekują wyższych rekompensat za rezygnację z uprawy buraków.

W pierwszym roku reformy to plantatorzy ponosili przede wszystkim jej koszty [Artyszak 2006, s. 14, 2007a, 172, 2007b s. 9, Klimczuk 2007b, s. 57]. Zaproponowane im 10% rekompensaty za zaniechanie produkcji było dalece niesprawiedliwe w stosunku do cukrowni, którym przyznano 90%.

Dlatego Komisja Europejska wprowadziła modyfikacje przepisów, aby zachęcić, zarówno cukrownie, jak i rolników uprawiających buraki do zaniecha-

nia produkcji. W tym celu opracowano trzy nowe rozporządzenia Rady (WE): nr 1260/2007 z dnia 9 października 2007 r. zmieniające rozporządzenie Rady (WE) nr 318/2006 w sprawie wspólnej organizacji rynków w sektorze cukru, nr 1261/2007 z dnia 9 października 2007 r. zmieniające rozporządzenie Rady (WE) nr 320/2006 ustanawiające tymczasowy system restrukturyzacji przemysłu cukrowniczego we Wspólnocie i nr 1264/2007 z dnia 26 października 2007 r. zmieniające rozporządzenie Komisji (WE) nr 968/2006 ustanawiające szczegółowe zasady wykonania rozporządzenia Rady (WE) nr 320/2006 ustanawiającego tymczasowy system restrukturyzacji przemysłu cukrowniczego we Wspólnocie.

Według Związku Producentów Cukru [2008, s. 27] w całej UE do końca stycznia 2008 r. zrezygnowano z ponad 2,5 mln t kwoty produkcyjnej, co przedstawia tabela 1. Średnio w całej Wspólnocie współczynnik redukcji wyniósł 15,5%. Całkowicie zrezygnowano z produkcji cukru w Bułgarii i w Portugalii, a najmniej ograniczono ich uprawę w Rumunii. Oznacza, to że do dokończenia reformy brakuje się ponad 1,2 mln t. W marcu 2008 r. trwała kolejna runda rezygnacji z limitów.

Tabela 1

Kwoty sprzedane do Funduszu restrukturyzacyjnego w 2008/2009 r.

Kraj	Kwota produkcyjna (t)	Kwota sprzedana do Funduszu (t)	
		(t)	(%)
Belgia	862 077	137 115	15,9
Bułgaria	4 752	4 752	100,0
Dania	420 746	61 083	14,5
Niemcy	3 655 455	493 487	13,5
Hiszpania	887 164	363 912	41,0
Francja	3 640 442	489 523	13,4
Włochy	753 845	245 467	32,5
Litwa	103 010	13 908	13,5
Węgry	298 591	92 750	31,1
Holandia	876 560	125 744	14,3
Austria	405 812	54 785	13,5
Polska	1 772 477	239 336	13,5
Portugalia	15 000	15 000	100,0
Rumunia	109 164	4 472	4,0
Słowacja	140 031	15 018	10,7
Finlandia	90 000	9 001	10,0
Szwecja	325 700	35 236	10,8
W. Brytania	1 221 474	165 000	13,5
Ogółem	16 599 138	2 565 589	15,5

Źródło: ZPC 2008, s. 27.

W dniu 30 października 2007 r. weszło w życie Rozporządzenie Rady (WE) nr 1261/2007 z dnia 9 października 2007 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 320/2006 ustanawiające tymczasowy system restrukturyzacji przemysłu cukrowniczego we Wspólnocie. W ramach tzw. „inicjatywy plantatorskiej” w terminie od 30 października do 30 listopada 2007 r. ok. 12 tys. plantatorów złożyło wnioski do Oddziałów Terenowych ARR w sprawie zrzeczenia się prawa do uprawy buraków cukrowych w zamian za rekompensaty. Najwięcej wniosków złożono w Oddziale w Lublinie, a najmniej we Wrocławiu. ARR nie ujawniła jednak wysokości zrzeczonej kwoty w poszczególnych regionach [<http://www.arr.gov.pl>].

W ramach realizacji mechanizmu „Restrukturyzacja przemysłu cukrowniczego”, do dnia 31 stycznia 2008 r. wszyscy producenci cukru złożyli do Agencji Rynku Rolnego wnioski o pomoc restrukturyzacyjną [<http://www.arr.gov.pl>].

W ramach złożonych 17 wniosków o pomoc restrukturyzacyjną 11 dotyczy zrzeczenia kwoty cukru bez demontażu urządzeń produkcyjnych (cukrownie: Leśmierz, Opalenica, Cerekiew, Wrocław, Wróblin, Otmuchów, Racibórz, Strzyżów, Strzelin, Świdnica, Ropczyce), a 6 wniosków dotyczy zrzeczenia kwoty cukru przy całkowitym demontażu urządzeń produkcyjnych (cukrownie: Dobre, Ostrowite, Lublin, Gosławice, Chybie i Łubna). Łączna zreczona kwota cukru wynikająca z wniosków o pomoc restrukturyzacyjną złożonych przez producentów cukru wyniosła 239,3 tys. ton, co stanowi ponad 13,5% kwoty produkcyjnej Polski. Udział poszczególnych koncernów przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2

Inicjatywa producentów cukru w Polsce w 2008/2009 r. (tys. t)

Producent cukru	Zreczony limit
British Sugar Overseas	26,0
Krajowa Spółka Cukrowa	94,4
Nordzucker	20,7
Pfeifer & Langen	37,8
Südzucker	60,4
RAZEM	239,3

Źródło: ZPC 2008, s. 21.

W dniu 15 lutego 2008 r. Agencja Rynku Rolnego poinformowała Komisję Europejską oraz producentów cukru o kwalifikacji wszystkich wniosków o pomoc restrukturyzacyjną złożonych przez producentów cukru. Dnia 1 marca 2008 roku ukazał się komunikat Komisji Europejskiej informujący o dostępności środków finansowych w Tymczasowym Funduszu Restrukturyzacji na realiza-

cję wniosków o pomoc restrukturyzacyjną złożonych przez producentów cukru w ramach tzw. „inicjatywy producenckiej”. Wszystkim producentom cukru została przyznana pomoc restrukturyzacyjna. W związku z powyższym wnioski plantatorów o pomoc restrukturyzacyjną składane przez plantatorów buraka cukrowego do Oddziałów Terenowych ARR w ramach tzw. „inicjatywy plantatorskiej” w terminie od 30 października do 30 listopada 2007 r. nie mają zastosowania [<http://www.arr.gov.pl>].

31 marca 2008 r. Zarząd Krajowej Spółki Cukrowej S.A., po pozytywnym zaopiniowaniu planu restrukturyzacji KSC przez Radę Nadzorczą, złożył w Agencji Rynku Rolnego dodatkowy wniosek o przyznanie pomocy restrukturyzacyjnej w ramach tzw. „drugiego kroku”. W planie restrukturyzacji KSC przewidywała dalszą redukcję limitu produkcyjnego w wysokości ponad 53 tys. ton cukru oraz całkowity demontaż, do końca września 2010 r., urządzeń produkcyjnych w Oddziale „Cukrownia Brześć Kujawski”. Spółka rezygnuje z części plantacji położonych w rejonach kontraktacyjnych na Kujawach, Mazowszu oraz Pomorzu Gdańskim. Działania restrukturyzacyjne objęły 3,8 tys. plantatorów, którzy dobrowolnie zrzekli się prawa do produkcji surowca [<http://www.polski-cukier.pl>].

Także inne koncerny cukrowe zdecydowały się o ograniczeniu produkcji cukru. Łącznie do końca marca 2008 r. w ramach „drugiego kroku” restrukturyzacyjnego zgłoszono rezygnację na łączną kwotę 127,5 tys. t cukru. Po uwzględnieniu poprzednich zrzeczeń (239,3 tys. t) oznacza to ograniczenie produkcji o 366,8 tys. t. W ten sposób limit produkcji cukru w Polsce zmalał z 1772,5 do 1405,7 tys. t, co oznacza, że do pokrycia krajowego zapotrzebowania może zabraknąć ok. 200 tys. t cukru [Artyszak 2008].

Produkcja buraka cukrowego

Ograniczanie wielkości limitów produkcji cukru miało wpływ na powierzchnię uprawy i zbiory buraka cukrowego w poszczególnych krajach członkowskich, co przedstawiono w tab. 3 i 4. W Polsce jego areal zmniejszył się z 297,3 tys. ha w 2004 r. do 247,4 tys. ha w 2007 r.

Zwiększenie powierzchni uprawy buraka cukrowego w 2007 r. w niektórych krajach (Francja, Niemcy) wynikało z możliwości dokupienia dodatkowej kwoty cukru, które dawało Rozporządzenie Rady (WE) nr 318/2006 (tab. 5). Dodatkowe kwoty przydzielone przedsiębiorstwom podlegały jednorazowej opłacie w wysokości 730 euro · t⁻¹.

Tabela 3

Powierzchnia uprawy buraka cukrowego w UE w latach 2004–2007 (tys. ha)

Kraj	2004	2005	2006	2007
UE (27)	2 226,9	2 245,1	1 869,3	1 809,4
UE (25)	2 205,0	2 218,6	1 828,2	1 781,2
UE (15)	1 697,7	1 732,6	1 392,8	1 402,8
UE (12)	1 447,4	1 488,1	1 762,2	1 201,0
Belgia	87,8	85,5	82,9	82,7
Bułgaria	1,1	1,3	1,4	1,3
Czechy	71,1	65,6	61,0	54,3
Dania	48,7	47,0	41,4	39,0
Niemcy	440,5	420,1	357,6	406,0
Irlandia	31,1	31,0	1,7	1,0
Grecja	33,0	42,5	26,9	13,7
Hiszpania	103,1	102,0	86,9	73,3
Francja	384,6	378,5	379,3	394,0
Włochy	185,8	253,0	91,2	85,6
Łotwa	13,8	13,5	12,7	0,3
Litwa	23,3	21,0	18,5	16,9
Węgry	61,9	61,6	46,8	40,7
Holandia	97,7	91,3	82,0	82,1
Austria	44,7	44,2	39,4	42,3
Polska	297,3	286,2	262,0	247,4
Portugalia	8,4	8,6	4,3	4,3
Rumunia	20,8	25,2	39,8	26,9
Słowenia	4,7	5,1	6,7	0,0
Słowacja	35,2	33,1	27,7	18,9
Finlandia	30,7	31,3	23,9	16,0
Szwecja	47,6	49,2	44,2	40,8
Zjednoczone Królestwo	153,9	148,3	131,0	122,0

Źródło: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

Tabela 4

Zbiory buraka cukrowego w UE w latach 2004–2007 (tys. t) (w tym także na bioetanol)

Kraj	2004	2005	2006	2007
UE (27)	132 292,4	135 526,7	b.d.	b.d.
UE (12)	94 651,7	98 893,5	b.d.	b.d.
Belgia	6 215,9	5 983,2	5 666,6	5 746,9
Bułgaria	26,4	24,7	26,8	b.d.
Czechy	3 579,3	3 495,6	3 138,3	2 598,7
Dania	2 828,6	2 762,6	2 314,2	b.d.
Niemcy	27 159,0	25 284,7	20 646,6	26 114,0
Irlandia	1 861,4	1 395,0	b.d.	45,0
Grecja	2 095,0	2 800,0	1 650,0	862,3
Hiszpania	7 174,9	7 275,7	6 045,4	5 116,0
Francja	30 788,3	31 149,6	29 878,8	32 371,0
Włochy	8 473,0	14 155,7	4 769,6	b.d.
Łotwa	505,6	519,9	473,9	11,1
Litwa	904,9	798,5	717,1	704,4
Węgry	3 251,9	3 515,9	2 454,2	1 615,7
Holandia	6 292,2	5 931,0	5 414,1	b.d.
Austria	2 901,9	3 132,6	2 493,1	2 651,2
Polska	12 730,4	11 912,4	11 474,8	11 057,8
Portugalia	626,6	604,9	320,0	320,0
Rumunia	672,7	729,7	1 152,2	698,6
Słowenia	213,1	260,1	262,0	b.d.
Słowacja	1 598,8	1 732,6	1 370,9	855,3
Finlandia	1063,5	1 181,3	952,0	567,0
Szwecja	2 287,1	2 381,2	2 189,0	b.d.
Zjednoczone Królestwo	9 042,1	8 500,0	7 150,0	b.d.

Źródło: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

Tabela 5
Kwoty dodatkowe dla cukru (t)

Kraj	Dodatkowe kwoty
Belgia	62 489
Czechy	20 070
Dania	31 720
Niemcy	238 560
Irlandia	10 000
Grecja	10 000
Hiszpania	10 000
Francja	351 695
Włochy	10 000
Łotwa	10 000
Litwa	8 985
Węgry	10 000
Holandia	66 875
Austria	18 486
Polska	100 551
Portugalia	10 000
Słowenia	10 000
Słowacja	10 000
Finlandia	10 000
Szwecja	17 722
Zjednoczone Królestwo	82 847
Ogółem	1 100 000

Źródło: Rozporządzenie Rady (WE) nr 318/2006.

Opłacalność uprawy buraka cukrowego

Obserwując zachowanie rolników co do dalszych planów związanych z uprawą buraka cukrowego można podzielić ich na dwie grupy. Pierwsza to ci, którzy stwierdzili, że dalsze kontynuowanie produkcji jest dla nich nieopłacalne. Z wyliczeń Wielkopolskiej Izby Rolniczej wynika, że wynik finansowy uprawy buraka cukrowego wg cen z lutego 2008 r. przy plonie $40 \text{ t} \cdot \text{ha}^{-1}$ wynosi zaledwie $57,26 \text{ zł} \cdot \text{ha}^{-1}$ (tab. 6).

