

Przedmowa

Oddajemy do rąk Czytelników kolejny numer Zeszytów Naukowych Wyższej Szkoły Handlu i Usług w Poznaniu. Zamieszczone w nim artykuły naukowe są wynikiem oryginalnych badań prowadzonych przez naszych pracowników naukowych i zaproszonych do współpracy gości. Stąd tak szeroki wachlarz poruszanych problemów o charakterze zarówno mikro jak i makroekonomicznym.

Zeszyt otwiera artykuł Marii Sławińskiej wskazujący na znaczenie prawidłowego kształtowania systemu dystrybucji jako czynnika przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa. Autorka przedstawia problem rozwijania i doskonalenia systemu dystrybucji jako drogi osiągania sukcesu rynkowego przez przedsiębiorstwo. Kolejne trzy artykuły poświęcone są problematyce banków w polskim systemie ekonomicznym. Feliks Wysocki i Aleksandra Łuczak przedstawiają klasyfikację typologiczną 42 banków w Polsce w 1999 roku z uwzględnieniem ich kondycji finansowej. Włodzimierz Kołodziejczyk bada z kolei kondycję finansową banków spółdzielczych zrzeszonych w Gospodarczym Banku Wielkopolskim i ocenia ją jako poprawiającą się w latach 1995 - 1997. Natomiast Anna Bieniasz zajmuje się ofertą produktów banków spółdzielczych. Jest to analiza własnych badań ankietowych prowadzonych nad strategią marketingu mix w bankach spółdzielczych. Poprawa ich oferty jest warunkiem sukcesu.

Dalsze artykuły dotyczą szeroko pojętych problemów ekonomicznych rolnictwa. Jarosław Lira, Walenty Poczta i Feliks Wysocki podjęli próbę określenia potencjału produkcyjnego rolnictwa wielkopolskiego według powiatów. Walenty Poczta i Dorota Czerwińska-Kayser przedstawili zmiany zachodzące w strukturze produkcji i w poziomie nakładów w rolnictwie w latach 1990-1998. Udokumentowana wiedza w tym zakresie może stanowić istotny impuls dla kształtowania przyszłych programów rozwoju rolnictwa polskiego. Joanna Ideczak badała strukturę i znaczenie społeczno-ekonomicznych czynników określających dochody rolników i możliwości ich wzrostu. Zwróciła uwagę na konieczność zaangażowania się rodzin rolniczych w rozwój agrobiznesu. Joanna Czerna-Grygiel omówiła podstawowe determinanty poziomu i struktury dochodów ludności rolniczej w okresie transformacji w Polsce. Natomiast Aldona Mrówczyńska analizowała w układzie regionalnym zasoby czynników produkcji w rolnictwie polskim i ich wzajemne relacje. Zbigniew Gołaś i Piotr Chałupka zaprezentowali wyniki swych badań nad kierunkami rozwoju techniki wytwarzania w indywidualnych gospodarstwach rolnych i ich ekonomiczną ocenę. Ci sami autorzy przedstawili również opracowanie dotyczące konkurencyjności polskich producentów żywca wieprzowego w kontekście integracji europejskiej i globalizacji rynku. Interesujące porównanie rozwoju rolnictwa w Niemczech i w Polsce w latach 1960-1998 przeprowadziła Małgorzata Kopytek. Natomiast Zbigniew Serafin przedstawił wpływ

„otwarcia” gospodarki zbożowej Polski na zdolność do zapewnienia krajowego bezpieczeństwa żywnościowego w oparciu o krajową produkcję zbóż. Autor podkreśla znaczenie dbałości o interesy polskich producentów w procesie dostosowawczym polskiego rolnictwa do warunków UE dla bezpieczeństwa żywnościowego naszego kraju.

Autor dochodzi do wniosku, że do jej utrzymania w procesie dostosowawczym polskiego rolnictwa do Unii Europejskiej, należy uwzględnić interesy rodzimych producentów.

Kolejne trzy artykuły poświęcone są problemom przemysłu, roli obligacji komunalnych oraz małym i średnim przedsiębiorstwom. Wawrzyniec Czubak i Robert Wałoch przeprowadzili ocenę przemysłu rolno-spożywczego w Wielkopolsce w roku 1998. Ci sami autorzy zwrócili uwagę na rolę obligacji komunalnych jako drogi pozyskania środków finansowych na inwestycje infrastrukturalne w gminach. Iwona Zyskowska wskazała na rolę informacyjno-usługową instytucji niekomercyjnych w pobudzaniu małych i średnich przedsiębiorstw.

Zeszyt kończy artykuł Kamili Wilczyńskiej przedstawiający istotę, konsekwencje i wyzwania związane z globalizacją gospodarczą. Dynamika globalizacji w latach 90-tych wskazuje na konieczność zwiększenia wysiłku inwestycyjnego i innowacyjnego w krajach takich jak Polska.

Zamieszczone w zeszycie opracowania mają niemałą wartość poznawczą i utylitarną. Można wyrazić nadzieję, że przyczynią się one zarówno do pogłębienia wiedzy w istotnych segmentach polskiej gospodarki, jak i pomogą w czekających ją przeobrażeniach.

Kamila Wilczyńska

MARIA SŁAWIŃSKA

Zarządzanie dystrybucją w warunkach rynku konkurencyjnego

Wprowadzenie

Celem artykułu jest wskazanie na rolę i znaczenie kształtowania systemu dystrybucji w procesie tworzenia przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa. We współczesnej gospodarce zachodzą istotne zmiany w zarządzaniu dystrybucją mające swe źródła między innymi w:

- dalszym umacnianiu pozycji rynkowej pośredników (dystrybutorów),
- rozwoju nowych technologii informacyjnych, magazynowych i transportowych,
- dążeniu do obniżki kosztów działalności związanych z dystrybucją fizyczną,
- dążeniu do podnoszenia standardu (poziomu) obsługi klienta.

Zjawisko konkurencji w obszarze dystrybucji występuje coraz częściej nie pomiędzy poszczególnymi przedsiębiorstwami, lecz pomiędzy całymi systemami dystrybucji, w ramach których dochodzi do integracji i współdziałania uczestników rynku. Świadczy to o budowaniu przewagi konkurencyjnej na drodze tworzenia skutecznych kanałów dystrybucji.

1. Istota zarządzania dystrybucją

W warunkach szybko zmieniającego się otoczenia przedsiębiorstw istotnym problemem decyzyjnym w każdym przedsiębiorstwie staje się zaprojektowanie odpowiedniej strategii marketingowej, w tym dystrybucji.

Strategia stanowi wyraz poszukiwania w miarę trwałych źródeł przewagi konkurencyjnej. Jednym z tych źródeł może stać się system dystrybucji, ponieważ produkty w ramach określonego sektora producentów dostarczają klientom podobnego zbioru korzyści przy założeniu zbliżonego poziomu cen. W związku z tym coraz większe znaczenie nabiera strategia pozycjonowania produktu, umiejętność promowania swojej oferty oraz zapewnienie odpowiedniego poziomu jej fizycznej dostępności. Ten ostatni aspekt wiąże się ściśle z pojęciem dystrybucji towarów. Z punktu widzenia przedsiębiorstwa oznacza ona zbiór decyzji i działań związanych z udostępnieniem produktu na rynku w odpowiednim miejscu i czasie.

W ramach dystrybucji wyróżnia się na ogół dwa podstawowe obszary decyzji. Jeden z nich związany jest z wyborem form sprzedaży wytworzonych dóbr do ostatecznych klientów, czyli określeniem rodzajów kanałów dystrybucji. Drugi natomiast obszar decyzji

nazywany dystrybucją fizyczną wiąże się z wyborem sposobu dostarczenia produktu do klienta.

W przedsiębiorstwach zarządzanych według koncepcji marketingu, dystrybucja traktowana jest jako jeden z instrumentów marketingu mix i ma za zadanie zapewnić odpowiednią realizację sprzedaży poprzez tworzenie określonych użyteczności dla klientów. Zaliczyć do nich można: dostosowanie wielkości pojedynczej partii dostawy, udostępnienie oferty w odpowiednim czasie (tzw. użyteczność czasu), dogodność przestrzenna (tzw. użyteczność miejsca), zapewnienie odpowiedniego wyboru produktu (szerokość i głębokość asortymentu), wsparcie ze strony usług (usługi dodatkowe świadczone przez uczestników kanału dystrybucji)¹.

Decyzje z sferze dystrybucji zdeterminowane są przede wszystkim:

- celami strategii marketingowej i wynikającymi z nich celami strategii dystrybucji,
- rodzajem produktu,
- wymaganiami i preferencjami nabywców, ich przestrzennym rozmieszczeniem,
- zachowaniami konkurentów w sferze dystrybucji,
- stanem rozwoju sfery pośrednictwa (przede wszystkim przedsiębiorstw handlowych i firm logistycznych),
- potencjałem rzeczowym, kadrowym, finansowym przedsiębiorstwa tworzącego system dystrybucji.

Zarządzanie dystrybucją sprowadza się do diagnozy stanu wyjściowego, planowania, organizacji i kontroli wszystkich procesów związanych z dystrybucją (por. rys. 1).

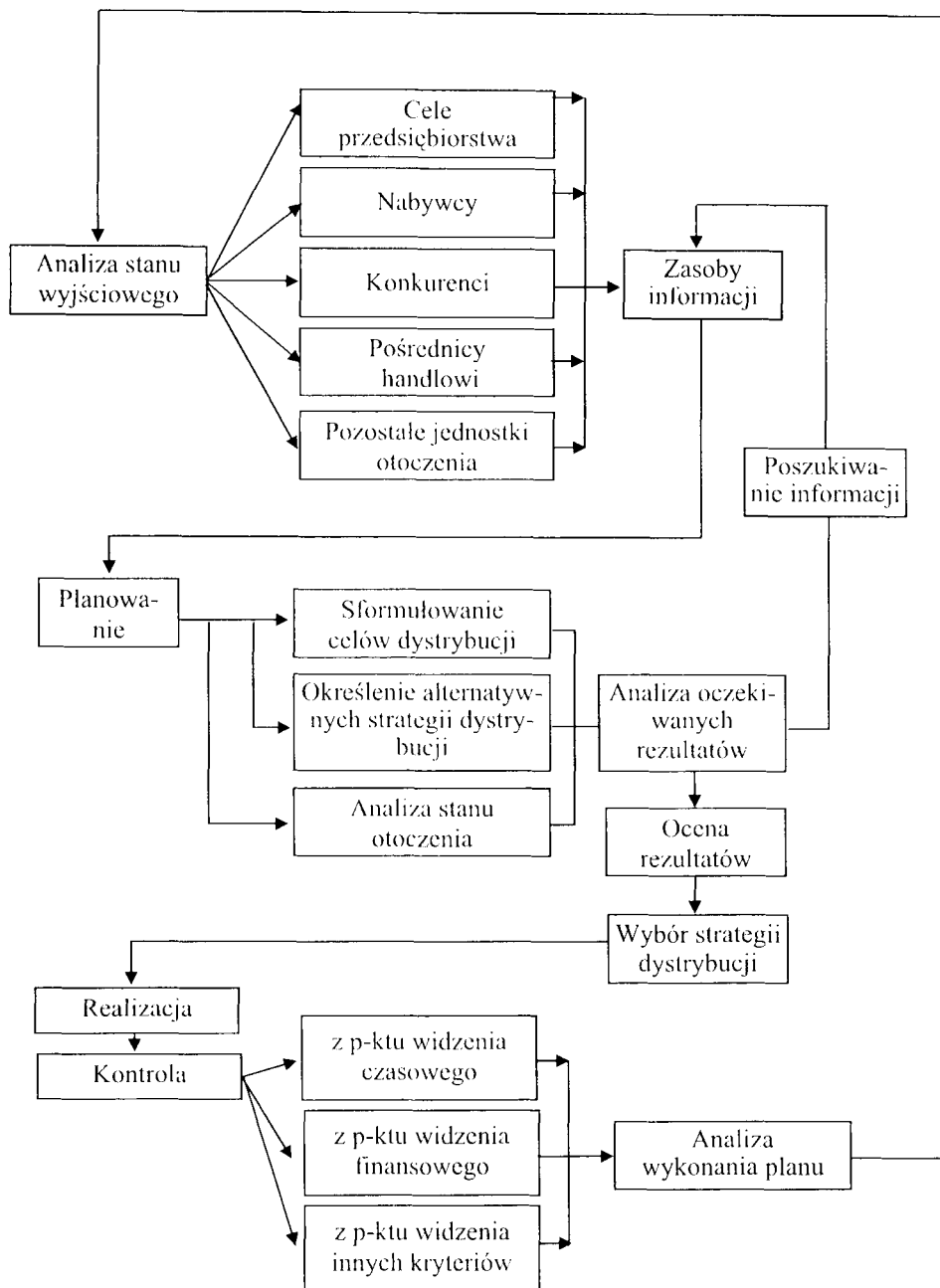
W diagnozie stanu wyjściowego uwzględnia się aktualną sytuację przedsiębiorstwa na rynku i dokonuje się wyznaczenia jego pozycji strategicznej. Stanowi to podstawę do wyboru celów dystrybucji i planowania sposobów sprzedaży oraz określenia środków niezbędnych do zrealizowania przyjętej koncepcji dystrybucji. Kolejna funkcja zarządzania dystrybucją - organizowanie, polega na wdrożeniu przyjętej strategii dystrybucyjnej i podejmowaniu decyzji operatywnych związanych z realizacją sprzedaży. Kontrola dystrybucji sprowadza się z jednej strony do pomiaru i oceny wyników działalności², a z drugiej strony do rewizji założeń, celów i instrumentów działania.

W innym ujęciu zarządzanie dystrybucją oznacza wybór sposobu sprzedaży, zaprojektowanie kanału dystrybucji, dobór pośredników, odpowiednie ich motywowanie i kontrolę rezultatów. Tworząc system dystrybucji należy uwzględnić potrzebę kompleksowego rozwiązywania problemów klienta i zagwarantowania mu odpowiedniego standardu obsługi. Następnie ważne jest odpowiednie zaprojektowanie kanału dystrybucji. Obejmuje ono swym zakresem ustalenie struktury kanału, liczby szczebli (poziomów) kanału, liczby i typów pośredników oraz powiązań pomiędzy uczestnikami kanału dystrybucji.

¹ Ph. Kotler, *Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*, Gebethner & S-ka, Warszawa 1994, s. 486.

² Do pomiaru rezultatów dystrybucji można wykorzystać także wyniki badań wykonywane na zlecenie przez wybrane agencje badań rynku. Najbardziej znanymi firmami zajmującymi się pomiarem wyników dystrybucji są: Amer Nielsen Research (ANR), GfK Polonia, Pentor.

Rysunek 1
Elementy procesu zarządzania dystrybucją



Źródło: opracowanie własne

W ujęciu podmiotowym kanał dystrybucji składa się z przedsiębiorstw (uczestników) wykonujących niezbędne funkcje i zadania związane ze sprzedażą i dostarczaniem odpowiednich produktów, we właściwym czasie i miejscu, zgodnie z oczekiwaniami klientów. Sprowadzają się one do nawiązania kontaktu z potencjalnymi nabywcami, negocjowania kontaktów, przenoszenia tytułów własności, utrzymywania więzi z klientami, przygotowywania rozwiązań finansowych i realizacji dostaw.

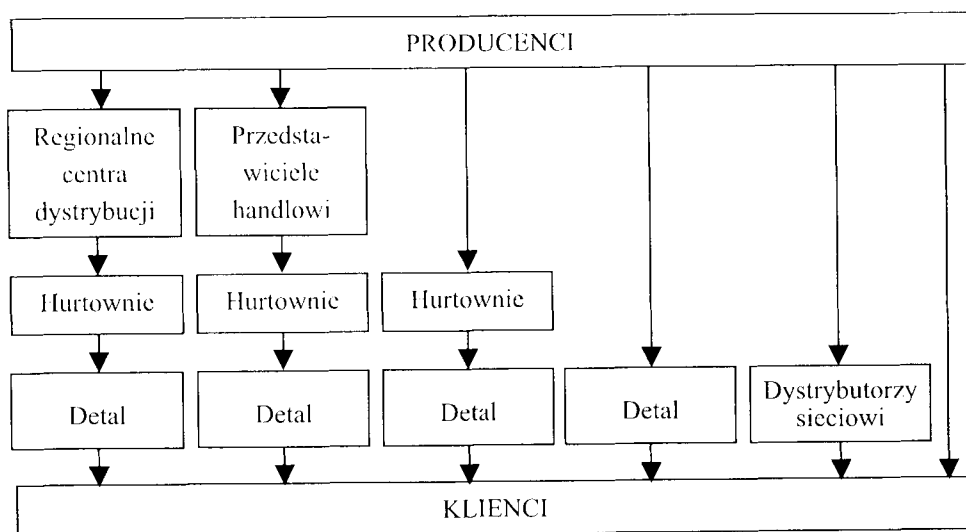
Zadania te mogą być wykonane całkowicie przez producenta lub przez włączonych do kanału dystrybucji pośredników, bądź też mogą być wykonywane wspólnie. Część niezbędnych funkcji w sferze dystrybucji może przejąć także klient. Wiąże się to z odpowiednią polityką cen lub tzw. rabatów funkcjonalnych.

Podstawowym problemem decyzyjnym w projektowaniu kanału dystrybucji jest zatem taka jego struktura, która pozwala na realizację wszystkich zadań zgodnie z koncepcją marketingową przedsiębiorstwa. Powinna ona także uwzględniać potrzeby uczestników kanału dystrybucji, których działalność ma decydujące znaczenie dla skuteczności działań marketingowych.