Tabela 6

Kalkulacja kosztów uprawy buraków cukrowych w 2007 r. przy plonie 40 t · ha⁻¹ (zł · ha⁻¹)

Nakład	Jednostka	Ilość	Cena	Wartość
1	2	3	4	5
1. Materiał siewny	j. s.	1,3	474,00	616,20
2. Nawożenie:				
Saletra amonowa	dt	3,5	91,20	319,20
Polifoska 6-20-30	dt	4	145,55	582,20
Ca/Mg co 4 lata	t	3	45,72	34,29
Razem nawożenie				935,69
3. Ochrona roślin:				
Betanal Progress 274 OF	kg (l)	3	180,18	540,54
Kemifam Super 160 EC	kg (l)	2,5	36,20	90,50
+ Kemiron 500 SC	kg (l)	0,8	112,75	90,20
Bi 58 Nowy	kg (l)	0,8	36,00	28,80
Razem ochrona				750,04
4. Usługi:				
Siewnik punktowy Gama	h	1,5	65,00	97,50
Kombajn buraczany	h	10	120,33	1203,30
Razem usługi				1300,80
5. Praca ciągnika				
Podorywka	h	1,4	39,71	55,59
Bronowanie	h	0,6	32,54	19,53
Orka przedzimowa	h	3	46,87	140,61
Bronowanie	h	0,6	39,71	23,82
Wysiew nawozów (3 x)	h	2,1	32,54	68,34
Oprysk herbicydem	h	0,6	32,54	19,53
Uprawa przedsiewna (2 x)	h	3	39,71	119,12
Uprawa międzyrzędowa	h	2	32,54	65,09
Oprysk herbicydem (2 x)	h	1,2	32,54	39,05
Odbiór korzeni od kombajnu	h	2	39,71	79,41
Transport zewnętrzny	h	17	39,71	675,02
Razem praca ciągnika		33,5		1305,11
6. Podatek				145,73
7. OC rolników				3,80
Razem koszty bezpośrednie				5057,36
8. Koszty ogólnogospodarcze				814,82
w tym amortyzacja				715,53
9. Koszt pracy ludzkiej	h	83,5	7,00	584,50
Suma kosztów				6456,68

cd. tabeli 6

1	2	3	4	5
Wartość produkcji				
Produkt główny (netto)	dt	400	11,24	4496,00
Ryczałtowy zwrot VAT	%	5	0,56	224,80
Cena brutto	zł · dt ⁻¹			11,80
Koszt produkcji	zł · dt ⁻¹			16,14
Dopłata bezpośrednia	zł · ha ⁻¹			301,54
Płatność cukrowa	zł · t ⁻¹		37,29	1491,60
Suma przychodów	zł			6513,94
Wynik finansowy	zł · ha ⁻¹			57,26
Zdolność odtworzenia majątku gospodarstwa	%			108,00

Źródło: <http://www.wir.org.pl/kalk/buraki.htm> (luty 2008).

Wyniki te przeczą wynikom wcześniejszych ekspertyz, że po zakończeniu reformy buraki cukrowe pozostaną nadal jednym z najbardziej opłacalnych kierunków produkcji rolniczej i z przyczyn ekonomicznych rolnicy nie będą rezygnowali z uprawy [Smoleński i in. 2006, s. 28]. Zgodnie z wyliczeniami tych autorów uprawa buraków miała pozostać najbardziej dochodowym kierunkiem produkcji roślinnej, gdyż dochód rolniczy netto z uwzględnieniem dopłat bezpośrednich miał być ponad dwukrotnie wyższy niż przed integracją.

Można podejrzewać, że wnioski złożyli rolnicy, którzy potrafią liczyć, albo/i producenci drobni, którzy uzyskując niskie plony i ze względu na posiadany mały limit nie widzą dla siebie miejsca w produkcji buraka.

Pogorszeniu opłacalności uprawy buraków w 2007 r. towarzyszyło jednocześnie gwałtowne poprawienie opłacalności uprawy zbóż, a w mniejszym stopniu rzepaku, co zwróciło uwagę rolników.

Drugą grupą, to natomiast rolnicy, którzy chcą nadal uprawiać buraki. Było to najbardziej widoczne podczas protestów plantatorów Krajowej Spółki Cukrowej w rejonach Cukrowni Łapy i Lublin. Potwierdziły się więc wcześniejsze przypuszczenia wielu ekspertów, że z uprawy buraków cukrowych będą musieli zrezygnować plantatorzy w wyniku likwidacji cukrowni oraz właściciele gospodarstw o małej skali produkcji, z którymi cukrownie nie będą chciały zawierać kontraktów [Smoleński i in. 2006, s. 28].

Przyjmując, że rolnik ma limit produkcyjny w wysokości 30 t cukru może otrzymać od 259,38 (bez demontażu maszyn w cukrowni) do 300,00 euro za tonę (demontaż urządzeń). Przy kursie 1 euro = 3,50 zł, oznacza to, że rolnik otrzyma od 27 234,90 do 31 500,00 zł.

Tymczasem wymagania wobec plantatorów, którzy pozostaną przy uprawie buraków będą coraz wyższe. Mianowicie uzyskiwaniu coraz większych plonów cukru będzie musiało towarzyszyć obniżanie kosztów produkcji [Artyszak 2006, s. 15]. Na tegorocznym spotkaniu doradców LIZ, które odbyło się w nadreńskiej miejscowości Niederkassel sformułowano cele, które trzeba osiągnąć w 2015 r.: plon cukru $15 \text{ t} \cdot \text{ha}^{-1}$ przy kosztach uprawy $15 \text{ euro} \cdot \text{t}^{-1}$ buraków [<http://www.liz.pl>]. Wg ekspertów z Francji, Szwecji, Anglii, Holandii, Niemiec i Polski w następnych 8 latach konieczne i możliwe jest znaczące zwiększenie produktywności w uprawie buraków cukrowych.

Do ważniejszych czynników umożliwiających osiągnięcie tych celów można zaliczyć:

- postęp genetyczny,
- zmianę klimatu,
- zmiany strukturalne (w kierunku lepszych plantatorów),
- szybki transfer wiedzy do praktyki (modele i programy doradcze),
- wczesny siew i szybki wzrost roślin,
- minimalizację strat przy zbiorze i przechowywaniu buraków,
- kontrola kosztów (uproszczone techniki uprawy, lepszy management).

W kwietniu 2008 r. okazało się, że koncerny cukrowe mają kłopoty z zabezpieczeniem bazy surowcowej, bo wielu rolników nie zamierzało uprawiać buraków, mimo że nie złożyli wniosku o rezygnację z prawa do uprawy. Jednocześnie domagali się zwiększenia ceny skupu, tak jak np. stało się w Niemczech, gdzie wzrosła do $33 \text{ euro} \cdot \text{t}^{-1}$ buraków [Artyszak 2008]. Sytuacja taka może spowodować, że Polska stanie się importerem netto cukru, bo produkcja krajowa w 2008 r. będzie mniejsza od zapotrzebowania.

Wnioski

1. Pierwszy rok funkcjonowania reformy nie przyniósł oczekiwanych zmian w ograniczeniu produkcji cukru w UE, w tym w Polsce. Dopiero znaczne zwiększenie rekompensat dla producentów cukru i rolników w 2007 r. w połączeniu z obniżeniem cen skupu spowodowało wzrost zainteresowania ograniczeniem produkcji cukru i uprawą buraka cukrowego.
2. Brak opłacalności uprawy buraka cukrowego w 2007 r. spowodował problemy producentów z cukru z zakontraktowaniem potrzebnego arealu tej rośliny. Może to spowodować, że Polska stanie się importerem netto cukru już w 2008 r.

Literatura

- ARTYSZAK A.: *Wpływ reformy rynku cukru na sytuację cukrownictwa i plantatorów buraka cukrowego w Polsce*. Problemy rolnictwa światowego, t. XV, Wyd. SGGW, Warszawa 2006, s. 11–15.
- ARTYSZAK A.: *Pierwsze efekty reformy rynku cukru w UE i Polsce*. Problemy rolnictwa światowego, t. XVII. Wyd. SGGW Warszawa, 2007a, s. 167–172.
- ARTYSZAK A.: *Skutki pierwszego roku reformy rynku cukru dla polskich plantatorów na przykładzie gospodarstwa pana Witolda Ferensa*. Roczn. Nauk. SERiA, t. IX zes. 3, 2007b, s. 7–9.
- ARTYSZAK A. *Informacja własna*. 2008.
<http://www.arr.gov.pl>
<http://www.liz.pl>
<http://www.polski-cukier.pl>
<http://www.wir.org.pl>
- KLIMCZUK B.: *Skutki reformy rynku cukru w Europie. [w:] Alternatywne wykorzystanie buraka cukrowego w świetle reformy rynku cukru*. (red. Artyszak A., Wyszynski Z). Wyd. Wieś Jutra, Warszawa, 2007a, s. 5–10.
- KLIMCZUK B.: *Rynek cukru Unii Europejskiej w trzy lata po rozszerzeniu*. Mat. konf. „Rynki rolne Unii Europejskiej – trzy lata po rozszerzeniu”. Wyższa Szkoła Zarządzania i Administracji w Zamościu, 2007b, s. 53–57.
- PODLASKI S.: *Przyczyny i skutki wprowadzenia reformy rynku cukru w UE. [w:] Reforma rynku cukru w UE. Perspektywy dla Polski* (red. Podlaski S.). Materiały konferencyjne. Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2005, s. 12–46.
- ROZPORZĄDZENIE RADY (WE) nr 318/2006 z 20 lutego 2006 r. w sprawie wspólnej organizacji rynków w sektorze cukru (Dz. Urz. WE L. 58, z 28.02.2006 r., s. 1–31.).
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 319/2006 z 20 lutego 2006 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1782/2003 ustanawiające wspólne zasady dla systemów wsparcia bezpośredniego w ramach wspólnej polityki rolnej i ustanawiające określone systemy wsparcia dla rolników (Dz. Urz. WE L 58 z 28.02.2006 r., s. 32–41.).
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 320/2006 z 20 lutego 2006 r. ustanawiające tymczasowy system restrukturyzacji przemysłu cukrowniczego we Wspólnocie i zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1290/2005 w sprawie finansowania wspólnej polityki rolnej (Dz. Urz. WE L 58 z 28.02.2006 r., s. 42–50.).
- Rozporządzenie Komisji (WE) NR 968/2006 ustanawiające szczegółowe zasady wykonania rozporządzenia Rady (WE) nr 320/2006 ustanawiającego tymczasowy system restrukturyzacji przemysłu cukrowniczego we Wspólnocie (Dz. Urz. WE L 176 z 30.6.2006 r., s. 32–43.).
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 1260/2007 z dnia 9 października 2007 r. zmieniające rozporządzenie Rady (WE) nr 318/2006 w sprawie wspólnej organizacji rynków w sektorze cukru. (Dz. U. WE L. 283 z dnia 27.10.2007 r., s. 1–7).
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 1261/2007 z dnia 9 października 2007 r. zmieniające rozporządzenie Rady (WE) nr 320/2006 ustanawiające tymczasowy system restrukturyzacji

przemysłu cukrowniczego we Wspólnocie. (Dz. U. WE L. 283 z dnia 27.10.2007 r., s. 8–12.).

Rozporządzenie Rady (WE) nr 1264/2007 z dnia 26 października 2007 r. zmieniające rozporządzenie Rady (WE) nr 968/2006 ustanawiające szczegółowe zasady wykonania rozporządzenia Rady (WE) nr 320/2006 ustanawiającego tymczasowy system restrukturyzacji przemysłu cukrowniczego we Wspólnocie. (Dz. U. WE L. 283 z dnia 27.10.2007 r., s. 16–24.).

SMOLEŃSKI Z., CHUDOBA Ł., SZAJNER P.: *Ocena skutków reformy Wspólnej Organizacji Rynków w sektorze cukru w Unii Europejskiej dla polskich plantatorów buraków cukrowych, producentów i konsumentów cukru.* Ekspertyza przygotowana na zlecenie Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej-Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa, 2006, s.1–30.

ZWIĄZEK PRODUCENTÓW CUKRU: *Stan i perspektywy branży cukrowniczej w Polsce. Przyczyny i skutki zmian w reformie unijnego rynku cukru.* Pokampanijna konferencja STC Warszawa 22.02.2008, s.1–32.

CHANGES IN PRODUCTION OF SUGAR AND SUGAR BEETS IN POLAND AN THE EUROPEAN UNION DUE TO THE REFORM OF SUGAR MARKET

Abstract

In presented paper changes in the sugar production and in the nursery of the sugar beet in the EU brought about were described with implementing the reform of the market of the sugar. An too small interest in limiting the sugar production in 2007 caused the yr the European Commission modified principles of the reform and a possibility of the resignation led farmers from the right into the cultivation of the sugar beet in exchange for high bonuses in the framework of the so-called farmer's initiative. At the same time they enabled sugar factories to assume this initiative under the condition of limiting the sugar production, in case of Poland, by the 13.5%. All sugar concerns took advantage of this possibility. However it turned out, that considerable part of farmers, on account of the low profitability of the cultivation of the sugar beet, doesn't want to plant this plant. In April 2008 yr, sugar concerns had a problem with contracting the essential amount of the raw material. Therefore they persuaded farmers which relinquished their right to the cultivation to produce the raw material in frames of the limit of the sugar factory. However such a situation can cause, that Poland will become the net importer of the sugar, or else the domestic production in 2008 will be shorter than the demand.

Iwona Kowalska

Katedra Ekonomiki Edukacji, Komunikowania i Doradztwa
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Zagrożenia wsparcia unijnego na rzecz rozwoju kapitału ludzkiego na obszarach wiejskich

Wstęp

Polska rozpoczynając proces inwestycji w kapitał ludzki w nowej perspektywie UE korzysta z doświadczeń poprzedniego okresu programowania obejmującego lata 2004–2006. Doświadczenia te dotyczą m.in. realizacji Europejskiej Strategii Zatrudnienia silnie determinowanej skalą inwestycji w kapitał ludzki¹. Co roku Polska jest zobligowana złożyć raport z realizacji polityki zatrudnienia. Aktualny problem zagospodarowania występujących na wsi nadwyżek rąk do pracy jeszcze bardziej pogłębi się w wyniku procesu modernizacji sektora rolnego, którego Unia się domaga². Właściciele małych gospodarstw rolnych będą zmuszeni poszukiwać nowych źródeł dochodów w sektorze pozarolniczym. Z kolei właściciele większych gospodarstw rolnych chcący dalej utrzymywać

¹Członkowie Unii Europejskiej winni uwzględniać w swych politykach:

1. Aktywne i zapobiegawcze działania w stosunku do bezrobotnych i biernych zawodowo.
2. Tworzenie miejsc pracy i rozwijanie przedsiębiorczości.
3. Promocję adaptacyjności i mobilności na rynku pracy.
4. Promocję rozwoju kapitału ludzkiego i kształcenia przez całe życie.
5. Wzrost podaży pracy i promocję aktywnego starzenia się.
6. Równość szans kobiet i mężczyzn.
7. Wspieranie integracji i zwalczanie dyskryminacji osób niepełnosprawnych na rynku pracy.
8. Uczynienie pracy opłacalną poprzez stosowanie zachęt do zwiększania atrakcyjności pracy.
9. Przekształcanie nielegalnej pracy w legalne zatrudnienie.
10. Zmniejszanie regionalnych różnicowań w zatrudnieniu.

²Liczba gospodarstw będzie maleć w grupach obszarowych od 2 do 20 ha rolnych przy czym tempo tego procesu będzie najsilniejsze wśród jednostek o areale od 10 do 15 ha użytków rolnych. Jednocześnie wzrośnie liczba gospodarstw najmniejszych (1 do 2 ha) oraz 30 hektarowych i większych, przy czym tempo powiększania się jednostek powyżej 30 ha będzie ponad dwuipółkrotnie większe niż tych o obszarze do 2 ha. Tym samym relatywnie silniej zaznaczy się polaryzacja obszarowa gospodarstw. Poza tym około 90 tys. jednostek zmniejszy do 2015 roku swoją wielkość, dostosowując areal użytkowanych gruntów rolniczych do potrzeb rodziny, głównie samozaopatrzeniowych (prognoza IERiGŻ, 2006).

się z pracy na roli i pobierający dopłaty bezpośrednie z UE będą musieli udowodnić, że ich gospodarstwa spełniają standardy UE w zakresie:

- środowiska naturalnego,
- zdrowia publicznego, zdrowia zwierząt i zdrowotności,
- dobrostanu zwierząt w zakresie ochrony: cieląt, świń, zwierząt gospodarskich (Kowalska 2007, s. 46).

Dlatego tak ważne jest, by środki UE zaplanowane na lata 2007–2013 na dokształcanie i przekwalifikowanie zawodowe rolników zostały w pełni i należycie wykorzystane. Są to pokaźne kwoty. Polska otrzyma 11,4 mld EUR na realizację Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (PO KL), w tym 9,7 mld EUR stanowić będzie wkład finansowy UE (stanowi to ok. 14,4% całości środków przeznaczonych na realizację Programów Operacyjnych na lata 2007–2013). Ponadto w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW), który pochłonie 17,21 mld EUR przewidziano również środki na inwestycje w kapitał ludzki w osi 1 działania 114: Korzystanie z usług doradczych przez rolników oraz posiadaczy lasów (400 mln EUR) oraz działania 111: Szkolenia zawodowe dla osób zatrudnionych w rolnictwie i leśnictwie (50 mln EUR).

Zagrożeniem dla nowej perspektywy unijnej byłoby powielanie błędów związanych z absorpcją funduszy strukturalnych w latach 2004–2006. Celem artykułu jest zatem próba identyfikacji źródeł barier w absorpcji środków z Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS) na kształcenie ustawiczne mieszkańców wsi.

Metodyka badań

Zaprezentowany katalog barier absorpcyjnych EFS stanowi fragment szerszego opracowania będącego wynikiem realizacji grantu Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego pt.: Rola funduszy strukturalnych w budowie gospodarki opartej na wiedzy (kształcenie ustawiczne)³. Analiza źródeł barier w I perspektywie Unijnej 2004–2006 została przeprowadzona pod kątem:

1. Instytucjonalnym obejmującym: zakres kompetencji podmiotów zaangażowanych w procedurę ubiegania się o fundusze unijne, procedurę ogłaszania konkursów /przetargów, przyjmowania wniosków od potencjalnych projektodawców, powoływania i organizacji prac Komisji Oceny Projektów, ocenę formalną i weryfikację składanych wniosków, wybór projektów, podpisywanie umów z projektodawcami, monitorowanie realizacji projektów, wypłatę dotacji projektodawcom, przekładanie wniosków o refundację z EFS, przygotowywanie

³Umowa nr 0208/H03/2007/32.

i przedkładanie Instytucji Pośredniczącej kwartalnych, rocznych oraz końcowych raportów z realizacji działania.

2. Finansowym obejmującym: gromadzenie danych, sprawdzanie i kontrolę wydatków z EFS, monitorowanie i kontrolę poprawności zakwalifikowanych wydatków do finansowania z EFS, kontrolę przestrzegania procedur i zasad dostarczania pomocy z EFS na wszystkich poziomach wdrażania Sektorowego Programu Operacyjnego Rozwój Zasobów Ludzkich (SPO RZL) oraz Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego (ZPORR).

Uzyskanie danych było możliwe dzięki przeprowadzeniu w 2007 r. wywiadów kierowanych z przedstawicielami instytucji:

- 1) Płatnika – Departament Obsługi Funduszy Pomocowych w Ministerstwie Finansów;
- 2) Zarządzającej – Departament Zarządzania EFS w Ministerstwie Rozwoju Regionalnego;
- 3) Komitetu Monitorującego SPO – RZL i ZPORR;
- 4) Komitetu Sterującego;
- 5) Monitorująco – kontrolnej EFS;
- 6) Pośredniczącej – Departament Funduszy Strukturalnych w Ministerstwie Edukacji Narodowej;
- 7) Wdrażającej – Biuro Wdrażania EFS w Ministerstwie Edukacji Narodowej; Wojewódzki Urząd Pracy;
- 8) Beneficjenta końcowego – Departament Kształcenia Ogólnego i Specjalnego (Wydział Informatyzacji) w Ministerstwie Edukacji Narodowej;
- 9) Beneficjenta ostatecznego (projektodawcy).

Ponadto przy opracowywaniu analizy wykorzystano:

- ustawodawstwo UE i polskie;
- podręczniki procedur instytucji: zarządzającej, pośredniej i wdrażającej;
- literaturę przedmiotu.

Przedmiotem analizy były trzy programy finansowane z EFS i związane z kształceniem ustawicznym beneficjentów z terenów wiejskich:

- priorytet II SPO – RZL działanie 2.2. – schemat a: Zwiększenie wykorzystania technologii informacyjnych i komunikacyjnych w procesie kształcenia, w poradnictwie i doradztwie zawodowym oraz modernizacja wyposażenia dydaktycznego (tryb pozakonkursowy),
- priorytet II SPO – RZL działanie 2.1. – schemat a: Zmniejszenie dysproporcji edukacyjnych pomiędzy wsią a miastem – Centra kształcenia na odległość (tryb pozakonkursowy),
- priorytet II ZPORR działanie 2.3. Reorientacja zawodowa osób odchodzących z rolnictwa (tryb konkursowy).

Źródła barier w absorpcji EFS na potrzeby kształcenia ustawicznego

W wyniku przeprowadzonej analizy zidentyfikowano następujące typy barier w absorpcji EFS: prawne, proceduralne, związane z niepełną zdolnością instytucjonalną jednostek uczestniczących w systemie wdrażania, finansowe, związane z brakiem wystarczającej wiedzy i umiejętności po stronie beneficjentów, ekonomiczne.

Barierę prawne

W Polsce nie powstała jedna ustawa pozwalająca kompleksowo unormować problematykę kolejnych etapów zarządzania funduszami europejskimi. Podstawy prawne tworzone są równolegle przez dwa główne ośrodki w zakresie swych kompetencji: ministra finansów (odpowiadającego za unormowanie w ustawie o finansach publicznych) i ministra rozwoju regionalnego. Stąd też w każdym z nich tworzy się odrębne, poniekąd, konkurencyjne centrum legislacji, tworzące specyficzny zbiór regulacji prawnych i zarządzania środkami finansowymi w ramach polityki regionalnej (Chojna-Duch 2007, s. 35). Nie dziwi więc fakt, że Ustawa o finansach publicznych i rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego w sprawie wydatków związanych z realizacją programów operacyjnych nie są dostosowane do potrzeb sprawnego planowania i wydatkowania środków strukturalnych. Najważniejsze problemy obejmują:

1. Brak dotacji wieloletnich – dotację rozwojową należy zwrócić na koniec roku budżetowego, przy czym obowiązek ten obejmuje zarówno środki polskie jak i unijne.
2. Nadmiernie sztywne przepisy dotyczące zaliczek na poczet dotacji rozwojowej:
 - 2.1. Konieczność rozliczenia zaliczki na koniec roku praktycznie oznacza, że będą one mogły być pobierane tylko na 3 kwartały roku kalendarzowego – będzie to stanowiło problem dla różnych grup beneficjentów.
 - 2.2. Ograniczona jest możliwość wykorzystania zaliczki otrzymywanej na poczet dotacji na zaliczki dla wykonawców (prawo przyznane wyłącznie instytucjom rządowym, wysokość zaliczki ograniczona do 20% kwoty umowy).
 - 2.3. Obowiązek rozliczenia 70% transzy zaliczki przez beneficjenta przed kolejną wypłatą skutkowało problemami z płynnością finansową beneficjentów i zakłóceniami w realizacji projektów.
 - 2.4. Sztywne reguły dotyczące zabezpieczeń mogą stwarzać poważne problemy dla różnych kategorii beneficjentów (głównie organizacji pozarządowych).

Istotne jest także niedostosowanie klasyfikacji wydatków budżetowych do specyfiki wydatków na realizację projektów współfinansowanych ze środków strukturalnych. Problem występuje na dwóch poziomach. W przypadku niektórych działań planowane wydatki należą do więcej niż jednego działu budżetu państwa. Oznacza to konieczność zaplanowania wydatków w ramach takiego działania w rozbiciu na dwa działy. Gdy wydatki te będą dokonywane w ramach trybu konkursowego, w którym mogą uczestniczyć podmioty mieszczące się w różnych działach, trafne ich zaplanowanie w takim podziale nie jest możliwe. Oznaczać to może konieczność uzyskiwania zgody Komisji Finansów Publicznych Sejmu RP na przesunięcia wydatków pomiędzy działami w trakcie roku budżetowego. Kolejny poziom klasyfikacji budżetowej powodujący problemy to poziom paragrafów. Kluczowe w tym zakresie są problemy wynikające z konieczności stosowania istniejącej klasyfikacji do wydatków niewygasających, w odniesieniu do których nie ma możliwości przesunięć pomiędzy poszczególnymi kategoriami wydatków. Najczęściej przytaczanym przykładem niepotrzebnego skomplikowania klasyfikacji paragrafów jest wymóg planowania wydatków na dotacje w podziale na dotacje dla stowarzyszeń (par. 282) i fundacji (par. 281), podczas gdy nie jest możliwe przewidzenie przed rozstrzygnięciem odpowiedniego konkursu, jaka będzie forma prawna instytucji, które otrzymają dotacje. To samo dotyczy dotacji dla gmin i powiatów, które również w niektórych działaniach mogą ubiegać się o środki w ramach tego samego konkursu. Wreszcie podział kolejnego stopnia w ramach paragrafów klasyfikacji budżetowej – na wydatki stanowiące współfinansowanie (oznaczane czwartą cyfrą 9) oraz wydatki finansowane ze środków unijnych (oznaczane czwartą cyfrą 8) nie wydaje się uzasadnione w sytuacji, w której wkład wspólnotowy będzie rozliczany na poziomie działania, a nie pojedynczego projektu.

Wątpliwości może też budzić moc prawna wytycznych Ministerstwa Rozwoju Regionalnego jako obowiązującego źródła prawa. Problem ten był podnoszony przez Rządowe Centrum Legislacji na etapie prac nad projektem ustawy o zasadach prowadzenia polityki rozwoju, jest też przedmiotem skargi Rzecznika Praw Obywatelskich do Trybunału Konstytucyjnego. Ewentualne stwierdzenie nieskuteczności wytycznych jako sposobu określania szeregu zasad funkcjonowania systemu może doprowadzić do poważnych zakłóceń w realizacji programów operacyjnych.

Bariery proceduralne

Problemy dotyczące systemu oceny i wyboru projektów dotyczą m.in. kwalifikacji członków komisji oceny projektów oraz panelu ekspertów. Rzadko np. korzystano z usług ekspertów zewnętrznych, co nie pozostawało bez wpływu na jakość procesu wyboru projektów. Rozmówcy wskazywali ponadto na zagrożenie

nie nacisków politycznych w procesie selekcji projektów. Wskazywano na negatywną rolę Komitetu Sterującego w procesie wyboru projektów, objawiającą się m.in. w przyjęciu za główne kryterium wyboru projektów niskiego ich kosztu, a nie ich jakości (by w ten sposób udzielić wsparcia możliwie dużej liczbie beneficjentów). Pojawiały się również problemy związane z niedoskonałością zdefiniowania kryteriów wyboru projektów, co utrudniało ich wybór.

Wprowadzenie szerokiej możliwości odwoławczych dla projektodawców może też utrudniać sprawną i terminową realizację procedury oceny, wyboru projektów i podpisywania umów o dofinansowanie. Wytyczne w zakresie procedury odwoławczej dla wszystkich programów operacyjnych Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 14 sierpnia 2007 r. stwierdzają, że wnioskodawca, w przypadku odrzucenia jego wniosku, ma możliwość wniesienia protestu oraz wniosku o ponowne rozpatrzenie sprawy. Protest może dotyczyć każdego etapu oceny projektu i jej wyników, zarówno w zakresie formalnym, jak i merytorycznym.

Utrudnienia w dostępie do finansowania związane są także z wysokimi wymaganiami opracowania wniosku oraz dołączania dużej liczby wymaganych załączników (często kosztownych). Respondenci zwrócili również uwagę, że zbyt wąskie określenie kategorii projektodawców może skutkować ich marginalizacją w zakresie dostępności środków unijnych. Zbyt ogólne zdefiniowanie projektów szkoleniowych w uzupełnieniach programów powoduje, że finansowane szkolenia mają głównie charakter ogólny. Brakuje ich dopasowania do specyfiki różnych branż gospodarki oraz bezpośredniego odniesienia do praktyki funkcjonowania poszczególnych przedsiębiorstw (np. w województwie lubelskim w ramach dz. 2.3. ZPORR oferowano rolnikom szkolenie: barman z jęz. angielskim, które nie cieszyło się zainteresowaniem w przeciwieństwie do oferty szkolenia z kursem prawa jazdy kat. C+E na które utworzono wiele list rezerwowych). Szkolenia specjalistyczne oferowane w ramach projektów otwartych koncentrują się na przekazaniu wąsko zakrojonych umiejętności (np. spawacz) i nie wnoszą one istotnego wkładu w rozwój społeczeństwa informacyjnego. Rozwój kadr gospodarki następuje w sposób nieskoordynowany, nie zrównoważony terytorialnie i sektorowo. Największy problem, jaki generuje przyjęta forma wsparcia to trudność w określeniu stopnia zaspokojenia potrzeb w określonych branżach i zidentyfikowania obszarów, w jakich potrzeby są nadal bardzo rozbudzone a brakuje wsparcia. Pomoc jest adresowana w sposób wycinkowy i rozproszony, a nie w sposób racjonalny, zgodnie z przyjętą strategią rozwoju.