Wybór właściwego kanału dystrybucji służącego realizacji celów strategicznych przedsiębiorstwa jest zadaniem złożonym, ponieważ:

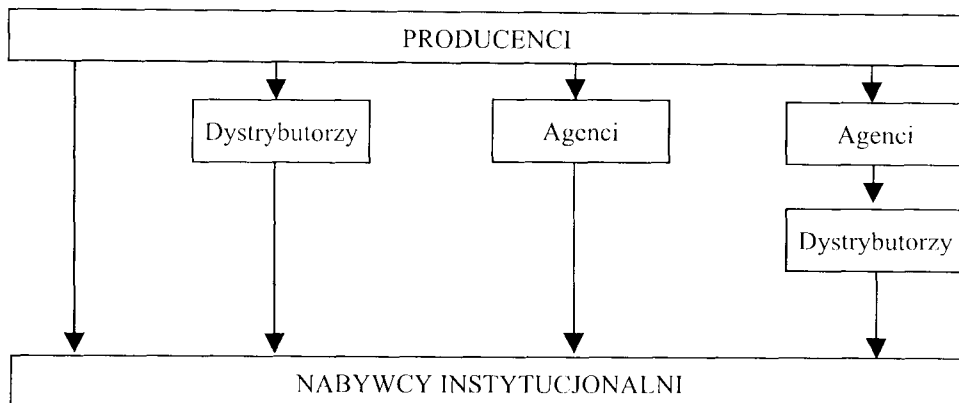
- istnieje na ogół wiele wariantów rozwiązań (por. rys. 2 i 3),
- różne segmenty rynku docelowego mogą wymagać zastosowania odrębnych kanałów dystrybucji.

Rysunek 2
Kanały dystrybucji na rynku dóbr konsumpcyjnych



Źródło: opracowanie własne

Rysunek 3
Kanały dystrybucji na rynku dóbr przemysłowych



Źródło: opracowanie własne

Do czynników ograniczających swobodę wyboru kanału dystrybucji można zaliczyć:

- dostępność pośredników spełniających kryteria jakościowe,
- tradycyjne wzorce zachowań klientów (np. akceptowanie tylko bezpośredniej obsługi),
- cechy produktu (np. techniczna złożoność produktu może wymagać stosowania bezpośredniego kanału dystrybucji),
- zasoby finansowe przedsiębiorstwa,
- zachowania i strategie konkurentów,
- geograficzne rozproszenie klientów.³

Po określeniu celów i struktury dystrybucji (wyboru kanałów dystrybucji) należy tak nią zarządzać w sensie operacyjnym, by zrealizować wytyczone cele w powiązaniu z całą strategią marketingową. W warunkach rynku konkurencyjnego chodzi szczególnie o znajdowanie rozwiązań sprzyjających obniżce całkowitych kosztów logistycznych (w całym kanale dystrybucji) przy danym standardzie obsługi klienta.

Do operacyjnych aspektów zarządzania dystrybucją zaliczyć można także opracowanie procedury doboru pośredników, motywowanie ich do osiągania pożądanych wyników, likwidowania konfliktów pomiędzy uczestnikami kanału i ocenę wyników.

Każde przedsiębiorstwo dokonując sprzedaży swoich produktów przez pośredników wypracowuje zbiór kryteriów doboru partnerów. Wynikają one na ogół z przyjętej strategii dystrybucji jako elementu działań marketingowych. Za istotne kryteria o charakterze ogólnym można uznać: zasięg obsługiwanego rynku, kompetencje personelu, pozycję finansową, skłonność do współpracy w tworzeniu wspólnej strategii oddziaływania na rynek. Dys-

³ Por. M. D. Hutt, T. W. Speh, *Zarządzanie marketingiem. Strategia rynku dóbr i usług przemysłowych*, PWN, Warszawa 1997, s. 558.

trybutorzy również oceniają potencjalnych producentów i dostawców i oczekują spełnienia swoich warunków np. zapewnienia terytorialnej wyłączności, odpowiedniej rentowności, współudziału w akcjach promocyjnych.

Wiąże się z tym problem wypracowania systemu motywowania członków kanału dystrybucji, którzy są niezależnymi podmiotami gospodarczymi i realizują swoje własne cele. Skuteczne zarządzanie kanałem dystrybucji wymaga więc uwzględnienia oczekiwań pośredników i włączenia ich do programu współpracy w celu zapewnienia trwałej przewagi konkurencyjnej całego kanału dystrybucji.

Głównym instrumentem motywowania jest polityka marż, rabatów i prowizji uwzględniająca rolę i zadania pośredników w realizacji sprzedaży, jak też natężenie konkurencji w sektorze. Ważne staje się również świadczenie pewnych usług pomocniczych, szkolenia, wspólne realizowanie akcji promocyjnych oraz zapewnienie korzystnych warunków płatności.

Współpraca między producentem a pośrednikami ma na ogół charakter długookresowy, istotną rolę odgrywa więc budowa wzajemnego zaufania i nawiązywanie więzi.

Dokonując oceny funkcjonowania kanałów dystrybucji należy odpowiedzieć na pytanie, czy i w jakim stopniu zapewniają one odpowiedni poziom obsługi klienta, jakie generują efekty ekonomiczne i jakie są łączne koszty logistyczne. Wyniki kontroli istniejących rozwiązań w sferze dystrybucji stanowią podstawę do podjęcia decyzji o modyfikacji bądź zmianie sposobów sprzedaży.

2. Dystrybucja jako źródło przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa

W ciągu ostatnich lat procesu transformacji gospodarki polskiej doszło do istotnych przemian w strukturze rynku i relacjach zachodzących między uczestnikami kanałów dystrybucji. Analiza zachowań rynkowych przedsiębiorstw wskazuje na przechodzenie od podejścia transakcyjnego w kształtowaniu dystrybucji (tzw. kanały konwencjonalne, w ramach których powiązania między uczestnikami rynku wynikają tylko z umów kupna-sprzedaży) do rozwoju różnych form współpracy umownej w całym kanale dystrybucji (tzw. kanały kontraktowe). Główną przesłanką tych zmian jest dążenie do wzrostu sprzedaży poprzez włączenie do realizacji programu marketingowego swoich dystrybutorów. Przejmują oni część funkcji dystrybucyjnych i dokonują transakcji na własny rachunek i we własnym imieniu bądź na rachunek producenta.

Odpowiednie zarządzanie kanałem dystrybucji zarówno w aspekcie strategicznym jak i operacyjnym może więc stanowić podstawę uzyskania przewagi konkurencyjnej w danym sektorze. W zależności od rodzaju produktu i rynku, na którym działa producent czy dostawca mogą znaleźć zastosowanie następujące strategie dystrybucji: intensywna, selektywna i wyłączna.

Pierwsza z nich charakteryzuje się dążeniem do pełnego pokrycia rynku i uzyskaniem docelowo wysokiego wskaźnika dystrybucji numerycznej. Stosowana jest na ogół w sekto-

rze artykułów często nabywanych przez klientów i przeznaczonych na duży rynek w sensie przestrzennym⁴.

Strategia dystrybucji selektywnej polega na celowym doborze pośredników według określonych kryteriów jakościowych. Chodzi o zapewnienie klientom odpowiedniego standardu obsługi i warunków zakupu. Z punktu widzenia producenta istotne jest koncentrowanie się na współpracy z pośrednikami o kluczowym znaczeniu z punktu widzenia strategii firmy i zapewnieniu pełniejszej kontroli procesu sprzedaży.

Z kolei dystrybucja wyłączna polega na istotnym ograniczeniu liczby pośredników, którzy uzyskują wyłączność na sprzedaż określonych produktów na ściśle wydzielonym rynku w sensie przestrzennym. W praktyce stosowany jest często zakaz prowadzenia sprzedaży produktów konkurencyjnych. Warunkiem powodzenia takiej strategii jest silna pozycja rynkowa producenta stwarzająca możliwość uzyskania odpowiedniego wolumenu sprzedaży przez wyłącznego dystrybutora.

Producenci angażują coraz większe środki w rozwój i modyfikacje systemu dystrybucji swoich produktów, dostrzegając w tym kluczowy czynnik sukcesu. Przykładem takich działań jest polityka zagranicznych koncernów, które dokonują inwestycji długoterminowych w celu osiągnięcia założonego poziomu dystrybucji.

Przewaga konkurencyjna oznacza zwiększenie stopnia niezależności działania od konkurentów⁵. Może być rozpatrywana w trzech przekrojach:

- rodzaju przewagi,
- wielkości przewagi,
- stopnia trwałości przewagi.

W nawiązaniu do problematyki dystrybucji można wyróżnić dwa rodzaje przewagi: jakościową, w rozumieniu standardu usługi dostawczej i ilościową, czyli zapewnienie stopnia dostępności oferowanych produktów (stopień pokrycia rynku).

Przedsiębiorstwa dążą nie tylko do osiągania przewagi konkurencyjnej, ale także do powiększania jej wielkości. Rodzaj i wielkość przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa nad konkurentami decyduje o stopniu jej trwałości. Najkorzystniejsza jest duża i trwała przewaga konkurencyjna, której nie niwelują konkurenci nawet przy wzroście ich zdolności adaptacyjnych⁶. W praktyce bardzo trudno jest uzyskać względnie trwałą przewagę konkurencyjną w sferze dystrybucji. Mimo to przedsiębiorstwa podejmują działania zmierzające do zmian lub modyfikacji systemu dystrybucji.

3. Sposoby doskonalenia sytemu dystrybucji

W tej części artykułu wskaże się na wybrane kierunki zmian w sferze dystrybucji, które mają na celu podniesienie skuteczności działań dystrybucyjnych.

⁴ Wielu praktyków określa ten sektor jako FMCG (Fast Moving Consumer Goods – dobra szybko rotujące się).

⁵ Por. W. Wrzosek, *Marketing w procesach konkurencji*, „Marketing i Rynek”, 1997, Nr 10, s. 5.

⁶ Tamże, s. 6.

Dla większości producentów kluczową rolę w osiągnięciu sukcesu rynkowego odgrywa dobrze rozwinięta sieć dystrybucji. Liczba punktów sprzedaży, ich lokalizacja, zaangażowanie w promocję marki, jakość obsługi klientów to tylko wybrane elementy stopnia rozwoju sieci. Najczęściej producent nie ma możliwości finansowych lub organizacyjnych budowania własnej sieci dystrybucji. Alternatywą pozostaje nawiązanie współpracy z odrębnymi podmiotami gospodarczymi, które przejmą rolę pośrednika w kontaktach handlowych z klientem. Wówczas kluczowym zadaniem dla producenta staje się zbudowanie trwałych relacji z dystrybutorem, zapewniających odpowiedni poziom obsługi klienta i pewność realizowania określonego poziomu sprzedaży⁷. Coraz częściej w praktyce znajduje zastosowanie koncepcja marketingu partnerskiego. Podstawą podejścia partnerskiego w kanale dystrybucji są następujące założenia:

- producent i dystrybutor są częścią jednego systemu dystrybucji,
- partnerstwo opiera się na starannym wyborze, otwartej komunikacji oraz działaniach wspierających działalność dystrybutorów, co z kolei przyczynia się do zacieśniania więzi między uczestnikami kanału dystrybucji,
- marketing dostawcy wobec dystrybutorów ma charakter interaktywny.

Z tym ostatnim założeniem wiąże się kolejna koncepcja wzmacniania powiązań w kanale dystrybucji tzw. trade marketing. Jego istota sprowadza się do nawiązywania przez producentów stosunków partnerskich z wybranymi firmami handlowymi i oferowanie im „pakietu usług” stanowiących rodzaj rekompensaty za preferowanie jednego dostawcy⁸.

Coraz większe znaczenie zyskuje także internet jako forma kanału dystrybucji i jednocześnie środek promocji. Rozwija się ona bardzo dynamicznie. Produkty są oferowane na własnych stronach www zarówno przez producentów jak i pośredników. Witryny internetowe posiadają także firmy handlowe, które prowadzą sprzedaż stacjonarną w sklepach. Traktują one ten kanał dystrybucji jako dodatkową formę działalności i zwiększaniu sprzedaży.

W ramach modyfikacji kanałów dystrybucji niektórzy producenci produktów markowych częstego zakupu wprowadzają system vansellingu. Jest to aktywna sprzedaż produktów z samochodu producenta lub dystrybutora do sieci handlu detalicznego lub gastronomii.

Przesłanką wprowadzenia tej formy sprzedaży jest potrzeba intensyfikacji kontaktów z odbiorcami i dążenie do skrócenia czasu oczekiwania na dostawę towaru. Zaletą takiego systemu sprzedaży jest możliwość natychmiastowego uzupełnienia braków towarowych i zapewnienia realizacji odpowiedniego wskaźnika dystrybucji numerycznej. Wdrożenie

⁷ J. Plencier, *Budowa lojalności partnerów handlowych pośredniczących w obrocie towarami niekonsumpcyjnymi na przykładzie Wavin Metalplast-Buk*, w: *Marketing przemysłowy*, H. Mruk (red. nauk.), Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 1999, s. 169.

⁸ Przykładem trade marketingu jest utworzenie przez Fabrykę Papierosów Reemtsma tzw. Trade Institute. Celem działań tego Instytutu jest wspieranie hurtowych partnerów firmy poprzez proponowanie konkretnych rozwiązań w zakresie dystrybucji, gospodarki magazynowej i sprzedaży. Por. *Instytut Handlu Reemtsmy*, „Handel” 1999, nr 4, s. 10.

tego systemu wiąże się z relatywnie wysokimi nakładami inwestycyjnymi i potrzebą nawiązania ścisłej współpracy z dystrybutorami.

Innym rozwiązaniem związanym także z aktywizacją sprzedaży może być preselling, czyli zbieranie zamówień w miejscu sprzedaży przez dystrybutorów (przedstawicieli handlowych) lub w drodze tzw. telemarketingu.

Przedsiębiorstwa dążące do osiągnięcia przewagi konkurencyjnej stale poszukują i rozwijają innowacyjne formy dystrybucji. Wiąże się to z faktem, że uzyskana przewaga konkurencyjna nie jest na ogół zjawiskiem trwałym.

Summary

Distribution management in a competitive market

This article aims to present the role and significance of a distribution system in the process of gaining the competitive advantage. Modern economy has witnessed important changes in distribution management resulting from:

- the growing market position of intermediaries (distributors),
- the development of information technology as well as new storage and transport technology,
- the need to cut the physical distribution costs,
- the need to improve the standard of customer service.

Nowadays competition in the area of distribution can be observed not only among the individual companies but also the whole distribution systems, which bring together market participants and lead to their co-operation. This reflects the process of creating a competitive advantage through efficient distribution channels.

FELIKS WYSOCKI

ALEKSANDRA LUCZAK

Klasyfikacja typologiczna banków w Polsce według wybranych wskaźników finansowych

1. Wstęp

W ostatnich latach w Polsce następowały przemiany polityczne, gospodarcze i strukturalne, które zasadniczo zmieniły sens działalności bankowej. Przejście od centralnie planowanej gospodarki do gospodarki rynkowej wymagało radykalnych zmian w organizacji systemu bankowego i przełomowej reformy sposobu prowadzenia polityki pieniężno-kredytowej przez czynniki tego systemu. Przekształcenia sektora bankowego stały się nieodzownym czynnikiem przywrócenia równowagi ekonomicznej, poprawy efektywności i unowocześnienia struktury gospodarczej, a ponadto były konieczne dla kształtujących się w gospodarce stosunków rynkowych.

Sektor bankowy stanowi integralną część każdej gospodarki, toteż sytuacja banków zależy od kondycji gospodarki oraz realizowanej polityki i strategii gospodarczej. Osłabienie kondycji finansowej podmiotów gospodarczych, wzrost bezrobocia i pogorszenie sytuacji gospodarstw domowych przyczynia się do obniżenia jakości portfela kredytowego.

Struktura podmiotowa polskiego sektora bankowego charakteryzuje się – w skali kraju – znacznym udziałem kilku dużych, kilkudziesięciu średnich i małych banków, których udział w sektorze jednak rośnie. Pod względem wielkości funduszy własnych, fundusze PeKaO SA, Banku Handlowego SA, PKO BP SA stanowią blisko jedną trzecią ogółu funduszy działających banków. Analogiczny wskaźnik dla aktywów przekracza dwie piąte. Jednocześnie jednak większą dynamikę wzrostu aktywów wykazują banki mniejsze. Struktura systemu bankowego odzwierciedla jego historyczny rozwój oraz jest zapowiedzią kierunku przyszłych zmian. Zmiany udziału w aktywach bankowych poszczególnych banków i grup bankowych pokazują wyraźnie, że konsolidacja banków stanowi skuteczną broń w obronie przed utratą pozycji na rynku. Przymus łączenia potencjału rozwojowego jest już akceptowany, sprzeciw rodzą jedynie formy przeprowadzania konsolidacji, prowadzące do оголошення miast wojewódzkich z siedzib centrali banków komercyjnych, wywierania wpływu na kierunki polityki kredytowej prowadzonej przez bank oraz uzyskiwania wpływów podatkowych związanych z umiejscowieniem siedzib banków (Jaworski, Krzyżkiewicz, Kosiński 1994, Dobosiewicz 1998, Solarz 2000).

Celem pracy jest klasyfikacja typologiczna banków charakteryzowanych ze względu na ich kondycję finansową opisywaną za pomocą: struktury portfela, efektywności i bezwzględnej wielkości kapitałów własnych. Analizie poddano najlepsze banki według rankingu „Gazety Bankowej” (2000). Każdy z tych banków na koniec roku 1999 posiadał kapitały własne nie mniejsze niż 5 milionów euro, czyli około 21,1 miliona złotych (jest to minimalna kwota określona dla banków komercyjnych przez NBP). Współczynnik wypłacalności wybranych banków nie mógł być również niższy niż 8%. Dodatkowym wymogiem było osiągnięcie przez bank dodatniego wyniku finansowego netto w 1999 roku. W typologii banków wykorzystano metody taksonomiczne oparte na zbiorach rozmytych. Przedstawiona typologia może być wykorzystana do opracowywania strategii konkurencyjnych banków w Polsce.