Inna kategoria problemów związana jest z realizacją umów. Wynika ona m.in. z konieczności aneksowania umów z bardzo licznych powodów. Przykładem mogą być oszczędności przetargowe w ramach ZPORR. Paragraf 17 umowy o dofinansowanie projektu dopuszcza możliwość wprowadzenia zmian pomiędzy kategoriami wydatków, przy czym przesunięcia dotyczące kategorii

wydatków do 5% całkowitej wartości projektu ustalonej we wniosku mogą być dokonywane bez zgody instytucji pośredniczącej. Drugie i każde kolejne przesunięcie dotyczące kategorii wydatków, w przypadku gdy wszystkie dokonane w ramach projektu zmiany łącznie przekraczają 5% całkowitej wartości projektu, wymagają zmiany umowy w formie aneksu albo ponownej oceny przez regionalny komitet sterujący – gdy wszystkie dokonane w ramach projektu zmiany łącznie przekraczają 15% całkowitej wartości projektu (Jawor 2007, s. 76–77). Wielopoziomowa struktura instytucjonalna zaangażowana w proces płatności bardzo wydłuża czas potrzebny dla dokonania płatności z konta programu. Wielość podmiotów uczestniczących w obsłudze EFS negatywnie wpływa na szybkość obiegu dokumentów. Dotyczy to w szczególności udzielania odpowiedzi na pytania i wątpliwości innych instytucji, co skutkuje opóźnieniami w podejmowaniu decyzji i dokonywaniu płatności.

Bariery związane z niską zdolnością instytucjonalną jednostek należących do systemu wdrażania

Niedobór kadr zaangażowanych w obsługę funduszy strukturalnych jest szczególnie dotkliwy w wydziałach odpowiedzialnych za rozliczenia finansowe oraz kontrolę. Ten stan rzeczy nie pozostaje bez wpływu na terminy przekazywania płatności do beneficjentów. Niestety braki w wiedzy wśród pracowników mnożą kolejne utrudnienia proceduralne.

Z kolei problemy związane z systemem informatycznym monitoringu i kontroli (SIMIK) dotyczą:

1. Nadmiernie zaostrej polityki bezpieczeństwa, nieadekwatnej do istniejących zagrożeń oraz skutkującej m.in. utrudnieniami w pracy.
2. Brakiem dobrych narzędzi analitycznych.
3. Nienadążaniem zmian wprowadzanych w SIMIK za zmianami wprowadzanymi w obowiązujących procedurach, efektem czego jest brak aktualności systemu.

Niesprawny system kontroli nie jest w stanie skutecznie zwalczać nieprawidłowości. Brakuje spójności w zakresie:

1. Przeglądu i opiniowania rocznych planów kontroli instytucji właściwej do spraw prowadzenia kontroli wyrywkowej oraz akceptacji rocznych planów kontroli instytucji zarządzających.
2. Koordynacji kontroli realizowanych w obszarze funduszy strukturalnych przez właściwe instytucje.
3. Oceny efektywności realizowanych kontroli.
4. Opiniowania sprawozdań i raportów z wyników kontroli w obszarze funduszy strukturalnych przekazywanych do Komisji Europejskiej.

Ograniczona skuteczność systemu zwalczania nieprawidłowości wynika również z faktu, iż jest on nastawiony na wykrywanie nieprawidłowości rozu-

mianych jako błędy i oszustwa, natomiast nie dysponuje on skutecznymi narzędziami do wykrywania przestępstw natury korupcyjnej oraz do zapobiegania takim przestępstwom.

Kolejny problem wiąże się z brakiem wymiany informacji i współpracy pomiędzy instytucjami z systemu wdrażania, co uwidacznia się np. w braku spójnego stanowiska w analogicznych kwestiach, różnych wymogach w stosunku do tego samego typu projektów lub beneficjentów. Występują także problemy z polityką informacyjną prowadzoną przez instytucje zaangażowane w obsługę EFS.

Sz szczególnie krytycznie oceniane elementy polityki informacyjnej w stosunku do projektodawców to np. trudności w dotarciu do konkretnej informacji (brak przyjaznej dla użytkownika informacji na stronach internetowych), udzielanie informacji błędnych lub nieprecyzyjnych), zbyt późne przekazywanie informacji.

Bariery finansowe

Bariery finansowe utrudniające korzystanie z EFS dotyczą głównie organizacji pozarządowych. Problem ten obejmuje dwa zagadnienia:

1. Dla części organizacji pozarządowych barierą w ewentualnym aplikowaniu o fundusze strukturalne były wymogi związane z finansowaniem projektu. Uzależnienie wielkości finansowania, jakie organizacja może otrzymać na projekt realizowany ze środków SPO RZL od wysokości uzyskiwanych przez nią przychodów sprawia, że znaczna część organizacji znajdowała się poza gronem potencjalnych projektodawców.
2. Dla organizacji pozarządowych, których budżet i skala prowadzonej działalności odpowiadają warunkom programów finansowanych z funduszy strukturalnych, szczególnie istotnym problemem jest ryzyko utraty płynności finansowej projektu, związane z zasadą przekazywania dotacji w kolejnych transzach, wypłacanych po rozliczeniu przez organizację dużej części dotychczas otrzymanej kwoty. Możliwość wystąpienia od samego początku realizacji projektu opóźnień w przekazywaniu środków przez Instytucje Wdrażające grozi poważnymi trudnościami w realizacji projektu, a nierzadko również w funkcjonowaniu całej organizacji. Pierwsze opóźnienia w stosunku do harmonogramu projektu zdarzają się już na etapie podpisywania umowy z Instytucją Wdrażającą, co wiąże się z opóźnieniem przekazania pierwszej transzy środków, która powinna zostać wypłacona w ciągu 60 dni od momentu złożenia poprawnego wniosku o płatność. W praktyce zdarza się, że pieniądze są przekazywane dopiero po kilku miesiącach od planowanego terminu rozpoczęcia projektu (czyli w przypadku niektórych krótkotrwałych projektów wręcz po zakończeniu ich realizacji).

Bariery po stronie beneficjentów

Brak odpowiednio przygotowanych kadr, w połączeniu z często występującą ich rotacją, skutkuje trudnościami na wszystkich etapach korzystania ze środków strukturalnych, tzn.:

1. Prawidłowym przygotowaniu projektów i związanej z nimi dokumentacji.
2. Przygotowywaniu dokumentacji i prowadzeniu postępowań o zamówienia publiczne (w przypadkach, gdy jest to wymagane).
3. Właściwym dokumentowaniu realizowanych działań.
4. Rozliczaniu projektów i przygotowywaniu wniosków o płatność – z reguły składane wnioski zawierają błędy i wymagają niekiedy kilkakrotnych poprawek, co oczywiście znacznie spowalnia przepływy finansowe.

Ponadto często beneficjenci nie wypełniają zobowiązań wynikających z zapisów umowy o dofinansowanie. Odstępstwa od umów ze strony beneficjentów dotyczą przede wszystkim:

1. Wprowadzania zmian do projektów, zgłaszanych z opóźnieniem w stosunku do terminów przewidzianych w umowie lub w ogóle brak informacji od beneficjentów na temat zmian wprowadzanych do projektu lub zgłaszanie zmian bezpośrednio przed zakończeniem realizacji.
2. Realizacji projektu niezgodnie z harmonogramem rzeczowo-finansowym.
3. Zmiany wysokości planowanych do osiągnięcia wskaźników realizacji projektów.
4. Dostarczanie sprawozdań z opóźnieniem, sporządzanie ich w sposób lakoniczny lub nie przedstawianie faktycznego stanu realizacji projektu.

Bariery rynkowe

Spadki kursu walutowego euro wywołują wzrost obciążeń budżetowych państwa przy obsłudze EFS w Polsce. W przypadku wejścia do strefy euro takie ryzyko zmiennego kursu walutowego będzie ponosił beneficjent. Wydaje się, że ten fakt jest aktualnie w niewystarczający sposób uświadamiany beneficjentom, a może być traktowany jako ważna determinanta startowania w konkursach.

Wnioski

Program naprawczy absorpcji środków z Europejskiego Funduszu Społecznego na rzecz rozwoju kapitału ludzkiego na obszarach wiejskich (w kontekście kształcenia ustawicznego) powinien być skoncentrowany na:

- usunięciu barier zidentyfikowanych w pierwszym okresie programowania UE w latach 2004–2006 w procedurze alokacji środków na projekty,

- przeprowadzaniu prac analitycznych związanych z zaproponowaniem alternatywnego sposobu alokacji środków – bezpośrednio na konta beneficjenta.

W pierwszym zasygnalizowanym obszarze są podejmowane konkretne działania usprawniające system absorpcji środków unijnych przekazywanych na realizację wytypowanych projektów. Można tu przykładowo wymienić wprowadzenie preselekcji projektów w celu zaoszczędzenia beneficjentom kosztów opracowania wniosków pod duże projekty inwestycyjne. Doceniając wagę tych działań warto podkreślić, że są to jednak usprawnienia istotne przede wszystkim w realizacji tzw. projektów twardych (tj. infrastrukturalnych). Natomiast inwestycje w kapitał ludzki to w zdecydowanej przewadze tzw. projekty miękkie (np. szkoleniowe). Program naprawczy w tym zakresie nie uwzględnił w ogóle strategii poprawy wskaźników rezultatu⁴, produktu⁵, a w szczególności oddziaływania⁶. Przeprowadzone przez autorkę badania wskazują na ewidentne wady obowiązującej formuły alokacji środków unijnych na projekty. Do najważniejszych mankamentów można zaliczyć:

- 1) brak zainteresowania ze strony potencjalnych beneficjentów ofertą zgłoszoną przez niektórych projektodawców,
- 2) nierównomierne rozłożenie „konsumpcji” środków z UE pomiędzy beneficjentów wsparcia,
- 3) brak partycypacji finansowej beneficjenta w kosztach realizacji projektu szkoleniowego,
- 4) zaburzona równowaga pomiędzy popytem a podażą na rynku pracy.

W drugim wskazanym obszarze działań naprawczych warto byłoby wykorzystać potencjał badawczy uczelni. Ośrodki akademickie realizując swoje zadania statutowe przygotowują opracowania, które mogłyby stanowić punkt wyjścia debat, a następnie wyznaczać kierunek zmian legislacyjnych dla potrzeb wdrożeniowych. Jedną z takich propozycji, którą warto byłoby przedłożyć do rozważenia Ministerstwu Rozwoju Regionalnego we współpracy z Ministerstwem Edukacji Narodowej jest implementacja brytyjskiego modelu Edukacyjnych Kont Osobistych (EKO). Model brytyjski EKO mógłby być z powodzeniem wdrożony w naszym kraju w warunkach realnego wsparcia unijnego dla procesu modernizacji gospodarstw rolnych. Programowanie UE na lata 2007–2013 byłoby najkorzystniejszym dla Polski okresem do podjęcia działań w tym zakresie (Ko-

⁴Wskaźniki rezultatu – wskaźniki odpowiadające bezpośrednim i natychmiastowym efektom wynikającym z programu operacyjnego. Takie wskaźniki mogą przybierać formę wskaźników materialnych (np. liczba przeszkolonych) lub finansowych (np. zmniejszenie kosztów transportu).

⁵Wskaźniki produktu – wskaźniki odnoszące się do działalności. Liczone są w jednostkach materialnych lub monetarnych.

⁶Wskaźniki oddziaływania – wskaźniki odnoszące się do konsekwencji danego programu wykraczających poza natychmiastowe efekty dla bezpośrednich beneficjentów.

walska 2007, s. 105–118). Decyduje o tym bardzo korzystny splot czynników warunkujących rozwój społeczno-ekonomiczny naszego kraju. W szczególności chodzi o synergię trzech płaszczyzn:

1. Finansowej – II okres programowania jest pierwszym i zarówno ostatnim okresem w historii naszego uczestnictwa w UE, który charakteryzuje się tak dużą skalą wsparcia finansowego dla rozwoju kapitału ludzkiego.
2. Edukacyjnej – II okres programowania w jeszcze większym stopniu niż poprzedni kładzie nacisk na inwestycje w kapitał ludzki, w tym na edukację ustawiczną; znajduje to odzwierciedlenie w określeniu podobnych priorytetów w wielu programach operacyjnych.
3. Mentalnościowej – realizacja procesu modernizacji polskiego rolnictwa jest okazją do kształtowania wśród obywateli postawy życiowej ukierunkowanej na wartość kształcenia ustawicznego. W przypadku braku implementacji EKO wartość dodana ujawniająca się w postaci autentycznego zainteresowania mieszkańców wsi ponoszeniem nakładów na kształcenie ustawiczne, zostanie zaprzepaszczone. Wynikać to będzie z faktu braku przełożenia decyzyjnego wyników badań wskazujących na to, że rolnicy:
 - 1) zostali już zapoznani z podstawowymi zasadami obsługi bankowej klienta – wynikają one chociażby z doświadczeń związanych z założeniem konta na potrzeby przekazywania dopłat bezpośrednich z UE;
 - 2) są bardziej zmotywowani do dokształcania się gdyż są świadomi utraty lub zmniejszenia wysokości dopłat bezpośrednich wskutek nie przestrzegania wytycznych unijnych (zasada współzależności cross – compliance⁷).

Literatura

- JAWOR R.: Oszczędności poprzetargowe w projektach ZPORR – procedury, problemy, rozwiązania. W: *Europejski Doradca samorządowy* 2007 nr 1, s. 76–77.
- CHOJNA-DUCH E.: Wyzwania polityki regionalnej – problemy samorządów. W: *Europejski Doradca Samorządowy* 2007 nr 1, s. 35.

⁷Takie skutki są przewidziane we Wspólnej Polityce Rolnej. Podstawą prawną dla tego typu działań ochronnych jest art. 51 Rozporządzenia Rady Nr 1698/2005 z dnia 20 września 2005 r. w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) (Dz. Urz. UE L 277/1 z 21.10.2005 r.) oraz zapisy rozporządzenia Komisji (WE) nr 1974/2006 z dnia 15 grudnia 2006 r. ustanawiającego szczegółowe zasady stosowania rozporządzenia Rady (WE) nr 1698/2005 w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) (Dz. Urz. UE L 368/15 z 23.12.2006 r.).