2. Metody klasyfikacji typologicznej

Rozwiązanie zagadnienia klasyfikacji banków przeprowadzono według etapów postępowania polegających na (Wysocki 1996):

- określeniu wskaźników finansowych opisujących sytuację finansową banków,
- wyznaczeniu zbioru klasyfikacji rozmytych banków metodą Dunna-Bezdeka,
- wyznaczeniu najlepszej klasyfikacji zbiorowości banków na klasy na podstawie kryterium ekstremalności wskaźnika jakości klasyfikacji,
- opisie typów banków w wyodrębnionych klasach.

Jak wiadomo wyznaczenie klasyfikacji rozmytej sprowadza się do rozwiązania zagadnienia programowania matematycznego, w którym minimalizuje się funkcję odległości euklidesowych pomiędzy jednostkami a środkami ciężkości klas w K -wymiarowej przestrzeni cech:

$$J_m(\underline{U}, \underline{C}, \underline{X}) = \sum_{i=1}^N \sum_{g=1}^G u_{ig}^m \sum_{k=1}^K (x_{ik} - c_{gk})^2$$

przy warunkach:

$$\sum_{g=1}^G u_{ig} = 1 \quad (i = 1, \dots, N) \quad (1),$$

$$\sum_{i=1}^N u_{ig} > 0 \quad (g = 1, \dots, G) \quad (2),$$

$$u_{ig} \geq 0 \quad (i = 1, \dots, N; g = 1, \dots, G)$$

gdzie:

N jest liczbą jednostek zbiorowości, G jest liczbą klas rozmytych, $1 < G < N$, K jest liczbą cech, $\underline{U} = [u_{ig}]$ jest $(N \times G)$ -wymiarową macierzą stopni przynależności jedno-

stek do klas rozmytych, $\underline{C} = [c_{gk}]$ jest $(G \times K)$ -wymiarową macierzą środków ciężkości, $\underline{X} = [x_{ik}]$ jest $(N \times K)$ -wymiarową macierzą danych, gdzie x_{ik} reprezentuje znormalizowaną wartość k -tej cechy w i -tej jednostce, m jest parametrem regulującym stopień rozmytości klasyfikacji, $m > 1$. Warunek (1) zapewnia sumowanie stopni przynależności każdej jednostki do jedności. Warunek (2) zapobiega pustym klasom.

Rozwiązanie zagadnienia klasyfikacji rozmytej przyjmuje formę tabeli zawierającej stopnie przynależności do poszczególnych klas będące liczbami z przedziału $\langle 0,1 \rangle$. Użytkowaną klasyfikację rozmytą można łatwo przekształcić w rozłączną, stosując zasadę, według której daną jednostkę przypisuje się wyłącznie do tej klasy, dla której stopień jej przynależności jest najwyższy.

W opracowaniu do wyznaczenia klasyfikacji rozmytych zastosowano metodę klasyfikacji rozmytej opartą na algorytmie Dunna-Bezdeka (Bezdek 1981, Pal i Bezdek 1995, Wysocki 1996).

Jedną z trudniejszych decyzji, którą należy podjąć przy rozwiązywaniu zadania klasyfikacji, jest wybór liczby klas. W literaturze zaproponowano rozmaite metody statystyczne wyboru jednego podziału zbiorowości na klasy spośród wygenerowanych podziałów metodami klasyfikacji rozłącznej (zob. np. Milligan, Cooper 1985, Wysocki 1996). W pracy proponujemy sposób ustalenia najwłaściwszej liczby klas banków za pomocą analizy wartości wskaźnika *Xie-Beni* (Xie i Beni 1991, Pal i Bezdek 1995, 1997):

$$VXB = \frac{\sum_{g=1}^G \sum_{i=1}^N u_{ig}^m \sum_{k=1}^K (x_{ik} - c_{gk})^2}{N \cdot \min_{\substack{i \neq j \\ i,j=1,\dots,G}} \left\{ \sum_{k=1}^K (c_{ik} - c_{jk})^2 \right\}},$$

Wskaźnik Xie-Beni wyraża stosunek minimalnej wartości funkcji celu $J_m(\underline{U}, \underline{C}, \underline{X})$, przedstawionego zadania programowania matematycznego do wartości miernika separowalności środków ciężkości (prototypów) klas w K -wymiarowej przestrzeni cech. Wartości wskaźnika Xie-Beni należą do zbioru liczb rzeczywistych. Za najwłaściwszą liczbę klas przyjmuje się tę, dla której wskaźnik osiąga minimum globalne.

Wyniki klasyfikacji rozmytej można wykorzystać do identyfikacji typów struktury. Typ jest identyfikowany za pomocą nazw tych cech – spośród definiujących badaną strukturę - które są najbardziej charakterystyczne dla odpowiadającej mu klasy. Cechy charakterystyczne można wyodrębnić na podstawie analizy porównawczej średnich wartości wskaźników finansowych w klasach z ich wartościami wzorcowymi. Podstawę tworzenia nazw typów stanowią cechy o wartościach znacznie większych, zbliżonych i znacznie mniejszych w stosunku do wartości wskaźników wzorcowych.

3. Wyniki klasyfikacji typologicznej banków

Za podstawę źródłową przyjęto dane dotyczące 42 banków z rankingu „Najlepsze banki 2000” zamieszczonego w „Gazecie Bankowej” nr 27/2000. Do jej opisu przyjęto zestaw 10 wskaźników finansowych reprezentujących:

- *strukturę portfela*:
 - udział kredytów w aktywach (%),
 - należności nieregularne do kredytów (%),
 - aktywa pracujące do aktywów (%),
- *efektywność*:
 - rentowność brutto (%),
 - rentowność netto (%),
 - stopa zwrotu z kapitału (%),
 - zwrot z aktywów (%),
 - zysk na zatrudnionego (tys. zł),
 - współczynnik wypłacalności (%),
- *wielkość kapitałów własnych*:
 - fundusze własne (mln zł).

Wartości wszystkich $K = 10$ cech dla $N = 42$ banków zestawiono w (42×10) -wymiarową macierz danych o badanej strukturze. Stanowiła ona podstawę typologii banków pod względem ich kondycji finansowej.

Opracowanie klasyfikacji przebiegało w następujących etapach¹:

Etap 1. Wygenerowanie ciągów klasyfikacji rozmytych dla liczby klas 2-10. Klasyfikacje rozmyte wyznaczono algorytmem Dunna-Bezdeka, przyjmując parametry: $\epsilon = 0,01$ i $m = 1,3$.

Etap 2. Wyznaczone w etapie pierwszym podziały oceniono za pomocą wskaźnika Xie-Beni (tabl. 1). Wskaźnik ten osiągnął najmniejszą wartość dla 9 klas.

Etap 3. Punktem wyjścia identyfikacji typów była ustalona w drugim etapie klasyfikacja banków. Cechy główne dla poszczególnych klas wyróżniono na podstawie analizy odchyleń wartości średnich wskaźników w klasach względem ich wartości wzorcowych (tabl. 2).

Tabl. 1.
Wartości wskaźnika jakości klasyfikacji w zależności od liczby klas

Wskaźnik	Liczba klas								
	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Xie-Beni	0,62	0,81	0,56	0,54	0,74	0,63	0,59	0,47	0,58

Źródło: Obliczenia własne na podstawie *Najlepsze banki 2000* (2000).

¹ Obliczenia wykonano z wykorzystaniem własnych programów komputerowych.

Tabl. 2.
Wartości wzorcowe oraz średnie wskaźników
finansowych banków dla klas rozmytych

Numer klasy	Udział kredytów w aktywach (%)	Należności nieregularne do kredytów (%)	Aktywa pracujące do aktywów (%)	Rentowność brutto (%)	Rentowność netto (%)	Stopa zwrotu z kapitału (%)	Zwrot z aktywów (%)	Zysk na zatrudnionego (tys. zł)	Fundusze własne (mln. zł)	Wskaźnik wypłacalności (%)
I	73,58	3,53	93,42	30,28	18,28	16,24	1,57	40,51	213,48	12,01
II	63,13	11,22	86,53	18,46	9,53	8,24	0,69	10,39	198,68	13,94
III	69,11	4,03	95,17	46,19	30,34	15,13	2,44	91,59	185,93	31,05
IV	55,76	8,80	88,61	10,13	5,51	6,38	0,32	6,24	3 071,42	12,74
V	58,74	9,21	88,02	36,34	24,76	20,89	1,85	51,15	1 393,28	14,19
VI	51,40	18,15	96,56	37,33	25,36	8,89	1,69	175,55	300,85	23,63
VII	48,49	2,91	92,95	66,15	54,57	45,79	5,19	291,22	769,53	19,68
VIII	27,01	29,78	97,33	11,85	10,01	4,98	0,45	14,76	100,44	30,84
IX	47,23	7,52	94,26	17,79	11,65	7,86	0,74	23,55	133,33	17,22
Wskaźnik wzorcowy¹⁾	55,40	2,39	97,10	41,10	28,00	20,90	2,18	94,00	259,00	8,00 -12,00

¹⁾ Wartości wskaźników wzorcowych według *Najlepsze banki 2000* (2000).

Źródło: Obliczenia własne na podstawie *Najlepsze banki 2000* (2000)

Wyniki typologii wybranych najlepszych banków ze względu na ich sytuację finansową zamieszczono poniżej i w tabl. 3.

Typ I. Banki o najwyższym udziale kredytów w aktywach.

Typ ten utworzyło osiem banków o najwyższym udziale kredytów w aktywach (ponad 73%) przy wskaźniku wzorcowym 55,4%. Są to spółki akcyjne z większościowym udziałem inwestorów zagranicznych (AIG Bank Polska SA, PPA Bank SA, LG Petro Bank SA, Kredyt Bank SA, Opel Bank SA) lub banki z przewagą kapitału prywatnego (Bank Wschodni SA, Lukas Bank Świętokrzyski SA, Górnośląski Bank Gospodarczy SA).

Typ II. Banki o najniższym udziale aktywów pracujących w aktywach.

Typ drugi stanowi siedem banków o najniższym udziale aktywów pracujących w aktywach (tylko 86,5%) przy wskaźniku wzorcowym 97,1%. Są to cztery banki z przewagą kapitału prywatnego (Gospodarczy Bank Południowo-Zachodni SA, BISE SA, Cuprum-Bank SA, Bank Cukrownictwa Cukrobank SA) i trzy spółki akcyjne z większościowym

udziałem inwestorów zagranicznych (Bank Przemysłowy SA, Bank Zachodni SA, GE Capital Bank S.A.).

Typ III. Banki o najwyższym współczynniku wypłacalności i dużym udziale kredytów w aktywach.

Do typu trzeciego należy pięć banków o najwyższym współczynniku wypłacalności (przeciętnie 31%) przy wzorcowym 8-12% oraz dużym udziale kredytów w aktywach (prawie 70%).

Typ IV. Banki komercyjne o największym kapitale własnym.

Typ ten utworzyły banki komercyjne o największym kapitale własnym: PKO BP SA - 2 899 mln zł i bank PeKaO SA - 3 340 mln zł, przy średnim kapitale w zbiorowości 42 banków - 259 mln zł.

Typ V. Banki o bardzo wysokim kapitale własnym.

Typ piąty stanowi pięć banków o bardzo wysokim kapitale własnym (przeciętnie 1 393 mln zł). Do tego typu należą trzy spółki akcyjne pośrednio kontrolowane przez inwestorów zagranicznych, w których kapitał zagraniczny jest bliski 50% (Powszechny Bank Kredytowy SA, Big Bank Gdański SA, Bank Handlowy SA) i dwie spółki akcyjne z większościowym udziałem inwestorów zagranicznych (Wielkopolski Bank Kredytowy SA, Bank Śląski SA)

Typ VI. Banki niemieckie o bardzo dobrej strukturze portfela.

W skład typu szóstego weszły banki niemieckie o bardzo dobrej strukturze portfela, o kapitale własnym wynoszącym przeciętnie 300,85 mln zł. Są to BPN Dresdner Bank (Polska) SA, Westdeutsche Landedbank Polska SA, Deutsche Bank Polska SA

Typ VII. Banki o najwyższej efektywności gospodarowania.

Typ ten stanowią banki o najwyższej efektywności gospodarowania. Dla grupy tych banków rentowność netto przekracza znacznie wskaźnik wzorcowy (28%) i wynosi ponad 54%. Ponadto banki te osiągają najwyższe wartości dla trzech innych wskaźników: stopy zwrotu z kapitału - ponad 45%, zwrotu z aktywów - ponad 5% i zysku na zatrudnionego - 291,22 tys. zł. Średnia wartość funduszy własnych tych banków wynosi prawie 770 mln zł. Są to BRE Bank SA i Bank Gospodarstwa Krajowego.

Typ VIII. Banki głównie regionalne.

Typ ósmy tworzą głównie banki regionalne o najwyższym udziale należności nieregularnych w kredytach (prawie 30%) i najwyższym udziale aktywów pracujących w aktywach (97,3%) przy niskim poziomie kapitałów własnych (przeciętnie 100 mln zł).

Typ IX. Banki o najsłabszej kondycji finansowej.

Ostatni typ utworzyło siedem banków o najniższym kapitale własnym, słabej strukturze portfela i niskiej efektywności. Wszystkie wskaźniki finansowe tych banków są poniżej wskaźników wzorcowych (z wyjątkiem współczynnika wypłacalności, który przekracza górną granicę jego wzorcowego przedziału, co również jest sytuacją niekorzystną).

Każdy z wyróżnionych na tej podstawie dziewięciu typów banków ma wyraźne cechy charakterystyczne, co również potwierdza zasadność takiego podziału.

4. Podsumowanie

Celem pracy było przedstawienie klasyfikacji typologicznej najlepszych banków w Polsce w 1999 roku według wybranych wskaźników finansowych reprezentujących: strukturę portfela, efektywność i bezwzględną wielkość kapitałów własnych. Pod względem kondycji finansowej wyróżniono dziewięć typów banków. Pierwszy typ stanowią banki o najwyższym udziale kredytów w aktywach. Reprezentantem tego typu jest spółka akcyjna z większościowym udziałem inwestorów zagranicznych AIG Bank Polska SA. Drugi typ to banki o najniższym udziale aktywów pracujących w aktywach. Są to banki z przewagą kapitału prywatnego i spółki akcyjne z większościowym udziałem inwestorów zagranicznych. Przedstawicielem tej klasy jest Bank Przemysłowy SA. Typ trzeci to banki o najwyższym współczynniku wypłacalności i dużym udziale kredytów w aktywach. Następnym czwartym typem tworzą banki komercyjne o największym kapitale własnym: PKO BP SA i PeKaO SA. Piąty typ utworzyły banki o bardzo wysokim kapitale własnym. Do tego typu należy pięć spółek akcyjnych, między innymi Powszechny Bank Kredytowy SA. Typ szósty to banki niemieckie o bardzo dobrej strukturze portfela. Typ siódmy stanowią banki o najwyższej efektywności gospodarowania, których reprezentantem jest BRE Bank SA. Ósmy typ to głównie banki regionalne o najwyższym udziale należności nieregularnych w kredytach i najwyższym udziale aktywów pracujących w aktywach przy niskim poziomie kapitałów własnych. Ostatni typ utworzyły banki o najsłabszej kondycji finansowej w grupie omawianych banków, do których należy między innymi Bank Pocztowy.

Utworzone podziały okazały się najwłaściwsze, gdyż każdy z wyodrębnionych typów cechuje się wyraźną odrębnością i poprawnością pod względem merytorycznym.

Przed bankami w Polsce staje konieczność wyboru form organizacyjnych oraz kolejności rozwoju rynków finansowych w sposób, który w konkretnych warunkach naszego kraju, zapewni najlepszą pozycję konkurencyjną dla rodzimych instytucji kredytowych oraz producentów i usługodawców. Zasadniczą sprawą jest właściwe określenie miejsca banków w obsłudze podmiotów niefinansowych (np. przedsiębiorstw i klientów indywidualnych). Przeprowadzona typologia może być pomocna przy rozwiązywaniu tych problemów oraz może posłużyć do sformułowania strategii rozwoju banków, a także wskazać kierunki ich dalszej konsolidacji.

Tabl. 3. Typologia banków

Typ	Charakterystyka typów	Liczba banków	Banki
I	Banki o najwyższym udziale kredytów w aktywach (ponad 73%) przy wskaźniku wzorcowym 55,4%	8	AIG BANK POLSKA SA (0,99) ^{a)} , BANK WSCHODNI SA (0,98), PPA BANK SA (0,97), LG PETRO BANK SA (0,96), LUKAS BANK ŚWIĘTOKRZYSKI SA (0,94), KREDYT BANK SA (0,93), OPEL BANK SA (0,90), GÓRNOŚLĄSKI BANK GOSPODARCZY SA (0,72)
II	Banki o najniższym udziale aktywów pracujących w aktywach (tylko 86,5%) przy wskaźniku wzorcowym 97,1%	7	BANK PRZEMYSŁOWY SA (1,00), GOSP. BANK POŁUDNIOWO-ZACH. SA (1,00), BISE SA (0,99), CUPRUM-BANK SA (0,96), BANK ZACHODNI SA (0,95), GE CAPITAL BANK SA (0,86), BANK CUKROWNICTWA CUKROBANK SA (0,64)
III	Banki o najwyższym współczynniku wypłacalności (przeciętnie 31%) przy wzorcowym 8-12%, dużym udziale kredytów w aktywach (70%)	5	BANK OCHRONY ŚRODOWISKA SA (0,99), BANK KOMUNALNY SA (0,99), CREDIT LYONNAIS SA (0,97), POL-CAN BANK SA (0,96), BANK ROZWOJU BUDOWNICTWA MIESZKANIOWEGO SA (0,66)
IV	Banki komercyjne o największym kapitale własnym: PKO BP SA 2 899 mln zł i BANK PEKAO SA 3 340 mln zł, przy średnim kapitale w zbiorowości 42 banków 259 mln zł	2	PKO BP SA (1,00), BANK PEKAO SA (1,00)
V	Banki o bardzo wysokim kapitale własnym (przeciętnie 1 393 mln zł)	5	POWSZECHNY BANK KREDYTOWY SA (1,00), BIG BANK GDAŃSKI SA (0,99), BANK HANDLOWY SA (0,97), WIELKOPOLSKI BANK KREDYTOWY SA (0,94), BANK ŚLĄSKI SA (0,93)
VI	Banki niemieckie o bardzo dobrej strukturze portfela, o kapitale własnym wynoszącym przeciętnie 300,85 mln zł	3	BPN DRESDNER BANK (POLSKA) SA (0,97), WESTDEUTSCHE LANDESBANK POLSKA SA (0,94), DEUTSCHE BANK POLSKA SA (0,88)
VII	Banki o najwyższej efektywności gospodarowania	2	BRE BANK SA (1,00), BANK GOSPODARSTWA KRAJOWEGO (1,00)
VIII	Banki regionalne o najwyższym udziale należności nieregularnych w kredytach (prawie 30%) i najwyższym udziale aktywów pracujących w aktywach (97,3%) przy niskim poziomie kapitałów własnych (przeciętnie 100 mln zł)	4	DOLNOŚLĄSKI BANK REGIONALNY SA (1,00), MAŁOPOLSKI BANK REGIONALNY SA (1,00), ABN AMRO (0,98), MAZOWIECKI BANK REGIONALNY SA (0,73)
IX	Banki o najniższym kapitale własnym, słabej strukturze portfela i niskiej efektywności	7	BANK WSPÓLPRACY EUROPEJSKIEJ SA (1,00), BANK POCZTOWYT SA (1,00), AMERBANK SA (0,92), REIFFEISEN BANK POLSKA SA (0,96), WARM.-MAZURSKI BANK REGIONALNY SA (0,99), BANK AUSTRIA CREDITANSTALT SA (0,91)

^{a)} W nawiasach podano stopnie przynależności województw do danej klasy uzyskane z klasyfikacji rozmytej.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie informacji zawartych w *Najlepsze banki 2000* (2000).

Summary

Typological classification of banks in Poland according to select financial ratios

In this paper typological classification of banks according to financial form in 1999 is presented. Banks are described with regard to portfolio structure, performances and absolute value of equity capital. The proposed typological procedure is based on fuzzy classification methods of Dunn-Bezdek and includes the following stages:

- calculation of fuzzy classification series by Dunn-Bezdek algorithm,
- identification of classification results by Xie-Beni, Kosko and F&H indexes,
- identification of types.

The obtained results of the research show large differentiation of financial form of banks in Poland. Identification of differences between banks in this respect may help to work out a strategy of development.

Literatura

1. Bezdek J. C. (1981) *Pattern Recognition with Fuzzy Objective Function Algorithms*. Plenum Press, New York.
2. Dobosiewicz Z. (1998) *Podstawy bankowości*. PWN Warszawa.
3. Jaworski W. L., Krzyżkiewicz Z., Kosiński B. (1994) *Banki - rynek, operacje, polityka*. Poltext Warszawa.
4. Milligan G. W., Cooper M. C. (1985) An examination of procedures for determining the number of clusters in a data set. *Psychometrika* 2, s. 159-179.
5. Najlepsze banki 2000. *Gazeta Bankowa*, nr 27/2000.
6. Pal N. R., Bezdek J. C. (1995) On Cluster Validity for the Fuzzy *c*-Means Model. *IEEE Trans. Fuzzy Systems* 3, t. 3, s 370-379.
7. Pal N. R., Bezdek J. C. (1997) Correction to „On Cluster Validity for the Fuzzy *c*-Means Model”. *IEEE Trans. Fuzzy Systems* 1, t. 5, s 152-153.
8. Solarz J. K. www.feibb.ogr.pl/system.html.
9. Wysocki F. (1996) *Metody statystycznej analizy wielowymiarowej w rozpoznawaniu typów struktury przestrzennej rolnictwa*. Rozprawy naukowe, zeszyt 266, Roczn. AR w Poznaniu.
10. Xie X. L., Beni G. A. *Validity measure for fuzzy clustering*. *IEEE Trans. PAMI* 8, 1991, t. 3, s. 841-846.

WŁODZIMIERZ KOŁODZIEJCZAK

Ocena sytuacji finansowej banków spółdzielczych zrzeszonych w Gospodarczym Banku Wielkopolski w latach 1995 – 1997

Wstęp

Trudna sytuacja, w jakiej znalazły się banki spółdzielcze w latach dziewięćdziesiątych wymagała rozpoczęcia systemowego, strukturalnego przekształcania tego sektora bankowego. Jego głównym problemem była słabość kapitałowa i organizacyjna. Podjęto szereg prób poprawy sytuacji polskich banków spółdzielczych. Dnia 24 czerwca 1994 roku Sejm RP uchwalił ustawę o restrukturyzacji banków spółdzielczych i Banku Gospodarki Żywnościowej oraz o zmianie niektórych ustaw. Wraz z jej przyjęciem zmiana uległa dotychczasowa struktura spółdzielczego sektora bankowego. Stworzyła ona prawną podstawę powoływania, zorganizowania i działania krajowej grupy banków spółdzielczych, w skład której miały wejść banki spółdzielcze, banki regionalne oraz bank krajowy. Jednym z jej podstawowych celów było również wzmocnienie banków poprzez podniesienie poziomu ich funduszy własnych.

Analiza zaprezentowana w pracy dotyczy wpływu realizacji ustawy restrukturyzacyjnej na kondycję finansową banków spółdzielczych zrzeszonych w Gospodarczym Banku Wielkopolski w latach 1995 – 1997, tj. w okresie od wprowadzenia w życie pierwszych elementów ustawy do czasu kiedy można by spodziewać się jej widocznych efektów. Poszukując odpowiedzi na pytanie: czy sytuacja Gospodarczego Banku Wielkopolski uległa poprawie czy też nie, dokonano próby weryfikacji ekonomicznej słuszności instrumentów przewidzianych w ustawie¹.

1. Podstawy prawne działania banków spółdzielczych

Działanie banków spółdzielczych od roku 1994 reguluje ustawa restrukturyzacyjna. W zakresie przez nią nie uregulowanym ma zastosowanie Prawo bankowe oraz Prawo spółdzielcze, a w stosunku do banku krajowego i banków regionalnych, będących spółkami akcyjnymi – również przepisy kodeksu handlowego. Ustawa nie ma zastosowania do

¹ Rozszerzenie badania na lata późniejsze nie było możliwe ze względu na brak dostępu do danych finansowych i księgowych.

banków spółdzielczych nie zrzeszonych – utworzonych i działających na podstawie przepisów ustawy Prawo bankowe (tab. 1).

Zgodnie z polskim prawem bank spółdzielczy jest jednocześnie:

- bankiem, tj. samodzielną i samofinansującą się jednostką organizacyjną posiadającą osobowość prawną, której podstawowa działalność polega na:
 - gromadzeniu środków pieniężnych,
 - udzielaniu kredytów i pożyczek pieniężnych,
 - przeprowadzaniu rozliczeń pieniężnych;
- spółdzielnią, tj. dobrowolnym zrzeszeniem nieograniczonej liczby osób, o zmiennym składzie osobowym i zmiennym funduszu udziałowym prowadzącym w interesie swoich członków wspólną działalność gospodarczą na zasadach rozrachunku gospodarczego i mogącym również prowadzić na rzecz tych członków i ich środowiska działalność społeczną i oświatowo – kulturalną (Orzeszko 1998).

Tabela 1.

Podstawy prawne działania banków tworzących spółdzielczy sektor bankowy.

Podstawy prawne	BGŻ	Banki regionalne i zrzeszające		Banki spółdzielcze	
		Banki regionalne grupy BGŻ	Banki zrzeszające grupy KZBS nie zrzeszone w BGŻ	Zrzeszone	Nie zrzeszone
Prawo bankowe z 31.01.1989r. z nowelami	X	X	X	X	X
Prawo spółdzielcze z 16.09.1982r. z nowelami	-	-	-	X	X
Ustawa o restrukturyzacji BS i BGŻ (...) z 14.06.1994r.	X	X	-	X	-
Prawo bankowe z 29.08.1997r. (od 01.01.1998r)	X	X	X	X	X
x dotyczy	- nie dotyczy				

Źródło: T. Orzeszko „Banki spółdzielcze w Polsce”, Poznań 1998.

Ustawa restrukturyzacyjna z 24 czerwca 1994 roku zakładała stworzenie jednej grupy bankowości spółdzielczej, ujętej w trójsektorowej strukturze złożonej z banków spółdzielczych, banków regionalnych oraz banku krajowego. Ten akt prawny określił miejsce i rolę

oraz reguły działania grupy. Zawarto w nim również zasady restrukturyzacji banków spółdzielczych zrzeszających się na podstawie zapisów ustawy.

Restrukturyzacja finansowa banków spółdzielczych przebiegała dwutorowo. Z jednej strony następowała poprawa obrazu tego sektora bankowego i zatrzymanie fali upadłości banków (restrukturyzacja podmiotowa i przedmiotowa). Restrukturyzacja podmiotowa polegała na:

- łączeniu się banków spółdzielczych,
- samodzielnej sanacji,
- przyłączania banków spółdzielczych przez banki regionalne.

Procesy te wspierane były środkami finansowymi NBP, Bankowego Funduszu Gwarancyjnego i zrzeszeń regionalnych.

Restrukturyzacja przedmiotowa polegała na wykupie przez banki regionalne nieuregulowanych wierzytelności banków spółdzielczych. Proces ten oparty był na obligacjach restrukturyzacyjnych wyemitowanych przez Skarb Państwa (Miętki 1998). Wsparciem dla banków spółdzielczych był również artykuł 39 p. 9 ustawy restrukturyzacyjnej, który stanowi, że: *Banki spółdzielcze zrzeszone w bankach regionalnych, które dostosują swoje statuty i działalność do wymogów określonych przepisami (...) przekazują w 1995 roku co najmniej 75 % dochodu przed opodatkowaniem na zwiększenie funduszy zasobowych.* Należy tu jednak podkreślić, że sytuacja prawna banków, których dotyczyła ustawa z dnia 24 czerwca 1994 roku w kwestii zobowiązań podatkowych była niejasna. Dopiero zarządzenie Ministra Finansów z dnia 4 lipca 1996 roku mówi jednoznacznie o zaniechaniu poboru podatku dochodowego od osób prawnych od niektórych dochodów osób prawnych. Jak wyjaśnił Departament Podatków Bezpośrednich i Oplat (Ministerstwa Finansów) dotyczy ono *tylko dochodów odpowiadających nominalnej wartości obligacji restrukturyzacyjnych serii D z dnia ich emisji.*

2. Materiały i uwagi metodyczne

Analizę przeprowadzono na podstawie danych sprawozdawczych GBW SA dotyczących lat 1995 – 1997. W roku 1995 w Gospodarczym Banku Wielkopolski S.A. było zrzeszonych 190 banków, w roku 1996 było ich 153, natomiast w 1997 tylko 143 banki spółdzielcze.

Przedmiotem badań było wyodrębnienie i opis grup typologicznych banków ze względu na wybrane wskaźniki ekonomiczno-finansowe a następnie opisanie tych grup.

Zbiorowość poddaną badaniu stanowiły wszystkie banki zrzeszone w Gospodarczym Banku Wielkopolski SA w roku 1997², które:

- wstąpiły do niego przed rokiem 1996,
- nie zostały przyłączone do innego banku,
- nie wystąpiły ze Zrzeszenia i nie została ogłoszona ich upadłość przed rokiem 1998.

² Łącznie wyodrębniono 132 banki spełniające wymienione kryteria.

Zwolnienie z podatku dochodowego dotyczyło wszystkich banków spółdzielczych, jednak jego znaczenie nie było jednakowe w poszczególnych bankach spółdzielczych. Do celów badawczych konieczne więc było wyodrębnienie ich grup typologicznych. Banki podzielono na podstawie wybranych wskaźników ekonomiczno-finansowych.

Badanie obejmowało następujące etapy postępowania (Wysocki 1996):

- 1) określenie cech charakteryzujących sytuację ekonomiczno – finansową banków,
- 2) klasyfikację banków opisanych za pomocą wyróżnionych cech na grupy typologiczne metodą *k*-średnich,
- 3) identyfikację i opis grup typologicznych.

Do grupowania banków oraz identyfikacji utworzonych grup typologicznych przyjęto następujące wskaźniki określające ich sytuację ekonomiczno-finansową:

- 1) zysk brutto z roku 1995 przekazany na powiększenie kwoty sumy funduszy własnych brutto w roku 1996 (%),
- 2) zysk brutto z roku 1996 przekazany na powiększenie kwoty sumy funduszy własnych brutto w roku 1997 (%)¹,
- 3) przyrost sumy funduszy własnych brutto w latach 1995 – 1996 (tys. zł),
- 4) przyrost sumy funduszy własnych brutto w latach 1996 – 1997 (tys. zł),
- 5) współczynnik wypłacalności „R” w roku 1995 (%),
- 6) współczynnik wypłacalności „R” w roku 1996 (%),
- 7) współczynnik wypłacalności „R” w roku 1997 (%),
- 8) zysk brutto w roku 1995 (tys. zł),
- 9) zysk brutto w roku 1996 (tys. zł),
- 10) zysk brutto w roku 1997 (tys. zł).

Przeprowadzono również estymację parametrów strukturalnych modelu sumy funduszy własnych brutto w roku 1997 względem zysku brutto osiąganego przez banki w latach 1995 – 1996. Na koniec roku obrotowego zyski Banku Spółdzielczego figurują w bilansie jako nie podzielony wynik finansowy z roku bieżącego i w następnym roku obrotowym są dzielone przez Walne Zgromadzenie (lub zgromadzenie przedstawicieli BS) i ujmowane w księgach roku bieżącego. Stąd wynik osiągnięty za 1995 rok jest dzielony na podstawie uchwał zebrania przedstawicieli najpóźniej do 30 czerwca 1996 roku i w tym czasie ujmowany jest w księgach. Jak wynika z powyższego zysk z roku 1995 mógł być zaksięgowany na poczet funduszy własnych w roku 1996, natomiast zysk z roku 1996 w roku 1997. Przedmiotem badania było określenie wpływu zmian poziomu zysku brutto na kształtowanie się kwoty sumy funduszy własnych brutto. Estymację przeprowadzono dla tej samej zbiorowości co powyżej.

¹ Wskaźniki 1 i 2 mają charakter wyłącznie umowny i odzwierciedlają jedynie relację zysk/przyrost funduszy własnych.

3. Analiza sytuacji finansowej banków zrzeszonych w Gospodarczym Banku Wielkopolski SA w latach 1995 – 1997.

Przeprowadzono szereg prób podziału zbiorowości na 3, 4, 5 i 6 grup typologicznych. Najlepszym ze względu na zróżnicowanie wartości wskaźników wewnątrz grupowych okazał się podział na 4 grupy.

Opis sytuacji ekonomiczno finansowej banków według wyodrębnionych grup typologicznych (na podstawie danych zawartych w tab. 2) przedstawia się następująco:

Tabela 3.
Wskaźniki charakteryzujące sytuację finansową banków według grup typologicznych

Wskaźniki	Grupy typologiczne			
	I	II	III	IV
Liczba banków w grupie typologicznej	36	3	12	78
udział w zbiorowości (%)	28	2	9	60
Zysk brutto z roku 1995 przekazany na zwiększenie kwoty sumy funduszy własnych brutto w roku 1996 (%)	144	-45	112	121
Zysk brutto z roku 1996 przekazany na zwiększenie kwoty sumy funduszy własnych brutto w roku 1997 (%)	41	0	107	101
Aktywa bilansowe w roku 1995 (tys. zł)	7 493	3 156	13 198	2994
Aktywa bilansowe w roku 1996 (tys. zł)	10 073	3 791	20 719	3883
Aktywa bilansowe w roku 1997 (tys. zł)	13 797	4 234	31 064	4925
Suma funduszy własnych brutto w roku 1995 (tys. zł)	686	214	1 078	334
Suma funduszy własnych brutto w roku 1996 (tys. zł)	950	199	1 736	412
Suma funduszy własnych brutto w roku 1997 (tys. zł)	1 157	195	2 518	487
Zysk brutto w roku 1995 (tys. zł)	309	52	776	87
Zysk brutto w roku 1996 (tys. zł)	273	-238	824	68
Zysk brutto w roku 1997 (tys. zł)	431	-102	1 085	119
Przyrost funduszy własnych brutto (1996-1995)/1995 (%)	38	-8	61	23
Przyrost funduszy własnych brutto (1997-1996)/1996 (%)	21	-3	45	18
Przyrost funduszy własnych brutto (1997 - 1995)/1995 (%)	68	-1	133	45
Współczynnik wypłacalności „R” w roku 1995 (%)	2,3	-41,4	5,3	15,5
Współczynnik wypłacalności „R” w roku 1996 (%)	6,7	-13,4	8,1	13,4
Współczynnik wypłacalności „R” w roku 1997 (%)	8,4	-41,8	8,9	13,0

Grupy typologiczne obejmują banki:

I. o stosunkowo wysokich aktywach i funduszach własnych zasilone finansowo z zewnątrz,

II. odnotowujące straty,

III. o najwyższych aktywach, funduszach własnych i zysku brutto zasilone finansowo z zewnątrz,

IV. o niższych aktywach i funduszach zasilone finansowo z zewnątrz,

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych finansowych i księgowych banków grupy GBW SA.