- KOWALSKA I.: Edukacyjne konta osobiste instrumentem rozwoju pozarolniczych funkcji wsi. W: *Turystyka w rozwoju obszarów wiejskich*. Praca pod red. I. Sikorskiej-Wolak. Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2007, s. 105–118.
- KOWALSKA I.: Financing of distance learning in rural areas by the European Social Fund. In: *Problems of world agriculture. Polish Agriculture and Food Economy within the EU Framework*. Warsaw University of Life Sciences Press, Warsaw 2007, Vol. XVI, p. 46–52.
- Podręcznik zarządzania projektami miękkimi w kontekście Europejskiego Funduszu społecznego*. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2006, s. 51–70.
- Zarządzanie projektem europejskim*. Praca pod red. M. Trockiego i B. Gruczy. PWE, Warszawa 2007, s. 43–50, 259–281.

THREATS FOR ABSORPTION OF EU FUNDS FOR SOCIAL DEVELOPMENT AT RURAL AREAS

Abstract

Poland, as a member of European Union, is responsible for implementation European Employment Strategy. In the age of changes in rural areas lifelong learning (LL), one of aspect of European Employment Strategy, is very important for economic growth. European Social Found is very useful of financing LL in Poland. The article describes difficulties in absorption process of European Social Found.

Jolanta Kondratowicz-Pozorska

Katedra Zastosowań Matematyki

Akademia Rolnicza w Szczecinie

Analiza kierunków rozwoju usług na terenach wiejskich województwa zachodniopomorskiego w latach 2000–2006

Wstęp

W wysoko rozwiniętych krajach relacja pomiędzy zatrudnieniem przy wytwarzaniu produktów a świadczeniem usług stale się zmienia na korzyść tego ostatniego. Wysoka jakość (oraz ilość) usług jest z kolei miernikiem poziomu dobrobytu i bogactwa społeczeństwa. W Polsce stosunek liczby zatrudnionych w usługach do liczby zatrudnionych ogółem w ciągu osiemnastu lat uległ znacznej poprawie. Na początku zmian gospodarczych (tj. w 1989 roku) wynosił on 0,415, w 2007 roku – 0,55. W agrobiznesie, który jest częścią gospodarki, zachodzą analogiczne zmiany. Usługi na rzecz gospodarki żywnościowej zyskują coraz większy udział zarówno pod względem liczby zatrudnionych, jak i w tworzeniu dochodu [Zatrudnieni w Polsce... 2005]. Prawidłowości te mają wolniejszy charakter w porównaniu do prawidłowości zachodzących w całej gospodarce, ale tendencja ich jest stale wzrostowa, co pozwala na stwierdzenie, że zmiany na polskiej wsi idą w pozytywnym kierunku [Kłodziński 1999].

Tematem opracowania jest analiza kierunków rozwoju usług na terenach wiejskich województwa zachodniopomorskiego w latach 2000–2006. W regionie przeprowadzono badania, które miały na celu porównanie stanu usług z roku 2000 ze stanem na 31.XII.2006 roku. Analiza polegała głównie na porównaniu liczby zatrudnionych w poszczególnych rodzajach usług (ogółem na ziemi zachodniopomorskiej i na terenach wiejskich). Kolejny etap badań polegał na przedstawieniu bezpośrednich uwag (ocen) odbiorców usług, tzn. właścicieli gospodarstw rolnych, którzy korzystali lub korzystają z usług oferowanych im w miejscu zamieszkania.

Badania zostały przeprowadzone na próbie losowej liczącej 2500 rolników oraz na podstawie danych zgromadzonych w Wojewódzkim Urzędzie Statystycznym w Szczecinie.

Tereny wiejskie w zachodniopomorskim

Według stosowanej w Polsce klasyfikacji, obszar wiejski to terytorium pozostające poza granicami administracyjnymi miast. W Unii Europejskiej i OECD o rozróżnieniu pomiędzy obszarami wiejskimi i miejskimi decyduje gęstość zaludnienia. W Unii Europejskiej przyjmuje się za obszar wiejski ten teren, jeżeli wskaźnik zagęszczenia ludności wynosi poniżej 100 osób na kilometr kwadratowy, a w OECD – poniżej 150 osób [Wilkin 2003, s. 23].

Na dzień 31.XII.2006 roku w województwie zachodniopomorskim na terenach wiejskich zamieszkiwało około 525 tysięcy osób, które stanowiły 31% populacji ludności tego regionu. W omawianym województwie można wyróżnić dwie tendencje:

- a) zmniejsza się ogólna liczba ludności (2000 r. – 1 697 935 osób, na koniec 2006 r. – 1 692 838 osób);
- b) zwiększa się natomiast liczba ludności zamieszkującej tereny wiejskie (2000 r. – 514 956 osób, 2006 r. – 524 573 osoby).

Jeżeli przyjmie się, że kierunki rozwoju gospodarki można przedstawić poprzez udział zatrudnionych w poszczególnych sektorach, to tabela 1 przedstawia sytuację umacniania się sektora usług w województwie zachodniopomorskim. Na znaczeniu traci sektor określany jako rolnictwo (spadek o 6,5 punktu w ciągu sześciu lat), natomiast zyskują pozostałe. Najwyższy wzrost zatrudnienia obserwuje się w usługach, zarówno rynkowych (wzrost o 3,6 punktu) jak i nierynkowych (o 2,5).

Zatrudnienie w przemyśle i budownictwie wykazuje tendencję rosnącą, ale w znacznie wolniejszym tempie aniżeli usługi.

Oprócz zatrudnienia jest wiele innych parametrów, które wpływają na zróżnicowanie obszarów wiejskich pod względem rozwoju społeczno-gospodarczego. W literaturze przedmiotu podkreśla się, że rozwój terenów wiejskich zale-

Tabela 1

Ludność województwa zachodniopomorskiego zatrudniona w poszczególnych sektorach gospodarki

Sektory	Procent zatrudnionych [%]	
	2000 rok	2006 rok
Rolnictwo, łowiectwo i in.	15,5	9,0
Przemysł i budownictwo	27,7	28,1
Usługi rynkowe	38,6	42,2
Usługi nierynkowe	18,2	20,7

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Rocznika Statystycznego Województwa Zachodniopomorskiego – 2007, WUS, Szczecin 2007.

ży od skumulowanych efektów czynników takich jak struktura demograficzna, poziom infrastruktury ekonomicznej, edukacji czy sieci osadniczej [Rosner 2002]. Traktując te kryterium jako punkt wyjścia można ocenić na podstawie danych prezentowanych w opracowaniu Wojewódzkiego Urzędu Statystycznego [Rocznik Statystyczny... 2007], że województwo zachodniopomorskie można podzielić na dwa obszary. Pierwszy z nich obejmuje tereny wiejskie w takich gminach, jak: Szczecin, Koszalin, Kołobrzeg, Świnoujście, Międzyzdroje, Police, Goleniów, Gryfino i Dobra Szczecińska, drugi – pozostałe tereny określane jako typowo rolnicze. W regionie I, który obejmuje tereny wiejskie położone w bezpośrednim sąsiedztwie dużych aglomeracji miejskich, wszystkie parametry charakteryzują się wyższymi wartościami aniżeli w regionie II.

Usługi we współczesnej gospodarce

Usługa jest dowolnym działaniem, jakie jedna strona może zaoferować innej. Jest to działanie nienamacalne i nie prowadzi do jakiegokolwiek własności [Sztucki 1998, s. 335]. Na wzrost znaczenia usług mają wpływ przemiany we współczesnym życiu ludzi, które można zaobserwować w następujących obszarach: demograficznym, społecznym, gospodarczym i politycznym. Szerzej na ten temat piszą liczni autorzy prac ekonomicznych badający zmiany w usługach [Współczesna ekonomika usług 2005, s. 18–19 i 59–61]. Sektor usług oddziałuje zarówno na produkcję, wymianę, konsumpcję, jak i na życie ludności współczesnego świata. Usługi spełniają dwa rodzaje funkcji: gospodarcze i pozagospodarcze. Na terenach wiejskich szczególnego znaczenia nabierają funkcje gospodarcze, a wśród nich obsługi procesów wytwórczych, bytowe, socjalne, kulturotwórcze i oświatowe, administracyjno-organizatorskie oraz badawczo-rozwojowe (wszystkie będą szerzej omawiane w dalszej części pracy).

Rozważając inne formy podziału funkcji usług w gospodarce narodowej należy dostrzec ich istotną rolę w dynamizowaniu wzrostu gospodarczego mierzonego przyrostem dochodu narodowego. Usługi wpływają na procesy zachodzące w gospodarce poprzez kształtowanie poziomu czynników tworzących dochód, m.in. realizowanie inwestycji, prowadzenie badań i rozwój naukowo-techniczny. W sektorze usług zapotrzebowanie na pracowników stale rośnie, ale nie bez znaczenia pozostają ich kwalifikacje oraz predyspozycje psychologiczne i charakterologiczne. Na terenach wiejskich rozwijające się usługi napotykać właśnie na barierę związaną z wykształceniem i predyspozycjami psychofizycznymi kandydatów do pracy [Zatrudnieni... 2005, s. 38–44].

Przyjęcie w dalszej części pracy klasyfikacji usług, która obejmowałaby: handel hurtowy i detaliczny, naprawy; hotele i restauracje; transport, gospodar-

kę magazynową i łączność; pośrednictwo finansowe; obsługę nieruchomości, wynajem i działalność związaną z prowadzeniem interesów; administrację publiczną, obronę narodową i gwarantowaną prawnie opiekę socjalną; edukację; ochronę zdrowia i opiekę socjalną; pozostałą działalność: komunalną, socjalną i indywidualną; gospodarstwa domowe zatrudniające pracowników; organizacje i zespoły międzynarodowe, jest bardzo trudne w realizacji. Dlatego też trzy ostatnie pozycje zgrupowano jako pozostałą działalność usługową.

Rozwój sektora usług jest spowodowany wieloma czynnikami. Można wśród nich wymienić (Payne 1996, s. 17–20):

- Wydłużenie się średniej długości życia na świecie – wzrost liczby ludzi w wieku emerytalnym. Powoduje to wzrost zapotrzebowania np. na usługi medyczne czy turystyczne (związane z zagospodarowywaniem czasu wolnego przez ludzi starszych).
- Wzrost liczby mieszkańców miast. Czynnikiem ten ma wpływ na rozwój takich usług, jak usługi komunikacji miejskiej czy usługi kulturalne (kina, teatry itd.).
- Wzrost liczby kobiet aktywnych zawodowo – ma to wpływ szczególnie na rozwój sektora usług gastronomicznych i zapotrzebowanie na usługi typu opieka nad dzieckiem.
- Poprawa jakości życia – zwiększenie się dochodów gospodarstw domowych, m.in. z powodu wzmożonej aktywności zawodowej kobiet, co oznacza dodatkowy dochód dla gospodarstwa domowego. Zwiększony fundusz swobodnej decyzji może być przeznaczany na usługi typu edukacja, sport czy podróże.
- Postęp technologiczny w zakresie komunikacji i przemieszczania się – szczególnie silny wpływ tego czynnika można zaobserwować na przykładzie rozwoju sektora usług turystycznych.

Obserwując zaawansowanie rozwoju gospodarki nie wolno zapominać, że wysoki udział zatrudnionych w usługach wcale nie musi oznaczać, że dany kraj osiągnął równie wysoki poziom w ogólnym rozwoju gospodarczym. Wiele usług rozwija się, ponieważ społeczeństwa nie stać na zakup nowych produktów.

O rozwoju gospodarki nie świadczą całe sektory, lecz poszczególne ich działy, np. usługi doradcze, biotechnologia, doradztwo itp.

Oceniając tempo i poziom rozwoju usług można zaobserwować wzrost ich znaczenia w ogólnej gospodarce polskiej. W 2000 roku usługi wytworzyły około 61,3% ogólnej wartości dodanej brutto, w 2001 już 64,8%. W roku 2006 współczynnik ten lekko opadł do poziomu 63,9%. W 2000 roku w usługach zatrudnionych było około 47% zatrudnionych, w 2006 roku już 53% wszystkich pracujących, a jeżeli ostatnią wartość przyjąć jako 100% to aż 44% przypada na zatrudnionych w handlu i usługach, hotelach i restauracjach oraz w szeroko

rozumianym transporcie i gospodarce magazynowej, 26% – na pośrednictwo finansowe, obsługę nieruchomości i firm, kolejne 30% przypada na zatrudnionych w pozostałych formach usług.

Materiał badawczy i wnioski

Na terenach województwa zachodniopomorskiego w 2006 roku pracowało 499,9 tysiąca osób, z tego zaledwie 23%, tj. 115 tysięcy osób mieszkało na terenach wiejskich, ale tych którzy mieszkali i pracowali na terenach wiejskich jest niespełna 46,5 tys. osób. W 2000 roku udział pracujących na terenach wiejskich był jeszcze niższy i wynosił 19% ogółu pracujących w regionie. W województwie zachodniopomorskim w 2006 roku PKB wynosił 38 143 mln zł i był wyższy od PKB z roku 2000 o 2,8%.

Znaczenie usług w gospodarce badanego województwa i na jego terenach wiejskich zbadano dwoma sposobami. Pierwszy polegał na porównaniu liczby zatrudnionych w poszczególnych rodzajach usług oferowanych na terenie całego województwa oraz ze szczególnym uwzględnieniem terenów wiejskich. Dane przedstawiono w postaci tablicy (tab. 2), którą sporządzono na podstawie danych Wojewódzkiego Urzędu Statystycznego. Druga metoda badawcza polegała na wyłonieniu próby losowej liczącej 2,5 tys. pełnoletnich mieszkańców terenów wiejskich, których głównym zajęciem jest rolnictwo. Ankietowani udzielili odpowiedzi na dwa zasadnicze pytania:

- które rodzaje usług dostępne są na terenach wiejskich oraz
- z których usług chętnie korzystają zachodniopomorscy rolnicy.

Z Rocznika Statystycznego Województwa Zachodniopomorskiego z roku 2007, który przedstawia dane na koniec 2006 roku wynika, że w całym regionie w usługach rynkowych pracowało 210,7 tys. ludzi, natomiast w usługach nierynkowych zatrudnionych było 103,7 tys. pracowników. Jest to wzrost w przypadku usług rynkowych o 12,9% i spadek dla usług nierynkowych o 7,3% w stosunku do roku 2000. Na terenach wiejskich sytuacja przedstawia się analogicznie. Wzrasta znaczenie usług rynkowych (o ok. 60%), spada – usług nierynkowych (–13,5%). Widoczne są zmiany pod względem zatrudnienia w strukturze usług. Są one charakterystyczne zarówno dla całego województwa, jak i tylko dla terenów wiejskich. Zdecydowanie wzrasta zatrudnienie w handlu i usługach, hotelach i restauracjach, szeroko rozumianym transporcie, pośrednictwie finansowym i obrocie nieruchomościami. Spada w edukacji i ochronie zdrowia. Jedynie zatrudnienie w administracji publicznej na terenach wiejskich spada, a w całym regionie rośnie.