I. Banki o stosunkowo wysokich aktywach i funduszach własnych zasilone finansowo z zewnątrz.

W grupie tej znalazły się banki, które przekazywały na zwiększenie funduszy własnych brutto kwotę większą od wypracowanego zysku brutto (musiały więc zostać zasilone z zewnątrz). Były to dość duże banki spółdzielcze, ich aktywa bilansowe kształtowały się średnio na poziomie 7 493 tys. zł w roku 1995 i wzrosły do 13 797 tys. zł w roku 1997. Zysk brutto wynosił 309 tys. zł w 1995 roku, w 1996 spadł nieznacznie by w 1997 wzrosnąć do 431 tys. zł. Podobna tendencja wystąpiła pośród funduszy własnych brutto. Ich średni poziom w 1995 roku to 686 tys. zł, w 1996 wartość tego wskaźnika wzrosła do 950 tys. zł i w 1997 do kwoty 1 157 tys. zł. Współczynnik wypłacalności kształtował się na bardzo niskim poziomie 2,4 % w roku 1995, następnie wzrósł do 6,7 % w 1996 i do 8,4 % w 1997 roku.

II. Banki odnotowujące straty.

W grupie tej znalazły się banki odnotowujące straty. Ich średnie aktywa bilansowe kształtowały się na poziomie zbliżonym do banków z grupy typologicznej IV i w badanym okresie wzrosły z 3 156 tys. zł w 1995 roku do 4 234 tys. zł w roku 1997. Banki z badanej grupy osiągnęły niewielki dodatni wynik finansowy brutto tylko w roku 1995. W kolejnych latach badanego okresu odnotowały straty na średnim poziomie -238 i -102 tys. zł (była to jedyna grupa w której banki odnotowały straty). Średnia suma funduszy własnych systematycznie malała z 214 tys. zł w 1995 roku do 195 tys. zł w roku 1997. Współczynnik wypłacalności w badanym okresie przyjmował wartości ujemne i wahał się pomiędzy -13 % a -41 %.

III. Banki o najwyższych aktywach, funduszach własnych i zysku brutto, zasilone finansowo z zewnątrz.

Banki należące do tej grupy przekazały na zwiększenie funduszy własnych kwotę większą niż osiągnięty przez nie (średni) zysk (musiały więc sięgać po inne źródła finansowania tego przyrostu). W grupie tej osiągnięto średni zysk brutto na najwyższym poziomie spośród całej badanej zbiorowości banków w całym badanym okresie. Wynosił on 776 tys. zł w 1995 roku, 824 tys. zł w 1996 i 1 085 tys. zł w roku 1997. Aktywa bilansowe w tej grupie typologicznej kształtowały się na poziomie najwyższym w badanej zbiorowości banków. W 1995 roku kształtowały się na poziomie (średnio) 13 198 tys. zł i wzrastały do poziomu 31 064 tys. zł w roku 1997. Średnia suma funduszy własnych brutto banków tej grupy typologicznej (podobnie jak zysk brutto i aktywa bilansowe) przyjmowała wartości najwyższe w całej badanej zbiorowości i wzrastała systematycznie z 1 078 tys. zł w 1995 do 2 518 tys. zł w roku 1997. Współczynnik wypłacalności w roku 1995 wynosił 5,3 % (a więc mniej niż wymagane 8 %), lecz w 1996 wzrósł do 8,1 % i w 1997 do 8,9 %.

IV. Banki o niższych aktywach i funduszach własnych, zasilone finansowo z zewnątrz.

Znalazły się w niej banki, które przekazywały na zwiększenie sumy funduszy własnych kwoty większe od wypracowanego zysku brutto. Ich aktywa bilansowe kształtowały się na

poziomie (średnio) 2 994 tys. zł w 1995 roku i wzrastały systematycznie do 4 925 tys. zł w roku 1997. Zysk brutto wynosił (średnio) 88 tys. zł w 1995, w 1996 spadł do poziomu 68 tys. zł, by w 1997 roku wzrosnąć do 120 tys. zł. Średnia suma funduszy własnych wzrosła z 334 tys. zł w roku 1995 do 487 tys. zł w roku 1997. Wartość współczynnika wypłacalności w tej grupie malała z 15,5 w roku 1995 do 13,4 % w roku 1996 i 12,9 % w roku 1997.

Zwolnienie z podatku dochodowego dotyczyło wszystkich banków spółdzielczych, jednak jak wynika z przeprowadzonego badania jego znaczenie nie było jednakowe w poszczególnych bankach spółdzielczych.

Analizując sytuację w poszczególnych grupach typologicznych łatwo zauważyć, że relatywny przyrost funduszy własnych w roku 1997 w stosunku do roku 1995, był większy w bankach o wyższej sumie bilansowej (grupy typologiczne *III* i *I*). Można sądzić, że banki o wysokich aktywach w roku 1995 miały lepszą kondycję finansową, aniżeli banki mniejsze i w związku z tym mogły przeznaczyć relatywnie większą część swoich zysków na dalsze powiększenie funduszy własnych w latach następnych. Fundusze własne i współczynnik wypłacalności „R” wzrastały we wszystkich grupach banków odnotowujących zyski. Banki w grupach *I*, *III* i *IV* przekazały w roku 1996 na zwiększenie funduszy własnych kwotę większą niż zysk wypracowany w roku poprzedzającym, co może świadczyć o kumulacji własnego wypracowanego zysku z zasileniem finansowym w formie obligacji restrukturyzacyjnych. Podobna sytuacja wystąpiła w roku 1997 w grupach *II* i *IV*. Współczynnik wypłacalności przyjmował najwyższe wartości w grupie banków o średnich aktywach bilansowych (*IV*). O ile w grupach *I* i *III* współczynnik wypłacalności wzrósł w roku 1997 do poziomu uważanego za optymalny, tj. 8 – 12 %, to w grupie *IV* przyjmował on wartości powyżej 13 %. Związane jest to prawdopodobnie z prowadzoną przez banki należące do tej grupy polityką kredytową – małą liczbą udzielonych kredytów obciążonych wysoką wagą ryzyka⁴ (może to również świadczyć o zbyt ostrożnej polityce kredytowej). Ogólnie można stwierdzić, że w badanym okresie sytuacja finansowa banków spółdzielczych zrzeszonych w Gospodarczym Banku Wielkopolski uległa znaczącej poprawie, co wyraża się zwiększeniem funduszy własnych banków oraz dążeniem do optymalizacji wartości ich współczynników wypłacalności. Przekroczenie przez 60 banków optymalnego poziomu tego wskaźnika nie jest zjawiskiem korzystnym, jednak jego średnia wartość w tej grupie malała, dążąc do optymalnej. Niemal wszystkie banki osiągnęły w tym okresie zysk.

⁴ Współczynnik wypłacalności „R” jest miarą pokrycia aktywów i zobowiązań pozabilansowych obciążonych ryzykiem kredytowym. Jest on liczony jako relacja skorygowanej sumy funduszy własnych do sumy przeliczonych odpowiednimi wagami ryzyka aktywów i zobowiązań pozabilansowych.

4. Wpływ zysku brutto osiągniętego w latach 1995 – 1997 na kształtowanie się kwoty sumy funduszy własnych brutto

Wyniki estymacji parametrów strukturalnych modelu liniowego sumy funduszy własnych brutto w roku 1997 względem zysku brutto w latach 1995-1996 przedstawiono w tab. 3. Modele te dobrze odzwierciedlają poszukiwane zależności ponieważ: współczynnik determinacji R^2 przyjmuje wartości powyżej 75%, wszystkie uwzględnione w modelach zmienne niezależne są statystycznie istotne na poziomie istotności $\alpha = 0,05$.

Tabela 3.

Wyniki estymacji parametrów strukturalnych modelu sumy funduszy własnych brutto w roku 1997 względem zysku brutto w latach 1995 – 1996

Badana zbiorowość	Zmienne objaśniające ^{a)}		Stała równania	$R^2 * 100\%$
	Zysk brutto w roku 1995	Zysk brutto w roku 1996		
Banki spółdzielcze zrzeszone w Gospodarczym Banku Wielkopolski w roku 1997	0,3031	1,0033	366,97	0,75

^{a)}Zmienne statystycznie istotne na poziomie istotności $\alpha = 0,05$

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych finansowych banków grupy GIBW SA

Jak wynika z otrzymanego równania ekonometrycznego zwiększanie zysku brutto powodowało zwiększanie wysokości funduszy własnych brutto. Największy wpływ na zmianę kwoty sumy funduszy własnych w roku 1997 miał zysk osiągnięty w roku 1996. Jego wzrost o 1 zł powodował zwiększenie funduszy własnych o 1,0033 zł. Tłumaczyć to należy efektem kumulacji funduszy własnych, wynikającym z łączenia się banków oraz kumulacją zasilenia banków w formie obligacji restrukturyzacyjnych i zwolnienia z podatku dochodowego. Zwiększenie zysku w 1995 roku o 1 zł powodowało przyrost funduszy własnych tylko o 0,3031 zł. Zysk z roku 1995 mógł wpływać na fundusze własne w roku 1997 jedynie pośrednio (nie mógł natomiast zostać zaksięgowany jako bezpośrednio przeznaczony na ten cel w 1997 roku) a jego działanie ograniczało się w zasadzie do poprawy kondycji finansowej banków poprzez powiększanie funduszy własnych w roku 1996. Wyższe fundusze pozwalały na prowadzenie akcji kredytowej na większą skalę, a to z kolei prowadziło do uzyskania wyższych zysków w roku 1996.

Podsumowanie

- 1) W badanym okresie sytuacja banków spółdzielczych zrzeszonych w Gospodarczym Banku Wielkopolski SA uległa znaczącej poprawie co przejawiało się wzrostem funduszy własnych w niemal wszystkich badanych bankach spółdzielczych. Można to przypisać w dużej mierze instrumentom ustawy restrukturyzacyjnej zwłaszcza obligacjom restrukturyzacyjnym i zwolnieniom podatkowym oraz przemyślanemu zarządzaniu grupą.
- 2) Relatywny przyrost funduszy własnych w roku 1997 w stosunku do roku 1995, był większy w bankach o wyższej sumie bilansowej (grupy typologiczne *III* i *I*). Można sądzić, że banki o wysokich aktywach w roku 1995 miały lepszą kondycję finansową, aniżeli banki mniejsze i w związku z tym mogły przeznaczyć relatywnie większą część swoich zysków na dalsze powiększenie funduszy własnych w latach następnych.
- 3) W grupie banków o niższych aktywach i funduszach własnych, zasilanych finansowo z zewnątrz współczynnik wypłacalności w latach 1995-1997 kształtował się na poziomie zbliżonym do optymalnego (13 – 15%), natomiast w grupie banków relatywnie wysokich aktywach oraz funduszach własnych (grupa *I* i *III*) współczynnik wypłacalności w latach 1995-1997 wykazywał tendencję wzrostową i zbliżył się w obu grupach w roku 1997 do poziomu optymalnego (8%). Jedynie w grupie banków odnotowujących straty nie zauważono korzystnych zmian w tym zakresie.
- 4) Zjawisko polegające na tym, że przyrost osiąganego zysku brutto o 1 zł powodował powiększenie funduszy własnych brutto o kwotę większą niż 1 zł tłumaczyć należy efektem kumulacji funduszy własnych, wynikającym z łączeń banków oraz kumulacją zasilenia banków w formie obligacji restrukturyzacyjnych i zwolnienia z podatku dochodowego w roku 1996. Zysk z roku 1995 wpływał pośrednio na wzrost poziomu funduszy własnych w roku 1997.

Streszczenie

Trudna sytuacja, w jakiej znalazły się banki spółdzielcze w latach dziewięćdziesiątych wymagała rozpoczęcia systemowego, strukturalnego przekształcania tego sektora bankowego. Podjęto szereg prób poprawy tej sytuacji. Podstawy przemian w tym sektorze nakreśliła ustawa o restrukturyzacji banków spółdzielczych i Banku Gospodarki Żywnościowej. Zakładała ona stworzenie jednej grupy bankowości spółdzielczej, ujętej w trójsektorowej strukturze złożonej z banków spółdzielczych, banków regionalnych, banku krajowego oraz zasady restrukturyzacji banków spółdzielczych. Ustawa przewidywała pomoc w formie obligacji restrukturyzacyjnych oraz zwolnień z podatku dochodowego. Analizę przeprowadzono w celu zbadania wpływu realizacji ustawy restrukturyzacyjnej na kondycję finansową banków spółdzielczych zrzeszonych w Gospodarczym Banku Wielkopolski w latach

1995-1997. Przeprowadzone badania wykazały poprawę sytuacji ekonomicznej tych banków spółdzielczych.

Summary

In 90th the difficult situation in banking cooperative sector required structural rebuilt of the sector. Many efforts took place to improve this situation. The base of this transformation have been determined by low restructure of cooperative banks and Bank Gospodarki Żywnościowej. The restructure concerned consolidation of this banking sector by restructuring bounds and free of income tax. In 1995-1997 it was made an analysis to know the results of the transformation on financial condition of cooperative banks associated in Gospodarczy Bank Wielkopolski. The analysis showed that economic situation of the banks got better.

Literatura

1. Miętki Z. (1998): *Restrukturyzacja polskiej bankowości spółdzielczej*. Wieś i rolnictwo w procesie integracji Polski z Unią Europejską. AR Poznań.
2. Orzeszko T. (1998): *Banki spółdzielcze w Polsce. Ekonomiczne i finansowe warunki rozwoju*. WSB Poznań.
3. Szambelańczyk J. (1998): *Podstawy prawne działalności banku*. WSB, Poznań.
4. Wysocki F. (1996): *Metody statystycznej analizy wielowymiarowej w rozpoznawaniu typów struktury przestrzennej rolnictwa*. Rozprawy naukowe. Zeszyt 266. Roczniki AR Poznań, Poznań.

ANNA BIENIASZ

Polityka produktu w bankach spółdzielczych (na przykładzie banków spółdzielczych zrzeszonych w Gospodarczym Banku Wielkopolskim)

1. Wprowadzenie

Sektor usług finansowych należy do najszybciej rozwijających się sektorów w polskiej gospodarce. Zwiększająca się liczba dostawców usług finansowych na rynku, pojawienie się nowych usług bankowych, rozwój technik bankowych oraz komputeryzacja powodują zaostrenie rywalizacji między bankami o udział w rynku. W związku z dokonującymi się zmianami wzrasta znaczenie marketingu i pojawia się konieczność innego spojrzenia na rynek i konsumenta. W warunkach wzrastającej konkurencji bankom zależy przede wszystkim na pozyskaniu nowych klientów. W zarządzaniu szeroko stosują one marketing bankowy, który coraz częściej staje się systemem myślenia i sposobem działania. Przybiera on także rozmiary działań operacyjnych i zarządzania strategicznego. Banki muszą się kierować zasadą, że produkuje się tylko to, co może zostać sprzedane. Marketing bankowy przekształca się więc z instrumentu promocji i reklamy w instrument planowania i kontroli, a to oznacza, że banki dostrzegają potrzebę opracowywania i wdrażania udanych strategii marketingowych (Puślecki 1999). Działania banku muszą być dostosowane do wymagań rynku, dążyć do rozpoznania potrzeb, oczekiwań i preferencji konsumentów oraz do ich zaspokojenia w lepszy sposób, aniżeli czyni to konkurencja.

Wyzwanie sprostania rosnącym oczekiwaniom klientów i walkę o nich podjęły także banki spółdzielcze. Aby zwiększyć swoją konkurencyjność banki te rozpoczęły procesy konsolidacyjne, które pozwolą sprostać zarówno konkurencji krajowej, jak i zachodnioeuropejskiej. Wciąż udoskonalają i dostosowują zakres oferowanych usług tak, aby nie różnił się on od ofert banków komercyjnych.

Celem tego opracowania jest przedstawienie polityki produktu banków spółdzielczych – zrzeszonych w Gospodarczym Banku Wielkopolskim – zwłaszcza kwestii kształtowania portfela usług, rozwoju nowych produktów i strategii *produkt - rynek*.

2. Materiały

Podstawą do zaprezentowania polityki produktu banków spółdzielczych zrzeszonych w Gospodarczym Banku Wielkopolskim SA (GBW SA) są wyniki badań ankietowych. Ankieta pt. „Identyfikacja strategii działania banków spółdzielczych” została wysłana

w marcu 2000 roku do 86 banków zrzeszonych wówczas w GBW SA. Wypełnione ankiety uzyskano od 55 banków spółdzielczych.

Formularz ankiety został przygotowany w sposób, który pozwala uwzględnić wszystkie elementy składające się na strategię marketingową. W niniejszym opracowaniu zostały wykorzystane informacje zawarte w części ankiety dotyczącej marketingu mix i pozwalające ocenić politykę produktu banków spółdzielczych. Ankietowane banki dokonały oceny swojej dotychczasowej oferty produktów, wskazały nowe produkty wprowadzone na rynek w ostatnim roku, a także określiły znaczenie wskazanych czynników na decyzję o poszerzeniu oferty produktów. Banki przedstawiły ponadto zamierzenia dotyczące wprowadzenia nowych produktów w perspektywie 1-2 lat oraz częstość stosowania strategii *produkt-rynek*.

3. Produkt – centralny element marketingu mix

Aby uplasować się na wyższej pozycji niż konkurenci bank musi posiadać koncepcję trwałego działania, która pozwala wykorzystać jego silne strony i szanse rynkowe oraz uniknąć zagrożeń stwarzanych przez otoczenie. Wymaga to sformułowania strategii marketingowej, określającej, jakie kroki należy podjąć, aby efektywnie zaspokoić zidentyfikowane potrzeby rynku (Penc – Pietrzak 1999). Strategia marketingowa jest jedną z wielu strategii funkcjonalnych, tworzących ogólną strategię banku, obejmujących między innymi: finanse, badania i rozwój, personel oraz organizację. Strategia marketingowa nie może być więc ustalana oddzielnie, musi współgrać z pozostałymi strategiami, aby zapewnić spójność badań we wszystkich obszarach. Strategia marketingowa definiowana jest jako określenie długookresowych celów i zamierzeń marketingowych przedsiębiorstwa oraz wybór kierunków działania i alokację środków niezbędnych do osiągnięcia tych celów (Grzegorzczak 1997).

Strategię marketingową definiuje się często tylko poprzez elementy marketingu mix, a więc jako długookresowy plan działań dotyczących planowania i rozwoju produktu, pozycjonowania produktu na rynku, wyboru rynku docelowego, kształtowania cen, wyboru kanałów dystrybucji oraz komunikowania się z rynkiem i budowania pozytywnego wizerunku firmy, zorganizowanych w taki sposób, aby usatysfakcjonować klientów i zapewnić bankowi zysk (Penc – Pietrzak 1998).

Marketing mix jest jedną z najbardziej uniwersalnych koncepcji, jakie stworzono w ramach marketingu, koncentrującą się na wybranych, kluczowych elementach. Teoria marketingu mix sformułowana przez McCarthy'ego (tzw. 4 P) obejmowała pierwotnie następujące elementy: produkt (**p**roduct), cenę (**p**rice), dystrybucję (**p**lace) i promocję (**p**romotion) (Payne 1997). Uwzględnienie tylko tych elementów w odniesieniu do usług pomijało ich unikalne cechy. Ewolucja poglądów na temat kompozycji elementów marketingu mix doprowadziła do rozbudowy tradycyjnej czteroelementowej strategii i powiększenia jej o dodatkowe elementy. Kotler (1994) zaproponował kompozycję obejmującą, poza wymienionymi elementami, także ludzi.

Potrzeba marketingowego kształtowania personelu pojawia się zwłaszcza w tych rodzajach działalności, w których usługodawcy nawiązują bezpośredni kontakt z klientami, gdy obiektem jest człowiek i gdy procesy wytwarzania i konsumpcji zachodzą jednocześnie (Pluta – Olearnik 1999). Booms i Bitner zaproponowali siedmioelementową koncepcję marketingu mix, na którą składają się (Gummeson 1993):

- 1) produkt – obejmujący: portfel usług, poziom jakości, markę, usługi dodatkowe, gwarancje,
- 2) cena – oznaczająca problematykę marży (określanej w bankowości jako spread – różnica między oprocentowaniem kredytów i depozytów), prowizji, opustów, ustalania i negocjowania cen, a także regulacji między jakością i ceną,
- 3) dystrybucja (traktowana jako synonim komfortu zakupu) – jest ogółem decyzji i procesów mających na celu dostarczenie produktów klientom w jak najbardziej dogodnym dla nich miejscu i czasie,
- 4) promocja – określająca sposoby komunikowania się banku z otoczeniem, częściowo realizowane w momencie świadczenia usługi, jak i przez kanały dostosowane do specyficznego produktu, jakim jest usługa,
- 5) uczestnicy – to zarówno pracownicy banku, jak i klienci uczestniczący w procesie wykonywania usługi,
- 6) materialne warunki świadczenia – określają środowisko, w jakim działa bank oraz dobra materialne i inne materialne elementy usługi,
- 7) proces świadczenia usługi – jest przekształceniem poszczególnych aktów świadczenia w jeden sprawny proces ich realizacji (procedury, mechanizmy działania, kontakt z klientem, dyskrekcja pracowników, wskazówki dla klientów) (Kolosowska, Nicholls 1999).

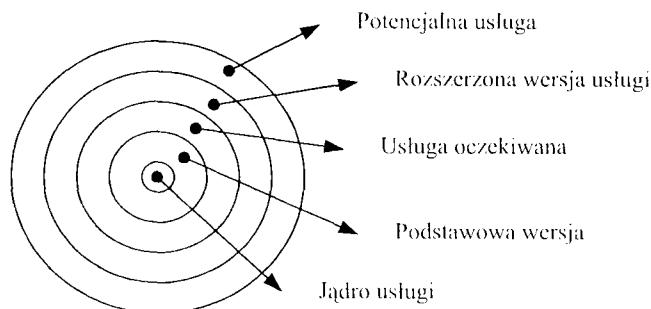
Produktem jest każda usługa finansowa oferowana odpłatnie lub nieodpłatnie przez bank. Pomimo używania zamiennie pojęć produkt i usługa, należy podkreślić specyficzne cechy usług finansowych, które sprawiają, że stosowanie technik i narzędzi marketingowych wymaga uwzględnienia zarówno doświadczeń, jak i kultury banku je oferującego.

Usługi finansowe są niematerialne, nie można ich zobaczyć, dotknąć, pokazać. Klient kupując określoną usługę kupuje określony zestaw korzyści, który pozwoli mu rozwiązać problem (Żurawik 1999). Wybranie przez bank orientacji na klienta i oferowanie usług, które można sprzedać, stwarza bankowi możliwości różnicowania cech i funkcji usług.

W usługach bankowych można wyróżnić kilka poziomów (rys. 1). Jądro usługi i jej podstawowa wersja są najczęściej jednakowe dla tych samych usług oferowanych przez różne banki (np. konto osobiste zapewnia możliwość gromadzenia środków pieniężnych i przeprowadzania operacji finansowych, z wyjątkiem rozliczeń z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej). Proces różnicowania usług może się rozpocząć na poziomie usługi oczekiwanej, posiadającej cechy, których spodziewa się klient (możliwość dokonywania lokat w koncie osobistym, otrzymanie kart bankowych) i powinien być kontynuowany na poziomie usługi rozszerzonej mającej taką cechę, której klient nie spodziewał się otrzymać

(sprawdzanie stanu konta przez Internet). Poziom usługi potencjalnej stwarza bankowi dalsze możliwości, pokazuje, jak dana usługa powinna wyglądać w przyszłości.

Rys. 1
Poziomy usługi



Źródło: Żurawik (1999)

Niematerialność usług stwarza konieczność przekonania klienta do korzyści z nich płynących. Toteż klient, aby zdecydować się na zakup określonej usługi musi zrozumieć mechanizm jej funkcjonowania i dlatego w usługach finansowych tak ważne jest zaufanie klienta do pracowników instytucji finansowych.

Kolejną cechą usług jest niepodzielność polegająca na tym, że proces świadczenia usługi przez usługodawcę i korzystania z niej przez klienta zachodzi jednocześnie (np. przy realizacji czeku klient wypisuje czek, kasjer potwierdza i wypłaca pieniądze). Ponadto występuje brak indywidualnej tożsamości usług bankowych. Dla klienta usługi banków są podobne, stąd znaczenia nabiera - między innymi - lokalizacja banku, jego wystrój, jakość personelu, reputacja banku.

Cechą usług jest także ich niejednorodność. Ta sama usługa może być różnie świadczona w oddziałach tego samego banku, co pociąga za sobą różny poziom satysfakcji klienta. Często poziom usługi zależy od nastroju, samopoczucia, stopnia zmęczenia pracownika, dlatego zadowolenie klienta zależy od wielu, często nie dających się przewidzieć, czynników.

Usługi bankowe cechują się nietrwałością, nie mogą być magazynowane, są realizowane w momencie wystąpienia popytu, a produkowane w obecności klienta (np. lokaty, przekazy pieniężne) (Żurawik 1999). Opakowanie, jako istotny element towaru konsumpcyjnego w usługach finansowych odgrywa mniejszą rolę, jest bowiem trudno atrakcyjnie „opakować” usługę klientowi.

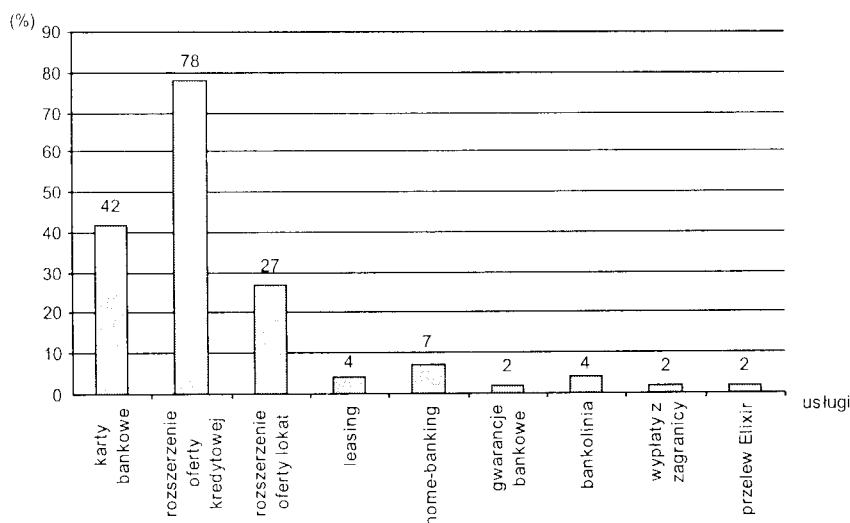
Specyficzne cechy usług finansowych mają istotny wpływ na formułowanie strategii marketingowej odnośnie produktów bankowych i wskazują na konieczność uwzględnienia w marketingu bankowym stosunków międzyludzkich. Postawa i kompetencje personelu w znacznym stopniu wpływają na zadowolenie klienta i sprzedaż usług bankowych.

4. Polityka produktu w bankach spółdzielczych zrzeszonych w Gospodarczym Banku Wielkopolskim SA (GBW SA)

Przedmiotem analizy zaprezentowanej w tym opracowaniu jest polityka produktu stosowana w bankach spółdzielczych należących do GBW SA w Poznaniu.

Usługi świadczone przez banki stanowią specyficzny produkt marketingowy, gdyż towarem oferowanym jest – w dużym uproszczeniu – pieniądź (Przybylska – Kapuścińska 1998). Z przeprowadzonych badań ankietowych wynika, że oferta produktów badanych banków spółdzielczych nie różni się zasadniczo od ofert banków komercyjnych. Banki proponują swoim klientom szeroki wachlarz usług związanych z transmisją pieniędzy (obrot gotówkowy, rachunki bankowe), działalnością kredytową i depozytową. Ponadto banki spółdzielcze ciągle wprowadzają nowe produkty na rynek. W okresie 1999 – 2000 wśród przebadanych podmiotów tylko 11% banków nie wprowadziło żadnego nowego produktu na rynek. Pozostałe banki poszerzały swój asortyment produktów. Wzbogacenie oferty produktów dotyczyło przede wszystkim rozszerzania usług kredytowych (oferowania kredytów w rachunku oszczędnościowo – rozliczeniowym, kredytów okolicznościowych, wzbogacenia oferty kredytów na cele mieszkaniowe). Aż 42% badanych banków wprowadziło karty bankowe (bankomatowe, kredytowe), prawie 30% banków zaoferowało klientom nowe możliwości lokowania swoich oszczędności, ponadto banki do portfela usług włączały usługi home-bankingu, leasingu, bankolinii.

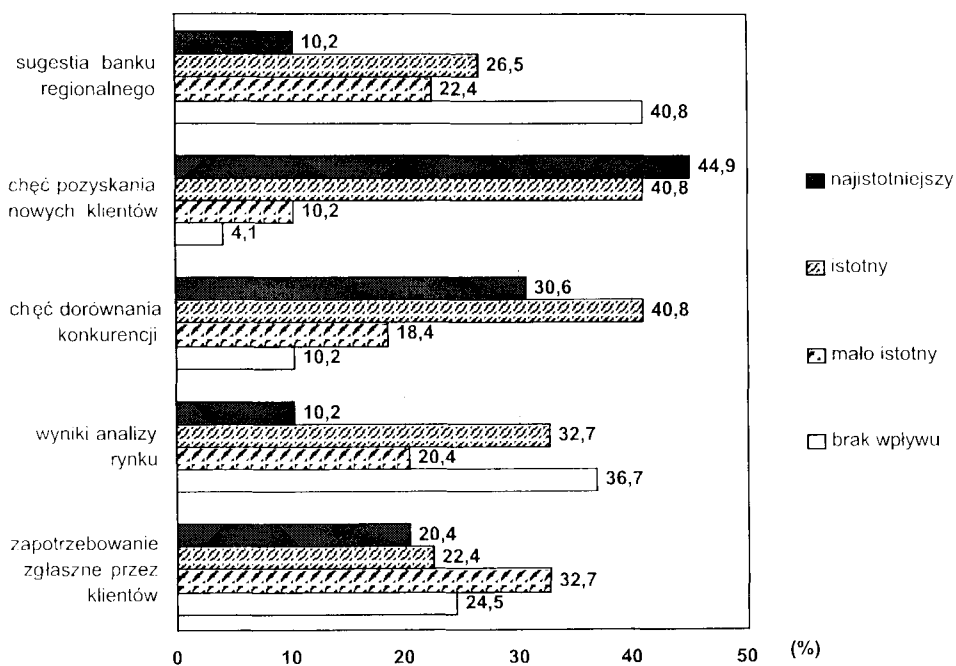
Rys. 2
Produkty wprowadzane na rynek przez banki spółdzielcze zrzeszone w GBW S.A. w latach 1999 - 2000



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Wprowadzanie nowych produktów lub poszerzanie dotychczas oferowanych uzależnione było od różnorodnych czynników. Znaczenie tych czynników zaprezentowano na rys. 3. Istotnym czynnikiem mającym wpływ na zaoferowanie nowych produktów przez banki spółdzielcze była chęć pozyskania nowych klientów. Miała ona najistotniejsze znaczenie dla 45% banków, a dla 41% banków istotne. Chęć dorównania konkurencji była najistotniejsza dla 31% badanych banków, a dla 41% miała ona istotne znaczenie. Wskazuje to na aktywność banków spółdzielczych w zdobywaniu nowych segmentów rynku i podjęcie walki konkurencyjnej z bankami komercyjnymi. Istotny i bardzo istotny wpływ na rozszerzanie oferty produktów dla 43% banków miało zapotrzebowanie zgłaszane przez klientów. Niepokojący jest fakt, że aż dla 25% banków potrzeby klientów nie stanowiły bodźca do wprowadzenia nowych produktów.

Rys. 3
Znaczenie wybranych czynników decydujących o wprowadzeniu przez bank spółdzielczy nowych produktów na rynek



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Różnicowanie usług poprzez poszerzanie już oferowanych usług o nowe cechy wprowadziło 42% ankietowanych banków spółdzielczych. Najczęściej „wzbogacaną” usługą był rachunek oszczędnościowo-rozliczeniowy (ROR). Spośród 23 banków poszerzających

usługi aż 17 banków zaproponowało nowe usługi do konta osobistego (karty bankowe, kredyty odnawialne w ROR, możliwość debetowania konta).

W usługach bankowych wprowadzanie nowych produktów może być rozpatrywane z punktu widzenia relacji zachodzących między rynkiem a produktem. Ankietowane banki z różnym nasileniem wykorzystywały w swoim działaniu warianty strategii w układzie *produkt-rynek* (tab. 1).

Strategię penetracji rynku – oferowania dotychczasowych produktów dla dotychczasowych segmentów rynku – stale stosowało 58% ankietowanych banków. Pozostałe stosowały ją często lub bardzo często. Strategia ta pozwala na maksymalne wykorzystanie możliwości istniejącego rynku i oferowanych usług.

Tabela 1
Częstotliwość stosowania strategii *produkt-rynek* w bankach spółdzielczych (%)

<i>Wariant strategii</i> <i>Stopnie</i> <i>stosowania</i>	penetracja rynku	rozwój rynku	rozwój produktów	zróżnicowanie rynku
nigdy	0,0	3,6	0,0	29,1
czasami	0,0	40,0	27,3	43,6
często	23,6	32,7	29,1	14,5
bardzo często	18,2	14,5	29,1	7,3
stale	58,2	9,1	14,5	5,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Strategię rozwoju rynku, czyli oferowania dotychczasowych usług nowym segmentom rynku, której celem jest pozyskanie nowych klientów z innych segmentów rynku stale wykorzystuje tylko 9% banków. Bardzo często stosuje ją około 15% banków, często – 33%, a 40% banków tylko czasami. O nowe segmenty nie zabiega tylko 3,6% badanych banków. Strategię oferowania nowych usług dotychczasowym segmentom rynku stosują wszystkie banki, stale 14,5% banków, pozostałe banki wykorzystują ją z podobną częstotliwością. Strategii zróżnicowania rynku – oferowania nowych usług nowym segmentom rynku – nie stosowało 29% badanych banków, czasami wykorzystywało ją tylko 44% ankietowanych banków, częste stosowanie zadeklarowało 14,5% banków, pozostałe 13% banków stosuje ją bardzo często lub stale. Oznacza to, że ankietowane banki spółdzielcze najczęściej kierują swoją ofertą, zarówno tę dotychczasową, jak i nową, do już obsługiwanych segmentów.

Aż 73% ankietowanych banków zamierza w najbliższym czasie (1-2 lata) zaoferować swoim klientom nowe produkty. Najczęściej wymienianymi produktami bankowymi, o które chcą poszerzyć swoją ofertę banki spółdzielcze są nowe formy lokat (lokata Kaskada, Plejada, lokaty dynamiczne) i karty bankowe, które planuje włączyć do swojego port-

fela usług 35% banków. Około 18% banków spółdzielczych ma zamiar rozszerzyć ofertę kredytową o kredyty mieszkaniowe, kredyty okolicznościowe. Pojedyncze banki spółdzielcze przewidują wzbogacenie oferty o usługi home – bankingu, leasing, factoring i doradztwo finansowe.