Tabela 2

Zatrudnienie w usługach w województwie zachodniopomorskim w roku 2000 i 2006

Wyszczególnienie	Liczba pracujących			
	2000 rok		2006 rok	
	Województwo (w tys. os.)	Tereny wiejskie (w tys. os.)	Województwo (w tys. os.)	Tereny wiejskie (w tys. os.)
Ogółem	463,7	37,9	499,9	46,5
W usługach:	295,2	18,94	314,3	20,2
1. Handel i naprawy	81,9	1,96	89,3	2,97
2. Hotele i restauracje	15,1	1,0	17,7	1,53
3. Transport, gospodarka magazynowa i łączność	33,7	0,5	35,7	0,79
4. Pośrednictwo finansowe	10,3	0,08	11,5	0,18
5. Obrót nieruchomościami	28,7	0,5	39,6	1,2
6. Administracja publiczna i ubezpieczenia	27,4	2,7	29,1	2,5
7. Edukacja	52,1	8,6	43,8	7,2
8. Ochrona zdrowia i opieka społeczna	32,2	2,9	30,7	2,6
9. Pozostałe	13,8	0,7	16,55	1,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Rocznika Statystycznego Województwa Zachodniopomorskiego – 2007, WUS, Szczecin 2007.

Obserwowana sytuacja wskazuje, że podmioty świadczące usługi nierynkowe, czyli te, które odgrywają istotną rolę w przebiegu procesów rozwoju społeczno-kulturalnego danego społeczeństwa, ze względu na zasadę nieodpłatności lub częściowej odpłatności borykają się z problemami finansowymi (na skutek braku odpowiedniego wsparcia ze strony państwa). Aby funkcjonować w gospodarce, podmioty te zmniejszają koszty funkcjonowania, głównie poprzez redukcję zatrudnionych. W ciągu siedmiu lat w omawianym sektorze pracę straciło około 8000 ludzi, z tego 2000 na terenach wiejskich.

Usługi rynkowe, będące przedmiotem kupna-sprzedaży i posiadające swoją cenę, mają odwrotną tendencję – rozwijają się. Na terenie województwa wzrost liczby zatrudnionych w rynkowych usługach wyniósł 14,8%, tj. zatrudniono dodatkowo około 27 tysięcy osób, na terenach wiejskich wzrost wynosił ponad

60%, tj. pracę w usługach znalazło ponad 3 tys. osób. Są to osoby zatrudnione przede wszystkim w handlu i naprawach (ok. 1 tys.), obrocie nieruchomościami (0,7 tys.), hotelach i restauracjach (ok. 0,5 tys.) oraz transporcie i pośrednictwie.

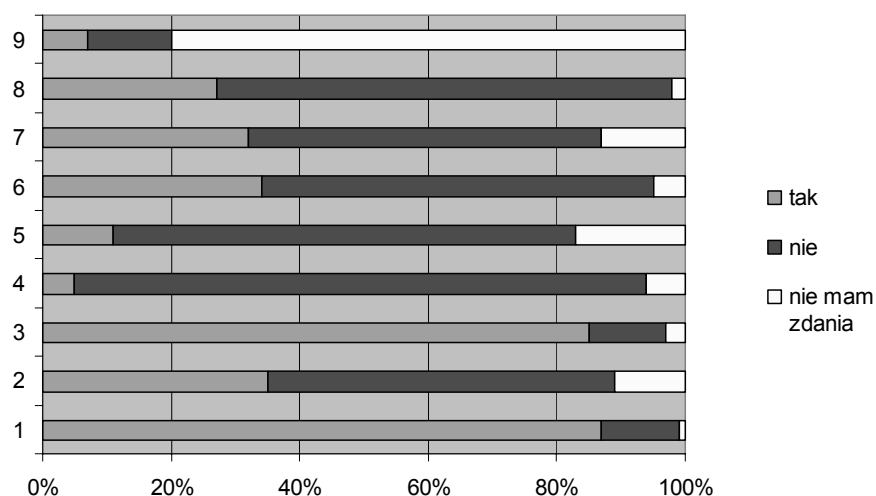
Jednak kiedy podsumowano oceny dotyczące dostępności usług dla rolników (lub ogólniej: mieszkańców wsi), jak i odpowiedzi potwierdzające, z którego rodzaju usług rolnicy korzystają najczęściej w życiu codziennym, okazało się, że wcześniej opisana sytuacja rozwojowa usług nie jest już pozytywnie oceniana (rys. 1 i 2).

Numery od 1–9 na osi OY na obu poniższych wykresach odpowiadają kolejnym rodzajom usług, które wyszczególniono w tabelicy 2. Dla przykładu numer 3 oznacza usługi transportowe, gospodarkę magazynową i łączność. Ankietowani mieli możliwość wypowiedzenia się na badany temat w sposób zwięzły udzielając odpowiedzi na postawione pytania tylko:

„Tak” – co oznacza dostępność usług na terenach wiejskich (rys. 1) lub korzystanie z usług świadczonych na tym terenie (rys. 2);

„Nie” – co oznacza brak dostępności usług na terenach wiejskich (rys. 1) lub brak możliwości korzystania z danych usług (rys. 2);

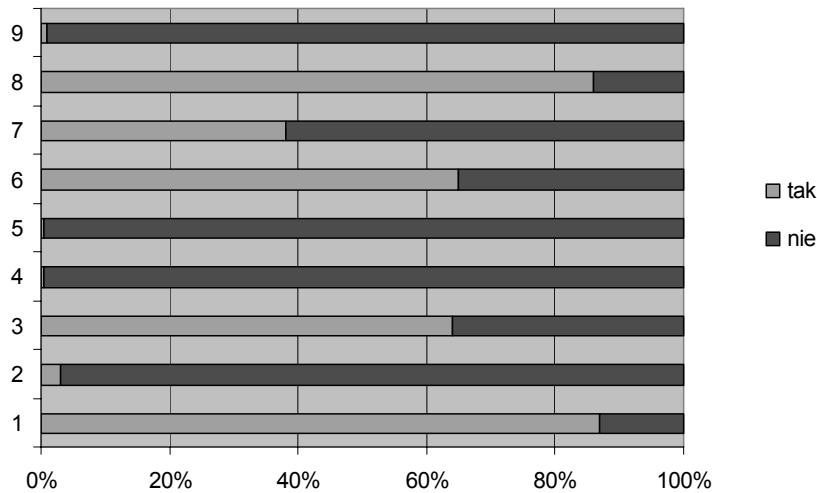
Natomiast odpowiedź „nie mam zdania” dotyczyła tylko rysunku 1. Podawana była wówczas, gdy ankietowany nie interesował się ofertą usługową. Odpowiadający mogli także udzielić dodatkowych informacji lub umieścić komentarz do opisywanej sytuacji w części zatytułowanej „uwagi”.



Rysunek 1

Dostępność usług dla zachodniopomorskich rolników

Źródło: Opracowanie własne.



Rysunek 2

Usługi, z których rolnicy korzystają w życiu codziennym

Źródło: Opracowanie własne.

Wysoki poziom zatrudnienia w handlu i naprawach to przede wszystkim zasługa handlu, bowiem z napraw na terenach wiejskich korzysta tylko 21% badanych. Podobnie ocenione zostały usługi nazwane hotele i restauracje. Tylko 3% przyznało, że korzysta z tego rodzaju usług. Poziom cen oferowanych usług jest nieadekwatny do dochodów rolników, stąd przeświadczenie ankietowanych, że skierowane są one przede wszystkim do mieszkańców miast. Wszyscy ankietowani przyznali, że podmioty zajmujące się transportem, magazynowaniem oraz dystrybucją są coraz liczniejsze i świadczą usługi po cenach dostosowanych do możliwości mieszkańców wsi. Stąd aż 64% przyznało, że korzysta z tych usług. Zaobserwowany optymistyczny wzrost zatrudnienia w dwóch kolejnych grupach usług (patrz tab. 2), tj. w pośrednictwie finansowym oraz obsłudze nieruchomości i firm, nie znajduje potwierdzenia w ocenie rolników. Tylko 0,5% odpowiedzi zawierało potwierdzenie, że usługi te są przydatne dla mieszkańców wsi. Natomiast niepokój budzi analiza ankiet dotycząca oceny usług nierynkowych. Rolnicy prawie w 72% ocenili, że między 2000 a 2006 rokiem obserwuje się ograniczenie dostępności tych usług dla mieszkańców wsi. Ośrodki zdrowia i szkoły są przenoszone do okolicznych miast i miasteczek lub świadczone zakres usług jest redukowany do niezbędnego minimum. Tymczasem rolnicy przede wszystkim korzystają z usług nierynkowych. Udział odpowiedzi potwierdzających korzystanie z nich przekracza 60%. Jedynie edukacja miała poniżej 50%, ale wynika to z faktu, że wśród badanych było niewiele osób mających dzieci w wieku szkolnym.

Zakończenie

Analiza zmian zatrudnienia w sektorze III, tj. usługowym, w województwie zachodniopomorskim wskazuje, iż nie jest on homogeniczny pod względem procesów zachodzących na rynku pracy. Wykazany wzrost zatrudnienia w usługach (tab. 1) to przede wszystkim wzrost zatrudnienia w usługach rynkowych, które wymagają odpłatności. W usługach nierynkowych regionu możliwe jest wyodrębnienie dziedzin, w których zatrudnienie rośnie, oraz tych, w których liczba pracujących spada. Do pierwszej grupy należą wszystkie wyszczególnione rodzaje usług oprócz edukacji i ochrony zdrowia, które to charakteryzują się spadkiem zatrudnienia. Na terenach wiejskich spadek zatrudnienia jest obserwowany we wszystkich usługach określanych jako nierynkowe (tab. 2). Według rolników utrudnia to działalność gospodarczą i codzienne życie.

Porównując oceny usług rynkowych dokonane przez rolników należy podkreślić, że istnieją znaczne różnice pomiędzy dostępnością usług świadczonych na terenach wiejskich a możliwościami rolników, wyrażonymi poprzez korzystanie z tych usług. W sytuacji, kiedy za usługę należy zapłacić, najczęściej wybierają oni tylko te z oferowanych usług, które są niezbędne w życiu codziennym, np. szeroko pojmowany handel i transport. Powstające hotele i restauracje nie są przeznaczone dla rolników, ale dla gości z zewnątrz. Natomiast te rodzaje usług, które są związane z pośrednictwem i obrotem nieruchomościami, pomocą prawną oraz obsługą firm są niezauważane przez rolników. Powodem tego stanu jest zbyt niski poziom możliwości finansowych rolników, których nie stać na korzystanie z tego typu usług.

Rolnicy chcieliby więcej form usług określanych jako nierynkowe w miejscach swojego zamieszkania. Uważają, że ich systematyczne likwidowanie (zmniejszane zatrudnienie w tych rodzajach usług) pogarsza warunki życia rolników i ich rodzin. Rolnicy uznają, że są odsuwani od osiągnięć i udogodnień XXI wieku, a negatywne skutki tego zjawiska będą zauważalne już w niedalekiej przyszłości. Odpowiadający zwrócili uwagę, że młodzi ludzie nie chcą zajmować się rolnictwem i mieszkać z dala od dużych miast między innymi dlatego, że gospodarka rolna jest gorzej postrzegana w społeczeństwie, dodatkowo nisko opłacana, wobec czego gospodarzy nie stać na szereg usług upraszczających czynności domowe oraz produkcję i dystrybucję produktów rolnych.

Literatura

BUKOWSKI M. (red.): *Zatrudnienie w Polsce 2005*. Departament Analiz i Prognoz Ekonomicznych MGiP, Warszawa 2005.

- FLEJTERSKI S., PANASIUK A., PERENC J., ROSA G.: *Współczesna ekonomika usług*. PWN, Warszawa 2005.
- KŁODZIŃSKI M.: *Aktywizacja gospodarcza obszarów wiejskich*. IRWiR PAN, Warszawa 1999.
- Rocznik Statystyczny Województwa Zachodniopomorskiego – 2007*, WUS, Szczecin 2007.
- PAYNE A.: *Marketing usług*. PWE, Warszawa 1996.
- ROSNER A. (red.): *Typologia wiejskich obszarów problemowych*. IRWiR PAN, Warszawa 2002.
- SZTUCKI T.: *Encyklopedia marketingu*. Agencja wydawnicza Placet, Warszawa 1998.
- WILKIN J. (red.): *Podstawy strategii zintegrowanego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w Polsce*. Wyd. Uniwersytet Warszawski, Warszawa 2003.

ANALYSIS OF DIRECTIONS OF SERVICES DEVELOPMENT IN RURAL AREAS OF WEST POMERANIAN REGION IN YEARS 2000–2006

Abstract

The paper presents analysis of directions of services development in rural areas in areas of West Pomeranian region in years 2000–2006. In this region there was research, by which author wanted to compare status of services from 2000 with status of services at the end of 2006. Analysis consists mostly of comparison of amount of employees in particular services (general in West Pomeranian and in rural areas).

Next step was to present notes to service receivers, meaning owners of farms that were using or still use the services delivered in their place of living. Research was done on random probe in amount of 2500 farmers. There was also used data from Main Statistical Office of Szczecin (Wojewódzki Urząd Statystyczny w Szczecinie).

Development of services in rural areas in eyes of farmers is definitely different from level of service development in towns and cities.

Adam Marcysiak

Zakład Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa, Akademia Podlaska

Agata Marcysiak

Zakład Agrobiznesu, Akademia Podlaska

Zakres oddziaływania płatności dla obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania na wyniki ekonomiczne gospodarstw

Wstęp

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej sprawiło, iż w odniesieniu do rolnictwa polskiego pojawił się nowy strumień finansowania. Wynika on z realizacji Wspólnej Polityki Rolnej w ramach UE. Są to środki przekazywane w ramach dopłat bezpośrednich i funduszy strukturalnych [Gruda 2007, s. 35].