Podsumowanie

Przedstawione rozważania wskazują, że banki spółdzielcze podjęły wyzwania rynku i dostosowują usługi do wymagań klientów, proponują klientom nowe usługi lub poszerzają dotychczas oferowane. Wprowadzanie nowych produktów wiąże się z koniecznością ponoszenia nakładów na ich wypromowanie, dlatego też procesy konsolidacji banków są jak najbardziej pożądane, ponieważ wzmocnią banki spółdzielcze i pozwolą im podjąć wyrównaną walkę z bankami komercyjnymi. Banki zrzeszone w GBW S.A., dążąc do odniesienia sukcesu i pozyskania nowych klientów, w swojej działalności stosują zróżnicowaną politykę produktu, jednak swoją uwagę koncentrują najczęściej na już obsługiwanych segmentach rynku. Strategie rozwoju rynku i zróżnicowania rynku wymagające ponoszenia znacznych większych nakładów są rzadziej wykorzystywane przez banki spółdzielcze.

Summary

Product policy at co-operative banks (on the example of the co-operative banks affiliated by GBW)

The article presents product policy managed by co-operative banks, affiliated by GBW, mostly the topic of service portfolio composing, new products development and strategies *product-market*.

Questionnaire research shows, that the offer of the co-operative banks does not differ much from the offer of commercial banks. Co-operative banks challenge the market, adapting their services to the clients' requirements, propose new services or enlarge those, which are just offered.

Literatura

1. Grzegorzczak W. *Strategie marketingowe banków*. PWN, Warszawa 1997
2. Gummesson E. *Articles on services, SMM – Service Marketing & Management*. Stockholm University 1993
3. Kołosowska B., Nicholls R. *Marketing bankowy*, w: *Bankowość* pod red. Głuchowskiego J. Szambelańczyka J., Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 1999
4. Kotler P. *Marketing: Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*. Wyd. Gebethner&Ska, Warszawa 1994

5. Payne A. *Marketing usług*. PWE, Warszawa 1997
6. Penc – Pietrzak I. *Strategiczne zarządzanie marketingiem*. Wyd. Key Text, Warszawa 1999
7. Penc – Pietrzak I. *Strategie biznesu i marketingu*. Wyd. Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1998
8. Pluta – Olearnik M. *Marketing usług*. PWE, Warszawa 1999
9. Przybylska – Kapuścińska W. *Strategie marketingu mix w polskich bankach*. Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, Poznań 1998, nr 1, s. 47 - 69
10. Puślecki Z.W. *Strategia zarządzania marketingowego bankiem w procesie transformacji i integracji gospodarki polskiej z Unią Europejską*, w: Optimum – Studia Ekonomiczne 1999, nr 3
11. Żurawik B., W. *Marketing usług finansowych*. PWN, Warszawa 1999

JAROSŁAW LIRA

WALENTY POCZTA

FELIKS WYSOCKI

Próba pomiaru przestrzennego zróżnicowania potencjału produkcyjnego rolnictwa i stopnia jego wykorzystania (na przykładzie województwa wielkopolskiego)

1. Wstęp

Podczas formułowania planów lub strategii rozwojowych dla określonych jednostek administracyjnych lub dziedzin gospodarki podstawową zasadą *powinno być optymalnie wykorzystanie szeroko rozumianych zasobów wewnętrznych* (Strategia rozwoju..., 2000). Bowiem tylko wtedy można właściwie określić posiadany potencjał oraz stopień jego wykorzystania, a także wskazać kierunki i rodzaje działań, które doprowadzić mogą do najpełniejszego i najefektywniejszego wykorzystania istniejącego potencjału.

Reforma podziału administracyjnego kraju powołująca duże województwa (regiony) sprawiła, że pojawiło się (nabrało dużo większego znaczenia) w wielu nowych województwach zjawisko zróżnicowania subregionalnego – wewnątrz poszczególnych województw. Stąd też w wielu badaniach konieczna jest delimitacja dużych obszarów i typologia wyodrębnionych subjednostek lub ich agregatów. W Wielkopolsce, podobnie jak i w Polsce występuje znaczne zróżnicowanie przestrzenne poziomu rozwoju rolnictwa pod względem społecznym i ekonomicznym, które w warunkach gospodarki rynkowej nadal wykazuje tendencję do pogłębiania się. Wymaga to ze strony organów administracji państwowej i samorządowej systemowego i skutecznego oddziaływania na jego rozwój społeczno-gospodarczy w układzie terytorialnym. Zgodnie z założeniami polityki regionalnej Unii Europejskiej ma ono przeciwdziałać rosnącej dysproporcji w rozwoju poszczególnych obszarów wiejskich i w efekcie sprzyjać osiągnięciu równowagi między zróżnicowanymi regionami. Należy jednak sądzić, że w polskim rolnictwie zróżnicowanie gospodarcze między regionami będzie się utrzymywać jeszcze przez długi okres (Pietraszewski 1991).

Na tym tle analiza zróżnicowania przestrzennego rolnictwa stanowi ważny kierunek badań ekonomiczno-rolniczych i punkt wyjścia – główny element do opracowania planów i strategii rozwoju poszczególnych regionów. Jest nim waloryzacja stanu istniejącego w kategoriach silnych, jak i słabych stron regionów, ich zagrożeń, które istnieją obiektyw-

nie i szans rozwojowych, które mają charakter potencjalny (ich wykorzystanie ma charakter uznaniowy). Obydwie kategorie oceny stanu istniejącego: zarówno zagrożenia istniejące w rolnictwie i w jego otoczeniu, jak i szanse rozwojowe zmuszają do podejmowania stosownych działań – przeciwstawiania się zagrożeniom i wykorzystywania szans, co prowadzi do wyznaczenia celów rozwoju regionów – sformułowania dla nich głównych kierunków rozwoju, polityk i programów działania (Wysocka, Koziński 1998).

Celem opracowania jest próba przedstawienia zróżnicowania przestrzennego potencjału produkcyjnego rolnictwa w województwie wielkopolskim. W analizie za podstawową jednostkę terytorialną przyjęto powiat.

W pierwszym etapie analizy podjęto próbę określenia potencjału produkcyjnego rolnictwa w Wielkopolsce w ujęciu przestrzennym (według powiatów). Następnie określono poziom intensywności rolnictwa w ujęciu powiatowym. Kolejnym krokiem analizy było przyrównanie potencjału i intensywności rolnictwa, co pozwoliło uzyskać ocenę stopnia wykorzystania potencjału wytwórczego rolnictwa w ujęciu powiatowym.

2. Metoda wyodrębniania typów rozwojowych rolnictwa

Metoda wyodrębniania typów rozwojowych rolnictwa i oceny stopnia wykorzystania potencjału produkcyjnego opiera się na zasadach konstruowania syntetycznego miernika rozwoju i obejmuje pięć następujących etapów (Wysocki 1996):

- etap I – zaproponowanie listy cech diagnostycznych,
- etap II – normalizacja wartości cech diagnostycznych,
- etap III – konstrukcja miernika syntetycznego,
- etap IV – wyodrębnienie klas typologicznych i opis typów,
- etap V – ocena stopnia wykorzystania potencjału produkcyjnego.

Etap I. Do konstrukcji miernika przyjęto cechy, których wybór został oparty na przesłankach merytorycznych i analizie elementów diagonalnych macierzy odwrotnej do macierzy korelacji R^{-1} .

Etap II. Głównym celem normalizacji jest ujednolicenie charakteru cech (poprzez przekształcenie destymulant i nominant w stymulanty) oraz sprowadzenie ich wartości do porównywalności, co polega na pozbawieniu ich mian i ujednoliceniu rzędów wielkości. Przyjęte w badaniu cechy – wszystkie o charakterze stymulant – znormalizowano przyjmując formułę standaryzacji.

Etap III. Do konstrukcji miernika syntetycznego zastosowano metodę wzorcową zaproponowaną przez Hellwiga (1968). Jej istotę stanowi obliczanie odległości euklidesowych poszczególnych powiatów od jednostki modelowej – wzorca rozwoju – ze względu na rozpatrywane cechy diagnostyczne. Współrzędne wzorca rozwoju określono na podstawie

¹ Jeżeli cecha jest nadmiernie skorelowana z pozostałymi, to elementy diagonalne macierzy odwrotnej R^{-1} znacząco przekraczają wartość 10, co jest symptomem złego uwarunkowania numerycznego macierzy R . Cecha, której odpowiada duża wartość diagonalna powinna zostać usunięta ze zbioru cech opisujących dane zjawisko złożone.

danych empirycznych. W rezultacie otrzymano syntetyczny miernik dla każdego powiatu. Wartości miernika wyższe i bliskie 1 świadczą o wysokim poziomie badanego zjawiska, natomiast bliskie 0 – o niskim. Ujemna wartość miernika może pojawić się wówczas, gdy badany zespół cech dla danego powiatu wyraźnie odbiega *in minus* od sytuacji w pozostałych powiatach.

Etap IV. Wyznaczone wartości syntetycznego miernika wykorzystuje się do liniowego porządkowania powiatów oraz – na tej podstawie – do wyodrębnienia ich klas typologicznych, opierając się np. na analizie różnic w poziomie wartości miernika, obliczonych dla sąsiadujących ze sobą powiatów, które zostały uporządkowane według jego (miernika) malejących wartości.

Etap V. Badanie stopnia wykorzystania potencjału produkcyjnego w powiatach zostało oparte na analizie reszt zbudowanego modelu regresji poziomu intensywności zorganizowania produkcji względem potencjału produkcyjnego. W modelu wartości zmiennej objaśnianej oznaczają realizację poziomu intensywności zorganizowania produkcji, zaś wartości zmiennej objaśniającej – są realizacjami syntetycznego miernika potencjału produkcyjnego. Ustalona dla danego powiatu różnica między rzeczywistym a teoretycznym – obliczonym z równania regresji – poziomem intensywności zorganizowania produkcji jest miernikiem stopnia wykorzystania potencjału produkcyjnego.

3. Potencjał produkcyjny rolnictwa i jego wykorzystanie

3.1 Zróżnicowanie przestrzenne rolnictwa według potencjału produkcyjnego

Do pomiaru poziomu potencjału produkcyjnego powiatów województwa wielkopolskiego zastosowano dobrany metodą ekspercką zestaw cech. W następnej kolejności przeprowadzono eliminację cech nadmiernie skorelowanych² na podstawie analizy elementów diagonalnych macierzy odwrotnej do macierzy korelacji **R**. W toku takiego postępowania uzyskano następujący zestaw cech opisujących potencjał produkcyjny rolnictwa w poszczególnych powiatach:

- powierzchnia użytków rolnych na jednego mieszkańca (w ha),
- wskaźnik jakości rolniczej przestrzeni produkcyjnej (w punktach),
- udział gruntów ornych w ogólnej powierzchni użytków rolnych (w %),
- przeciętna powierzchnia indywidualnego gospodarstwa rolnego (w ha),
- pracujący w rolnictwie na 100 ha UR,

² Ponadto rozważano następujące cechy, które okazały się silnie skorelowane z wybranym zestawem cech:

- liczba ciągników rolniczych na 1 indywidualne gospodarstwo rolne,
- pogłowie bydła na 100 ha użytków rolnych w sztukach,
- pogłowie trzody chlewnej na 100 ha użytków rolnych w sztukach,
- gospodarstwa rolne prowadzące działalność wyłącznie i głównie na własne potrzeby (w %),
- gospodarstwa rolne prowadzące pozarolniczą działalność gospodarczą (w %),
- udział gospodarstw rolnych powyżej 15 ha w ogólnej liczbie gospodarstw (w %),
- udział gospodarstw domowych z użytkownikiem gospodarstwa rolnego - typu rolniczego w ogólnej liczbie gospodarstw domowych (w %).

- liczba ciągników rolniczych na 100 ha powierzchni użytków rolnych,
- liczba kombajnów ziemniaczanych na 100 ha powierzchni uprawy ziemniaków.

Przy czym przyjęto, że wszystkie uwzględnione powyżej cechy, z wyjątkiem liczby osób pracujących w przeliczeniu na 100 ha UR, są stymulantami, co oznacza, że im wyższa wartość cechy tym pozytywniej oddziałuje ona na ogólny poziom potencjału produkcyjnego. Liczbę pracujących w przeliczeniu na 100 ha UR uznano za dominantę – znaczy to, że tylko jej określona wielkość lub wielkość z przedziału oddziaływać będzie pozytywnie, natomiast inne wielkości, odchylające się od dominaty *in plus* i *in minus* będą oddziaływać negatywnie. W niniejszej analizie przyjęto, że w przypadku zatrudnienia pożądaną wielkością jest przeciętne zatrudnienie w województwie, tj. 18,8 osób na 100 ha UR.

Wyniki obliczeń zmieszczono w tabelach 1 i 2 oraz na rysunku 1. Na ich podstawie wyodrębniono pięć grup typologicznych powiatów województwa wielkopolskiego cechujących się różnym potencjałem produkcyjnym. Pierwsza grupa – o najwyższym potencjale obejmuje tylko dwa powiaty: gostyński i krotoszyński. Bardzo liczna jest grupa powiatów o wysokim potencjale produkcyjnym, licząca 14 powiatów. Są one skupione głównie w środkowej części województwa. Średni poziom potencjału produkcyjnego dla produkcji rolnej występuje w 7 powiatach, skupionych głównie w zachodniej i wschodniej części województwa. Niskim potencjałem produkcyjnym odznacza się 10 powiatów umiejscowionych na północy oraz wschodzie i południowo-wschodzie województwa. Dla trzech powiatów miejskich (Kalisz, Leszno i Konin), gdzie występuje bardzo niski poziom potencjału dla produkcji rolnej – przede wszystkim za sprawą bardzo ograniczonych zasobów ziemi rolnej – wyznaczono piątą grupę typologiczną.

3.2. Intensywność zorganizowania produkcji rolnej

Intensywność zorganizowania produkcji rolnej jest miernikiem intensywności potencjalnej, który mówi jak dużych nakładów rolnictwo ocenianej jednostki będzie wymagać, ale zarazem daje informację, jak dużej produkcji rolnej z tej jednostki się można spodziewać (pod warunkiem, że pod względem technologicznym stosowane nakłady zostały zużyte prawidłowo). W niniejszym opracowaniu poziom intensywności rolnictwa w układzie przestrzennym powiatów został ustalony metodą Kopcia (1987) przy uwzględnieniu struktury zasiewów i obsady zwierząt gospodarskich. Wskaźnik *intensywności zorganizowania produkcji rolnej* jest więc miernikiem o charakterze syntetycznym, i jako taki został użyty w dalszej części opracowania do dokonania delimitacji przestrzennej rolnictwa wielkopolskiego według typów produkcyjno-ekonomicznych.

W tab. 3. oraz na rys. 2. przedstawiono wyniki obliczeń poziomu intensywności zorganizowania produkcji rolnej w powiatach województwa wielkopolskiego. Pozwoliły one wyodrębnić cztery rejony produkcji rolnej o różnym stopniu ich intensywności. Rolnictwo ekstensywne w województwie wielkopolskim występuje w zasadzie tylko w powiecie złotowskim, a także w powiatach miejskich – Koninie i Poznaniu. Rolnictwo mało intensywne (obejmujące 11 powiatów) usytuowane jest w północno-zachodniej części województwa (z wyjątkiem powiatów Szamotuły i Oborniki) – 6 powiatów, w części

wschodniej (4 powiaty) oraz w powiecie poznańskim. Z kolei rolnictwo intensywne obejmuje 15 powiatów usytuowanych głównie w środkowo-południowej części województwa, a także powiaty: Oborniki, Szamotuły, Gniezno i Września. Bardzo intensywne rolnictwo znajduje się w południowej części Wielkopolski w 4 powiatach: leszczyńskim, rawickim, krotoszyńskim i gostyńskim. Z bardziej szczegółowej analizy danych zamieszczonych w tab. 3 wynika, że o poziomie intensywności produkcji decyduje przede wszystkim obsada zwierząt gospodarskich na 100 ha użytków rolnych (UR), natomiast struktura produkcji roślinnej jest bardziej jednorodna i w daleko mniejszym stopniu wpływa na poziom intensywności ogólnej. Z tego też względu zamieszczono jako uzupełniającą tabelę 4, która pokazuje obsadę ważniejszych gatunków zwierząt w przekroju powiatów.