Wypłatę należności z tytułu płatności bezpośrednich do gruntów rolnych ARiMR rozpoczęła 18 października 2004. Do grudnia 2007 wypłacono ogółem kwotę ponad 23 mld zł [Informacja z realizacji... 2008, s. 8–11].

Istotne wsparcie rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich następuje ze strony Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich. W ramach PROW na lata 2004–2006 realizowano 8 działań na kwotę 3,6 mld euro, z czego wkład Wspólnoty wynosił 2,9 mld euro. Największy zakres środków w ramach PROW przekazywano na wsparcie działalności rolniczej na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania (ONW). Stanowiły one 35,0% ogółu płatności. W sumie w ramach kampanii 2004–2006 na realizację płatności ONW przeznaczono kwotę 3,7 mld zł [Informacja z realizacji... 2008, s. 8–11].

Wsparcie działalności rolniczej na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania ma na celu udzielenie pomocy finansowej gospodarstwom rolnym położonym na terenach, na których produkcja rolnicza jest utrudniona ze względu na warunki naturalne [Hunek 2005, s. 53–55]. Dopłaty wyrównawcze przyznawane dla gospodarstw z tytułu ONW mają przeciwdziałać wyludnianiu się obszarów wiejskich i zatracaniu ich rolniczego charakteru.

W ramach obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania wyróżniono tereny górskie, gdzie produkcja rolnicza jest utrudniona przez ukształtowanie terenu. Do ONW zaliczono też tereny nizinne, gdzie występują ograniczenia produktywności rolnictwa związane z niską jakością gruntów, nieko-

rzystnymi warunkami klimatycznymi i wodnymi, niesprzyjającą rzeźbą terenu, niskim wskaźnikiem zaludnienia i znacznym udziałem ludności związanej z rolnictwem.

Obszary o niekorzystnych warunkach gospodarowania stanowią ponad 53% ogółu powierzchni użytków rolnych [Kutkowska 2006, s. 185]. System płatności z tytułu ONW został powiązany z systemem dopłat obszarowych. W 2006 roku w Polsce złożono 717,6 tys. wniosków o dopłaty z tytułu ONW na łączną powierzchnię 7,192 mln ha.

Metodyczne aspekty opracowania

Celem niniejszego opracowania jest próba ukazania zakresu oddziaływania płatności wypłacanych dla obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania na wyniki ekonomiczne gospodarstw.

Materiałem badawczym są dane dotyczące wyników produkcyjno-ekonomicznych osiągniętych w 45 gospodarstwach zlokalizowanych w trzech powiatach województwa mazowieckiego: węgrowskim, sokołowskim i siedleckim. Analizą objęto rok 2006.

Podstawową kategorią ekonomiczną przyjętą dla potrzeb procesu badawczego był dochód z gospodarstwa rolniczego. Obliczeń tej kategorii dochodu dokonano metodą stosowaną w europejskim systemie rachunkowości rolnej FADN (Farm Accountancy Data Network).

W analizie zostały uwzględnione dwa parametry, a mianowicie:

- udział ogólnej kwoty płatności wynikających z tytułu dopłat bezpośrednich i funduszy strukturalnych w dochodzie z gospodarstwa rolniczego,
- udział płatności z tytułu ONW w dochodzie z gospodarstwa rolniczego.

Gospodarstwa rolnicze będące przedmiotem badań zostały pogrupowane według kryterium obszarowego. W analizie wyodrębniono 3 grupy obszarowe gospodarstw (wg powierzchni użytków rolnych): do 10 ha, 10–20 ha oraz 20 ha i powyżej.

Zakres zróżnicowania poziomu dochodu z gospodarstwa rolniczego

Średni obszar badanego gospodarstwa w 2006 roku wynosił 16,5 ha UR. Analizowane gospodarstwa reprezentowały zróżnicowany profil produkcji. Dominującym kierunkiem produkcji był chów krów mlecznych (37,8% ogółu

gospodarstw). Wśród badanych gospodarstw 12 łączyło chów krów mlecznych z chowem trzody chlewnej (26,7% gospodarstw). Pozostałe gospodarstwa specjalizowały się w produkcji zbóż (20,0%) lub podstawą ich produkcji towarowej był chów trzody chlewnej (15,5%).

Jednym z istotnych mierników wielkości ekonomicznej gospodarstwa jest jego obszar. Powierzchnia użytków rolnych wpływa na kształtowanie podstawowych relacji produkcyjno-ekonomicznych, co w efekcie znajduje odzwierciedlenie w uzyskanych dochodach [Zegar 2004, s. 191–193].

Dla ukazania związku pomiędzy obszarem gospodarstwa a dochodem z działalności rolniczej badane gospodarstwa podzielono na trzy grupy. Grupę pierwszą stanowiły gospodarstwa o powierzchni do 10 ha UR. Udział ich w ogólnej liczbie analizowanych gospodarstw wynosił 26,7%. Drugą grupę tworzyły gospodarstwa z przedziału 10–20 ha UR (42,2%). Do trzeciej grupy należały gospodarstwa obszarowo największe, o powierzchni 20 ha i powyżej (31,1% ogółu gospodarstw).

Dokonany podział na grupy obszarowe pozwolił ukazać zróżnicowanie sytuacji dochodowej w badanych gospodarstwach.

Poziom dochodu z gospodarstwa rolniczego średnio na jedno badane gospodarstwo w 2006 roku wynosił 36 227 zł (tab. 1). W odniesieniu do badanych gospodarstw obserwowane było zjawisko, iż wraz ze wzrostem wielkości obszarowej gospodarstwa wzrastał dochód z gospodarstwa rolniczego. Dotyczyło to tej kategorii dochodu zarówno w przeliczeniu na 1 gospodarstwo, jak i 1 ha oraz 1 pełnozatrudnionego.

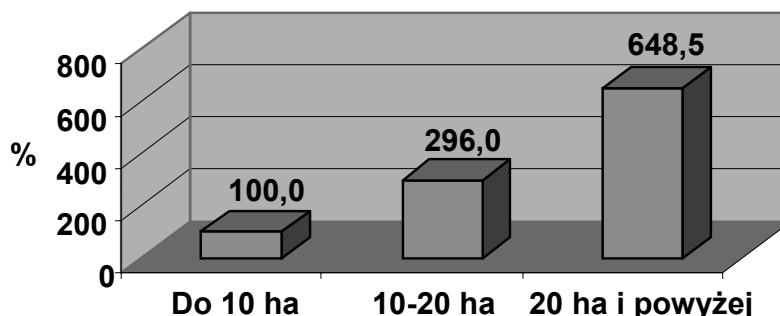
Tabela 1

Poziom dochodu z gospodarstwa rolniczego według grup obszarowych w 2006 roku [w zł]

Dochód z gospodarstwa rolniczego	Ogółem	Do 10 ha	10–20 ha	20 ha i powyżej
Na 1 gospodarstwo	36 227	12 119	35 874	78 594
Na 1 ha UR	2 196	1 554	2 345	2 487
Na 1 pełnozatrudnionego	16 392	6 152	15 734	30 943

Źródło: Obliczenia własne.

W gospodarstwach o powierzchni 10–20 ha UR poziom dochodu w przeliczeniu na 1 gospodarstwo był prawie 3 razy większy niż w gospodarstwach najmniejszych (do 10 ha). Jeszcze większy zakres zróżnicowania dotyczył gospodarstw o powierzchni 20 ha i powyżej (rys. 1). W tym przypadku poziom dochodu z gospodarstwa rolniczego o prawie 6,5 raza przewyższał dochód w gospodarstwach o powierzchni do 10 ha.



Rysunek 1

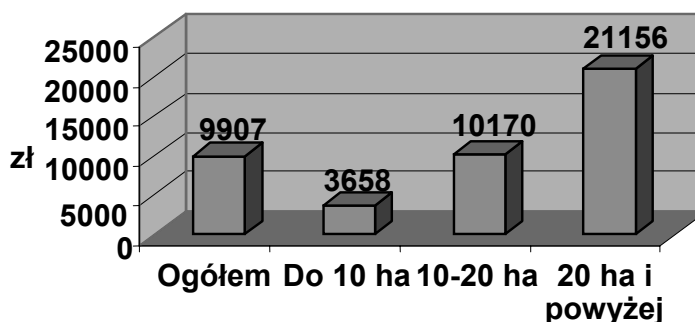
Zakres zróżnicowania dochodu z gospodarstwa rolniczego w badanych gospodarstwach według grup obszarowych w 2006 roku [w %, gospodarstwa do 10 ha = 100%]

Źródło: Obliczenia własne.

Wpływ pomocy ze środków UE na wyniki ekonomiczne gospodarstw

Od momentu przystąpienia Polski do UE istotny wpływ na sytuację ekonomiczną gospodarstw wywierają środki pochodzące z dopłat bezpośrednich i funduszy strukturalnych. W odniesieniu do badanych gospodarstw oprócz dopłat bezpośrednich były to płatności dla obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania, dotyczyły wsparcia przedsięwzięć rolnośrodowiskowych oraz dostosowania gospodarstw rolnych do standardów UE. W sumie wartość środków pochodzących z UE w 2006 roku w przeliczeniu na jedno badane gospodarstwo wyniosła 9907 zł (rys. 2).

Wraz ze zwiększaniem obszaru badanego gospodarstwa wzrastała wielkość środków pochodzących z dopłat bezpośrednich i funduszy strukturalnych UE. W gospodarstwach największych, o obszarze 20 ha i powyżej, średnia wielkość



Rysunek 2

Wartość środków z UE na 1 badane gospodarstwo w zł w 2006 roku

Źródło: Obliczenia własne.

pomocy pozyskanej ze środków UE wyniosła 21 156 zł. Kwota ta była 5,8 razy wyższa niż w gospodarstwach obszarowo najmniejszych (do 10 ha). Wynikało to z faktu, iż ta grupa gospodarstw w największym stopniu korzystała z płatności na dostosowanie gospodarstw rolnych do standardów UE.

Udział środków pozyskanych z UE w dochodzie z gospodarstwa rolniczego był zróżnicowany. Największą część dochodu środki te stanowiły w gospodarstwach najmniejszych obszarowo o powierzchni 10 ha (30,2%). W miarę wzrostu powierzchni gospodarstwa oddziaływanie tych środków na dochód malało. Ich udział w dochodzie z gospodarstwa rolniczego w grupie gospodarstw największych wynosił 26,9%.

Oddziaływanie płatności z tytułu ONW na dochody z gospodarstwa rolniczego

Wśród środków pozyskiwanych z budżetu UE istotne miejsce w przychodach finansowych badanych gospodarstw zajmują płatności z tytułu ONW. Z tej formy wsparcia skorzystało 73,3% badanych gospodarstw. Na jedno analizowane gospodarstwo wielkość płatności z tytułu ONW w 2006 roku wyniosła średnio 1337 zł (tab. 2).

Zgodnie z oczekiwaniami najwyższa wielkość płatności z tytułu ONW przy-

Tabela 2

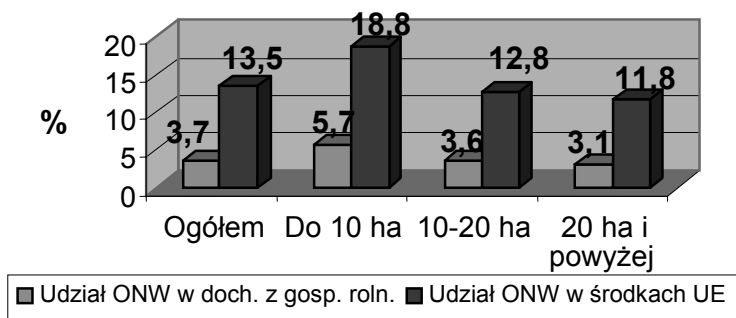
Płatności z tytułu ONW w badanych gospodarstwach według grup obszarowych w 2006 roku [w zł]

Płatności z tytułu ONW	Ogółem	Do 10 ha	10–20 ha	20 ha i powyżej
Na 1 gospodarstwo	1337	686	1301	2496
Na 1 ha UR	81	88	85	79

Źródło: Obliczenia własne.

padała na gospodarstwa należące do grupy obszarowej 20 ha i powyżej (2496 zł). W grupie gospodarstw o powierzchni do 10 ha średnia wielkość tej formy wsparcia wyniosła 686 zł.

Udział płatności z tytułu ONW w dochodzie z gospodarstwa rolniczego wynosił średnio w badanych gospodarstwach 3,7% (rys. 3). Największy zakres oddziaływania ta forma wsparcia posiadała w gospodarstwach należących do grupy najmniejszych obszarowo (do 10 ha UR). Udział jej w dochodzie z gospodarstwa rolniczego stanowił 5,7%. Dla porównania w gospodarstwach o obszarze 20 ha i powyżej odpowiednia relacja wynosiła 3,1%.



Rysunek 3

Udział płatności z tytułu ONW w dochodzie z gospodarstwa rolniczego i w ogólnej wartości środków z UE w badanych gospodarstwach w 2006 roku [w %]

Źródło: Obliczenia własne.

Wnioski

Reasumując dotychczasowe rozważania, można sformułować następujące wnioski:

1. Po przystąpieniu Polski do UE w odniesieniu do rolnictwa pojawił się nowy instrument finansowania. Są to środki przekazywane w ramach dopłat bezpośrednich i funduszy strukturalnych.
2. Zmiany we WPR ukierunkowane są na poprawę warunków ochrony środowiska naturalnego i społecznego na obszarach wiejskich. Jedną z form takiego oddziaływania są płatności przeznaczone dla obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania. Mają one na celu przeciwdziałanie wyludnianiu się obszarów wiejskich i zatracaniu ich rolniczego charakteru,
3. W 2006 roku w Polsce złożono 717,6 tys. wniosków o dopłaty z tytułu ONW na łączną powierzchnię 7,192 mln ha. Kwota zrealizowanych płatności wyniosła łącznie 1,294 mld zł. Stanowiło to znaczące oddziaływanie na wyniki ekonomiczne gospodarstw.
4. W odniesieniu do badanych gospodarstw w 2006 roku średnia wielkość płatności z tytułu ONW w przeliczeniu na jedno gospodarstwo wynosiła 1337 zł. Największy udział tej płatności w dochodzie z gospodarstwa rolniczego występował w gospodarstwach najmniejszych obszarowo.

Literatura

- GRUDA M.: Instrumenty polityki rolnej oraz ich skuteczność. [w:] *Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2006 roku*. Red. A. Woś, IERiGŻ, Warszawa 2007, s. 35.
- HUNEK T.: Redefinicja funkcji rolnictwa polskiego w warunkach gospodarki rynkowej oraz akcesji do UE. [w:] *Uwarunkowania i kierunki przemian społeczno-gospodarczych na obszarach wiejskich*. (red. A. Rosner). IRWiR PAN, Warszawa 2005, s. 53–55.
- Informacja z realizacji zadań Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa w 2006 roku*. Departament Analiz Działalności i Rozwoju ARiMR, Warszawa 2008, s. 8–11.
- KUTKOWSKA B.: Ocena skuteczności wspierania gospodarstw rolniczych położonych na terenach o niekorzystnych warunkach (ONW) na Dolnym Śląsku. [w:] *Regionalne zróżnicowanie produkcji rolniczej w Polsce*. IUNG, Puławy 2006, s. 185.
- ZEGAR J.S.: Dochody w strategii rozwoju rolnictwa. IERiGŻ, Warszawa 2004, s. 191–193.

THE RANGE OF INFLUENCE PAYMENTS FOR THE AREAS WITH DISADVANTAGEOUS MANAGEMENT CONDITIONS ON ECONOMIC RESULT OF FARM

Abstract

The equalization payments assigning for the areas with disadvantageous management conditions are supposed to counteract rural areas depopulation and vanishing their rural character. The average amount of that payment in the investigated farms is 1337 zł. The biggest share of ONW (Disadvantageous Management Conditions) payments in farm income was noticed in the smallest farms.

Peter Bielik, Daniela Hupková

Department of Economics, Faculty of Economics and Management, Slovak
University of Agriculture, Nitra, Slovak Republic

The impact of globalization on agricultural policy

Introduction

Since the first appearance of the term globalization in 1962 it has gone to banality. The Economist has called it “the most abused word of the 21st century“.

Recent trends in trade liberalization and the increasing globalization of the world market and economy started wide debate whether globalization is a tool for growth and development or it presents a threat for countries. Stiglitz (2002) refers to “the devastating effect that globalization can have on developing countries”. On the other hand, Bhagwati (2004) holds that globalization can be beneficial for both developed and developing countries. He postulates that, for this to occur, there must be a set of new policies and institutions that will help developing countries handle increased volatilities resulting from globalization.

Globalization has become a widely recognized concept in explanations of the contemporary restructuring of the industrial, agricultural and service sectors of the economy, with the formation of, and access to, global markets for products and services commonly interpreted as dominant exogenous economic, driving forces‘ in the restructuring of regional economies (Amin & Thrift, 1995). For agriculture, according McMichael (1994), these exogenous, or external, processes include the development of global food networks and regulation of state intervention in agriculture, for example the Common Agricultural Policy (CAP) of the European Union – EU (Laurent & Bowler, 1997).

The Common Agricultural Policy has undergone many changes since its origin. Various measures were taken to curb production growth and to contain the agricultural budget, with varying degrees of success. Milk quotas were agreed in 1984, followed by the agreement of agricultural budgetary guidelines in 1988. Subsequently, in response to growing international pressures for the liberalisation of agricultural trade within the Uruguay round of the GATT world trade talks, a wider package of the so-called MacSharry reforms, under Agricultural Commissioner Ray MacSharry was agreed by the EU in 1992 (Kay, 1998).

MacSharry` reform was a substantial reform, which began in year 1992, brought increased pressure on production extensification and environmental protection. The fundamental reform principle is the transition from price support of production to direct farmers support connected with reduction of food production intensification factors.

In 1992, farm leaders said that the switch from price support to direct support made the CAP look like a social policy (Daugbjerg 2003), which was regarded as highly undesirable within the farming community and caused strong opposition to the 1992 reforms. The redefinition of direct support as a payment for services to society may make future efforts to reduce or dismantle direct payments more difficult. Farmers would then feel that they would be losing payment for their `produce`. This might mobilise significant resistance within the farming community, perhaps precluding support reductions.

Before the MacSharry reform most of the market regimes applied a high price model. These high prices were maintained by managing markets using import taxes, intervention purchases and export subsidies (with production often constrained by measures to control supply such as quotas). Through the increased prices they pay, consumers bear a major part of the cost of supporting farmers. The MacSharry reforms reduced intervention prices substantially in some sectors, and introduced direct payments to compensate farmers for the revenue loss. Thus cereal producers receive an area payment for the crops they grow, and beef producers receive a headage payment for the animals they keep. The so-called "Agenda 2000" reform of March 1999 continued along this path by further reducing guaranteed prices and increasing direct payments. In practice, the two approaches are sometimes used at the same time within the same commodity regime (Swinbank, 2002).

Results

This article highlights the important changes connected with phenomenon globalization that have taken place in the agriculture and food system.

The agricultural sector is a central part of this research, as the area with agricultural subsidies transfers. Most countries use some form of subsidies to protect their agricultural sector. Without the EU`s Common Agricultural Policy globalization would bring the destruction of much of European farming, especially small farms.

The Treaty of Rome, establishing the European Union in 1958, set out agricultural policy as a cornerstone of the confederation. Whereas policies for industrial sectors remained largely in the domain of member states, the EU adopted a

Common Agricultural Policy based on a common market, common policies, and financial solidarity. Since the 1980s the CAP was connected with high price supports for most agricultural products, isolation of domestic from world markets.

In 1987 ministers from OECD countries expressed the need for reduction in the agricultural support and for redirecting its forms toward supporting of lower production and elimination of market disequilibria, making agricultural sector more open and sensitive toward market signals. The ministers understood that governments need more flexibility while selecting proper policy measurements and the pace of reforms regarding differences between OECD countries, and have to clearly define the extension of their policy goals.

Changes in payment schemes

In the framework of Common Agriculture Policy reform, in 2003 most of EU member states (exactly 15 MS) decided to implement the so called direct payment scheme starting from 2005. The rest (Finland, France, Greece, Holland and Spain) started from 2006. Germany, Ireland, Italy, Luxembourg and Great Britain decided to make major changes, while France choose to make the slightest changes in the framework of common payment scheme. For the majority of member states, payments will be based on historical reference period, combined in some countries with regional support payments (like Denmark, Finland, Germany, Luxembourg, Sweden and Great Britain). With the exception of Malta and Slovenia, new member states (NEMS) use single area payment subsidies (SAPS), since 2004. The payment are disbursed per hectare of agricultural land (on average 48 Euro per hectare for 8 mentioned countries), while all 10 NEMS contribute with the so called “top-up” payment as well. This increased support after the accession of NEMS contributed to the increase of agricultural income in all NEMS except Malta, Slovenia and Cyprus. After a preliminary phase, NEMS will have to switch from SAPS to a single farm payment scheme (SFPS).

Low prices forced institutions in USA toward a remarkable increasing agricultural support in the form of loans or periodical payment programs. EU decided that payments granted for specific commodities like olive oil, hops, cotton and tobacco has been included gradually into SFPS program since 2006 (in case of hops since 2005). In case of Canada, local Canadian Agricultural Income Stabilization program substituted and changed certain instruments for income support. Insurance programs have been formulated in France, Italy, Korea and Spain. Certain countries reduced taxes or offered compensation for high fuel prices. Many countries also, paid compensation for damages caused by floods.

An important element of the program Swiss AP 2004–2007 is the gradual elimination of milk product quotas. USA announced the abolition of quotas on tobacco since 2005 and substituted them with ten year purchasing payments.

More flexibility introduced the new system of rice production regulation in Japan, where the government organizes purchases based on tenders and not prices determination. Norway liberalized milk market by increasing the opportunities for private traders. Australia, Canada, Mexico and USA introduced measures aimed at improving access to water resources. Norway introduced a new system, in order to secure better coordination and placement of agro-environmental payments. Ecological conditions has been co-opted as a mean of support payments in EU, while Japan plans to do so, soon. Denmark and Norway increased taxes for agricultural polluters. Some countries started implementing monitoring system, including GMOs (genetically modified organisms), or restructured their food regulation policy and administration.

Since 2004, almost all OECD countries were bound by bilateral or regional trade agreements. Regarding agriculture issues, sensitive products are often excluded from these agreements. After a temporary stagnation of the negotiation process in the framework of Doha Development Agenda (DDA) in 2003, negotiations started anew in 2004.

Progress has been made in the introduction of a certain system for agriculture, but still many questions remain unsolved. If bilateral or regional agreements speed up certain changes in political thinking than will the progress achieved at the multilateral level promote reforming processes in agricultural policy.

Due to delays in the DDA framework conflicts aroused in certain agricultural issues in WTO. OECD countries have been always identified as the cause of problems. Committees had to deal with problems ranging from domestic payments, export subsidies, market access barriers, and state trade companies to phytosanitary requirements. The outcome from agriculture committee has an important impact for domestic reform policies, as well as for multilateral agreements.

Measurement of support to agriculture

Producer Subsidy Equivalent (PSE) and its derived indicators serve as instruments for monitoring and evaluation of agricultural policy developments. It is important to differentiate between the support granted on farmers and its effect on individual production decisions, and, the support granted in the framework of a certain general mechanism designed for agricultural sector as a whole. Measures included in PSE are classified as expression of the way how respective policies are implemented. There is apparent a differentiation between supports provided to producers and support provided to general services for agricultural sector.

Producer subsidy estimate, is the nominal indicator of transfers from consumers and state budget to support agricultural producers (farmers), and is calculated as the ratio of support to agricultural producers in the total value of gross

farm receipts. The total value of PSE in OECD, defined in %, is estimated at 27% in 2006. There was a decline from an average 38% in 1986–1988 to 29% in 2004–2006. For example support to producers in EU member countries decreased from 33% in 2005 to 32% in 2006.

During the past measure of producers support has been decreasing. This trend from the long term can be explained by market conditions affecting the measures of price support and output payments, as commodity prices were high in 1996 and contrariwise low in 1999.

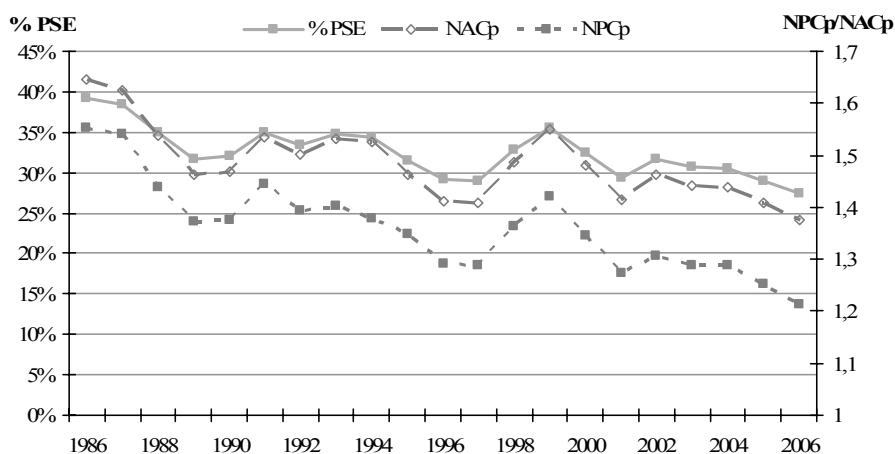


Figure 1

Development of % PSE, producer NAC, producer NPC in OECD countries

Source: Organisation for economical cooperation and development (2007), OECD, PSE/CSE database 2007.

The Producer Nominal Protection Coefficient (NPCp), which measures the level of domestic market protection, declined in OECD countries moderate from 1.25 in 2005 to 1.21 in 2006. This reflects a situation where OECD domestic prices are on average 21% above world prices, compared to 1986–1988 when the average NPC was 1.51. The domestic prices were 51% over the world prices.

The level of agricultural support in OECD countries is possible to analyze also through producer nominal assistance coefficient (NAC), which expresses the ratio between the value of transfers from consumers and state budget to support agricultural producers (farmers) (PSE) and production valued at world market prices without support. Just like % PSE, NAC also changed very little in OECD countries, during the last three years and in average reached the value of 1.44 (2002–2004) and for period 2004–2006 was average NAC level 1.41. In other words, current gross farm receipts are 44% higher than they would have been in case they would have been evaluated in world prices without support.

References

- AMIN A., THRIFT N. (1995): *Globalization, Institutional 'Thickness' and the Local Economy*. In: P. Healey, S. Cameron, S. Davoudi, S. Graham, A. Madani-Pour, *Managing Cities: the New Urban Context*, pp. 91–108. Chichester: Wiley.
- BHAGWATI J.N. (2004): *In Defense of Globalization*. New York: Oxford University Press.
- BIELIK P., POKRIVČÁK J. (2001): *Transfers of Income Due to the EU's CAP and the Accession of Central and Eastern Europe*. *Agricultural Economics – Zemědělská Ekonomika* 47, (3): 122–126.
- DAUGBJERG C. (2003): *Policy feedback and paradigm shift in EU agricultural policy: The effects of the MacSharry reform on future reform*. In: *Journal of European Public Policy* 10.
- KAY A. (1998): *The Reform of the Common Agricultural Policy: the case of the Mac Sharry reforms*. CAB International, Wallingford.
- LAURENT C., BOWLER I. (1997): *CAP the Regions: Building a Multidisciplinary Framework for the Analysis of the EU Agricultural Space*, pp. 103–118. Versailles: INRA.
- MCMICHAEL P. (1994): *The Global Restructuring of Agro-food Systems*. New York: Cornell University Press.
- STIGLITZ J.E. (2002): *Globalization and Its Discontents*. New York: W.W. Norton & Co., Inc.
- SWINBANK A. (2002): CAP reform and the WTO: Compatibility and developments, *European Review of Agricultural Economics*, 26, 389–407
- OECD (2007): *Agricultural Policies in OECD Countries: Monitoring and Evaluation* (2007).

WPŁYW GLOBALIZACJI NA POLITYKĘ ROLNĄ

Streszczenie

Artykuł omawia najważniejsze zmiany, jakie miały miejsce w sektorach rolnym i żywnościowym w wyniku globalizacji. Sektor rolny stanowi główny obszar analiz niniejszego opracowania. Wskazuje ono, że w wyniku procesów globalizacji większość państw na świecie wprowadziła różne formy subsydiowania rolnictwa. W przypadku Unii Europejskiej bez Wspólnej Polityki Rolnej procesy globalizacyjne doprowadziłyby do destrukcyjnych zmian, na które narażone byłyby głównie małe gospodarstwa. Należy jednak zauważyć, że poziom wsparcia rolnictwa w UE obniża się. Ten trend długookresowy spowodowany jest głównie czynnikami rynkowymi.