Tab. 1 Uporządkowanie i klasyfikacja powiatów województwa wielkopolskiego według syntetycznego miernika poziomu potencjału produkcyjnego

Lp.	POWIATY	Wartość syntetycznego miernika	Numer grupy typologicznej	Lp.	POWIATY	Wartość syntetycznego miernika	Numer grupy typologicznej
1	gostyński	0,659	5	19	międzychodzki	0,381	3
2	krotoszyński	0,596	5	20	kolski	0,337	3
3	rawicki	0,511	4	21	kaliski	0,318	3
4	średzki	0,482	4	22	nowotomyski	0,305	3
5	leszczyński	0,478	4	23	piłski	0,280	2
6	szamotulski	0,474	4	24	złotowski	0,275	2
7	kościański	0,469	4	25	ostrowski	0,261	2
8	gnieźnieński	0,455	4	26	wolsztyński	0,245	2
9	pleszewski	0,437	4	27	koniński	0,197	2
10	grodziski	0,432	4	28	Poznań	0,174	2
11	obornicki	0,427	4	29	ostrzeszowski	0,155	2
12	poznański	0,426	4	30	chodzieski	0,137	2
13	kepniński	0,416	4	31	turecki	0,119	2
14	wrzesiński	0,413	4	32	czarnkowsko-trzecieński	0,105	2
15	jarociński	0,401	4	33	Kalisz	0,059	1
16	wągrowiecki	0,401	4	34	Leszno	0,040	1
17	śłupecki	0,391	3	35	Konin	-0,129	1
18	śremski	0,390	3				
Ogółem województwo – 0,364							

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych PSR 1996

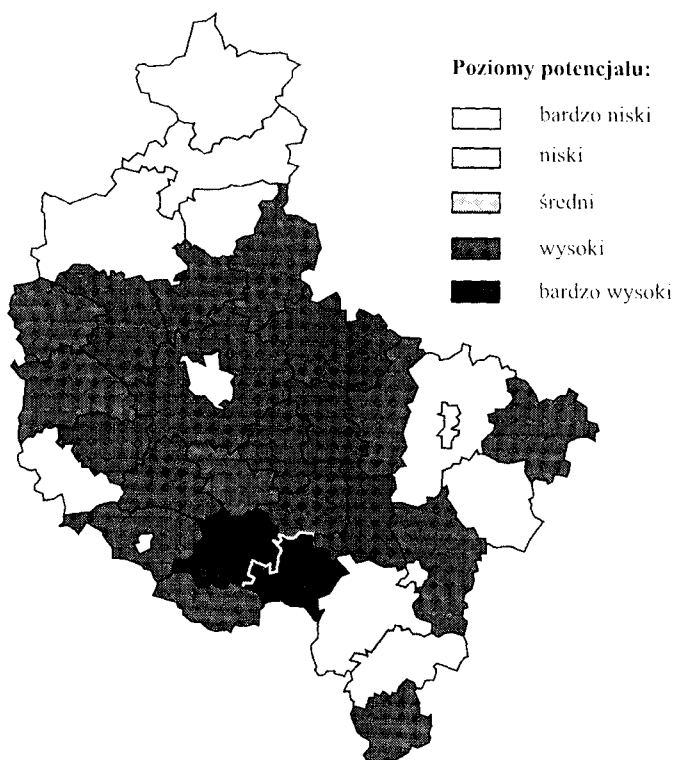
**Tab. 2 Przeciętne wielkości analizowanych cech
w poszczególnych grupach typologicznych**

Nr grupy typologicznej	Powierzchnia użytków rolnych na jednego mieszkańca (w ha)	Wskaźnik jakości rolniczej przestrzeni produkcyjnej	Udział gruntów ornych w ogólnej po- wierzchni użytków rolnych (w %)	Przeciętna powierzchnia indywi- dualnego gospo- darstwa rolnego (w ha)	Pracujący w rolnictwie na 100 ha UR	Liczba ciągników rolniczych na 100 ha po- wierzchni użytków rolnych	Liczba kombajnów ziem- niaczanych na 100 ha powierzchni uprawy ziemiaków
5	0,75	85,09	91,25	9,85	21,36	10,10	14,55
4	0,78	67,80	86,29	11,02	16,90	7,32	12,48
3	0,88	61,97	83,90	9,65	20,18	7,67	9,38
2	0,69	56,83	76,26	10,09	20,06	6,53	9,42
1	0,03	60,93	81,20	6,97	42,73	5,37	4,57

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych PSR 1996

Rys.1

Zróżnicowanie przestrzenne rolnictwa według typów potencjału produkcyjnego

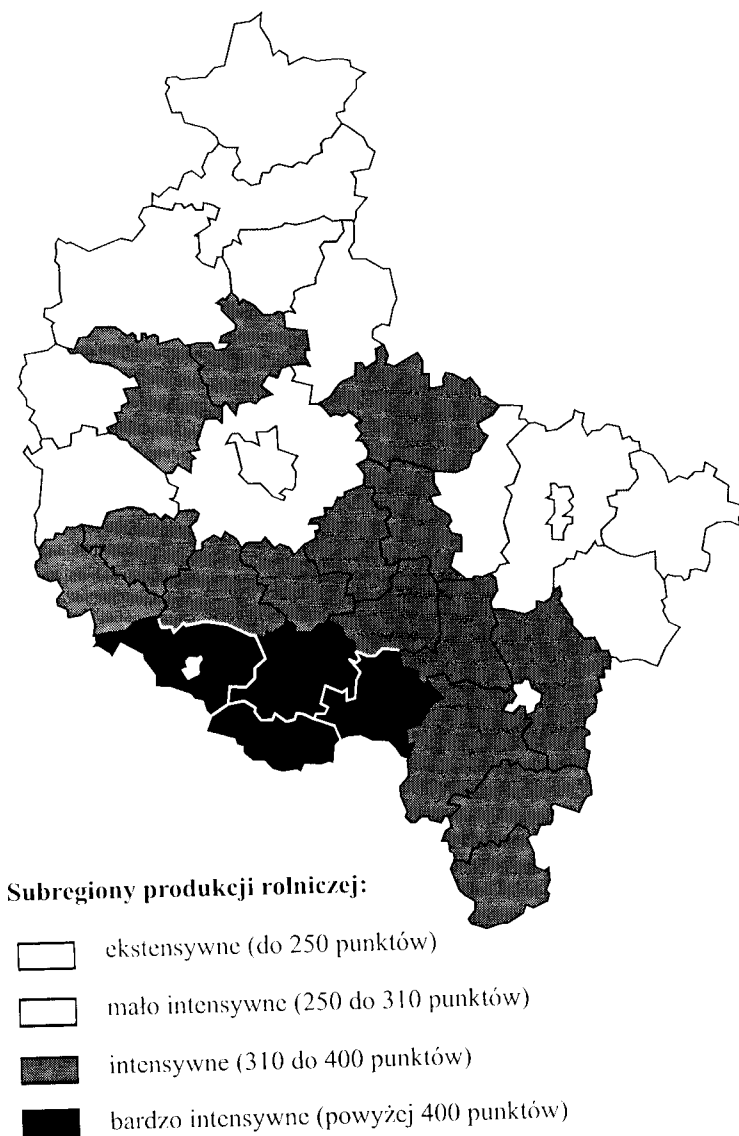


Tab. 3 Intensywność zorganizowania produkcji rolniczej (w punktach)
(powiaty uporządkowano według ogólnego poziomu intensywności)

Nr	POWIATY	Produkcja roślinna	Produkcja zwierzęca	Ogółem	Typ poziomu inten- sywności rolnictwa
1	Konin	135,66	35,75	171,42	ekstensywne
2	Poznań	149,38	62,88	212,26	
3	złotowski	126,80	101,13	227,94	
4	Leszno	156,32	102,73	259,05	mało intensywne
5	czarnkowsko-trzecieński	127,55	138,69	266,24	
6	turecki	141,38	130,72	272,09	
7	Kalisz	178,36	95,10	273,46	
8	chodzieski	126,38	153,29	279,68	
9	koniński	141,08	140,99	282,08	
10	śłupecki	141,50	143,45	284,94	
11	poznański	145,53	143,19	288,72	
12	międzychodzki	131,41	158,95	290,35	
13	kolski	160,60	136,93	297,53	
14	nowotomyski	143,42	162,98	306,40	
15	wągrowiecki	130,80	175,62	306,41	
16	pilski	137,86	169,99	307,86	
17	kępiński	146,15	169,86	316,01	intensywne
18	gnieźnieński	142,94	182,75	325,69	
19	obornicki	129,72	197,06	326,79	
20	pleszewski	148,96	178,98	327,94	
21	ostrzeszowski	131,50	200,75	332,25	
22	wrzesiński	150,75	181,69	332,45	
23	ostrowski	152,33	180,71	333,04	
24	kaliski	160,67	176,12	336,79	
25	śremski	139,14	200,57	339,72	
26	szamotuński	145,38	200,14	345,53	
27	średzki	168,56	186,60	355,16	
28	wolsztyński	130,56	226,82	357,38	
29	jarociński	153,43	208,38	361,82	
30	grodziski	146,69	227,10	373,79	
31	kościański	150,62	226,84	377,47	
32	leszczyński	139,92	260,72	400,64	bardzo intensywne
33	krotoszyński	154,16	275,73	429,89	
34	rawicki	151,25	289,23	440,48	
35	gostyński	163,08	311,01	474,09	
Ogółem województwo		145,14	180,20	325,35	intensywne

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych PSR 1996

Rys. 2.
Intensywność zorganizowania produkcji rolniczej (w punktach)



Tab. 4 Obsada zwierząt (szt/100 ha UR)

Nr	POWIATY	Bydło	Krowy	Trzoda	Kury	Kury nosiki
1	chodzieski	32,26	11,91	210,65	156,94	138,26
2	czarnkowsko-trzcianecki	36,24	15,79	154,29	145,39	125,61
3	gnieźnieński	36,61	13,09	261,66	111,33	98,80
4	gostyński	69,81	28,26	407,27	152,70	131,70
5	grodziski	48,65	17,92	306,64	305,44	298,18
6	jarociński	54,11	19,98	234,29	169,70	149,07
7	kaliski	50,21	21,53	173,08	282,93	215,61
8	Kalisz	27,04	12,07	90,90	365,75	332,83
9	kępiski	43,81	17,03	192,34	150,16	124,70
10	kolski	47,63	22,84	90,91	187,74	144,31
11	Konin	12,44	5,49	22,71	122,94	103,65
12	koniński	43,21	19,59	123,44	199,68	165,53
13	kościański	60,28	22,30	246,54	288,21	277,91
14	krotoszyński	69,19	28,05	322,24	232,54	202,45
15	leszczyński	53,33	19,83	367,58	164,77	147,95
16	Łeszno	22,05	10,66	139,14	91,38	82,11
17	międzychodzki	31,81	11,05	227,56	112,48	101,62
18	nowotomyski	33,56	12,52	227,68	172,32	161,36
19	obornicki	34,34	12,71	308,76	104,90	88,71
20	ostrowski	50,64	20,53	177,63	613,15	595,84
21	ostrzeszowski	57,61	25,10	197,25	185,25	161,71
22	pilski	33,89	12,57	243,76	138,70	126,54
23	pleszewski	43,20	17,89	217,85	159,88	136,94
24	Poznań	18,71	8,16	50,30	642,80	631,44
25	poznański	29,80	10,70	195,13	389,59	368,34
26	rawicki	69,58	24,35	352,67	300,29	280,35
27	ślupecki	33,79	13,07	178,66	143,72	121,03
28	szamotulski	37,49	13,63	299,13	180,53	170,06
29	średzki	38,44	14,77	254,36	647,57	612,80
30	śremski	41,54	15,27	275,11	492,08	471,32
31	turecki	43,88	20,88	94,57	204,54	171,43
32	wągrowiecki	34,26	12,82	256,29	100,67	89,26
33	wolsztyński	50,46	18,95	284,86	1159,88	1129,07
34	wrzesiński	45,94	17,85	210,92	129,00	112,42
35	złotowski	26,81	10,50	110,85	84,84	70,64
Ogółem województwo		43,21	17,16	219,62	247,82	225,25

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych PSR 1996

3.3. Ocena stopnia wykorzystania potencjału produkcyjnego w rolnictwie wielkopolskim według powiatów

Potencjał produkcyjny stwarza warunki dla określonego sposobu i poziomu wytwarzania. Z punktu widzenia oceny regionalnej i subregionalnej sprawą niezwykle istotną jest stopień wykorzystania tego potencjału. W bezpośrednim związku z potencjałem produkcyjnym powinien pozostawać poziom intensywności rolnictwa. Innymi słowy potencjał wytwórczy winien implikować określony poziom intensywności zorganizowania produkcji rolnej na danym terenie. Przyrównano zatem te dwa parametry w przekroju powiatów w celu oszacowania stopnia wykorzystania potencjału produkcyjnego, który obliczono jako różnicę między intensywnością zorganizowania produkcji rolniczej ogółem (w punktach) a intensywnością teoretyczną otrzymaną z równania regresji liniowej¹:

$$\hat{y} = 224,47 + 291,46 \cdot x,$$

gdzie: y - jest intensywnością zorganizowania produkcji rolniczej (w punktach),
 x - jest syntetycznym miernikiem poziomu potencjału produkcyjnego.

Wyniki obliczeń zaprezentowano w tabelach 5 i 6. Przy czym w tabeli 5 zamieszczono wielkości cech cząstkowych składające się na potencjał produkcyjny w przekroju powiatów oraz informację o stopniu wykorzystania tego potencjału. Natomiast tabela 6 zawiera uszeregowanie powiatów według stopnia wykorzystania potencjału produkcyjnego w rolnictwie, uzupełnione o prezentowane już wcześniej wielkości określające potencjał i poziom intensywności zorganizowania produkcji rolnej.

Wskaźnik określający stopień wykorzystania potencjału produkcyjnego został tak skonstruowany, że im wykazuje on większą wartość tym poziom wykorzystania potencjału jest wyższy. Przy czym wielkości dodatnie w każdym przypadku wskazują, że potencjał produkcyjny dla produkcji rolnej w danym powiecie jest wykorzystywany lepiej niż średnio w całym województwie. Z kolei wartości ujemne oznaczają, że poziom wykorzystania potencjału produkcyjnego odbiega w danym powiecie *in minus* od średniej wojewódzkiej.

Na 35 powiatów w Wielkopolsce lepiej niż średnio potencjał produkcyjny dla rolnictwa jest wykorzystywany w 19 powiatach, zaś gorzej w 16. Na ogół najlepiej potencjał produkcyjny w rolnictwie jest wykorzystywany w południowej części województwa. Najślabiej zaś w powiecie złotowskim, a także w rolnictwie powiatu Poznań i powiatu poznańskiego.

¹ Oceny parametrów równania są statystycznie istotne (na poziomie istotności $\alpha=0,05$), a intensywność zorganizowania produkcji rolniczej została przez model wyjaśniona w 64%.

Tab. 5 Stopień wykorzystania potencjału produkcyjnego w rolnictwie według powiatów

Powiaty	Cechy cząstkowe wyrażające potencjał produkcyjny							Stopień wykorzystania potencjału produkcyjnego (pkt.)
	powierzchnia użytków rolnych na jednego mieszkańca (ha)	wskaźnik jakości rolniczej przestrzeni produkcyjnej (pkt.)	udział gruntów ornych w ogólnej powierzchni użytków rolnych (%)	przeciętna powierzchnia indywidualnego gospodarstwa rolnego (ha)	pracujący w rolnictwie na 100 ha UR	liczba ciągników rolniczych na 100 ha powierzchni użytków rolnych	liczba kombajnów ziemniaczanych na 100 ha powierzchni uprawy ziemniaków	
Ogółem województwo	0,56	63,72	83,2	9,4	18,82	7,3	9,4	0,00
chodzieski	0,79	57,42	69,4	12,4	10,82	4,6	9,2	15,37
czarnkowsko-trzecieński	0,84	52,33	65,4	10,7	14,45	5,3	9,3	11,10
gnieźnieński	0,66	68,99	90,6	13,7	13,71	6,8	10,0	-31,40
gostyński	0,82	86,48	91,3	9,9	20,09	9,6	16,4	57,55
grodziski	0,89	63,89	79,8	9,1	19,54	7,4	17,0	23,49
jarociński	0,59	75,03	89,9	8,0	22,03	7,5	7,8	20,42
kaliski	1,04	61,58	84,1	6,8	30,01	10,4	8,7	19,76
kępiski	0,79	58,28	82,5	9,8	19,59	8,1	15,5	-29,68
kolski	0,88	65,87	83,6	7,8	24,15	8,0	6,2	-25,11
koniński	0,92	56,36	79,4	7,0	26,00	7,9	4,4	0,21
kościański	0,71	71,09	81,7	10,1	18,80	7,3	12,1	16,21
krotoszyński	0,67	83,71	91,2	9,8	22,63	10,6	12,7	31,78
leszczyński	1,09	67,49	84,3	9,4	18,91	7,8	12,0	36,74
międzychodzki	0,85	56,49	85,3	14,0	13,32	6,1	16,5	-45,05
nowotomyski	0,75	59,50	82,3	8,7	15,96	6,7	9,4	-6,98
obornicki	0,76	71,31	83,6	13,2	11,72	6,0	12,9	-22,01
ostrowski	0,45	59,86	78,4	7,1	26,42	9,3	9,8	32,38
ostrzeszowski	0,81	46,19	75,7	7,4	27,71	9,6	9,1	62,74
pilski	0,55	67,09	76,3	14,3	12,16	4,8	9,8	1,73
pleszewski	0,82	68,43	90,8	8,3	23,12	8,4	9,4	-23,89
poznański	0,47	67,46	89,4	11,8	13,99	6,6	14,2	-59,95
rawicki	0,71	68,11	83,2	9,2	21,89	9,5	18,4	67,03
śłupecki	1,05	61,78	83,8	9,4	19,27	7,7	8,9	-53,59
szamotulski	0,78	70,54	88,8	11,2	14,47	6,9	11,8	-17,20
średzki	0,85	69,86	90,1	14,3	12,32	6,8	11,5	-9,88
śremski	0,68	66,62	84,3	11,2	18,38	7,1	6,6	1,58
turecki	0,73	51,71	76,8	7,0	26,82	7,6	3,8	12,95
wągrowiecki	1,08	62,22	86,7	15,8	11,15	6,0	12,7	-34,81
wolsztyński	0,74	54,29	71,4	8,4	20,85	7,8	12,9	61,46
wrzesiński	0,68	66,55	86,7	10,4	15,39	7,4	9,4	-12,49
złotowski	1,08	62,31	84,0	18,1	10,15	4,2	8,9	-76,78
Kalisz	0,02	65,40	87,9	3,7	52,44	7,8	9,0	31,89
Konin	0,04	55,70	74,0	4,0	32,76	4,7	0,5	-15,47
Leszno	0,02	61,70	81,7	13,2	42,99	3,6	4,2	22,92
Poznań	0,01	60,70	85,8	8,5	25,17	4,2	17,0	-63,04

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych PSR 1996

Tab. 6
Uporządkowane powiaty według stopnia wykorzystania potencjału produkcyjnego

Powiaty	Miernik poziomu potencjału produkcyjnego	Intensywność zorganizowania produkcji rolniczej ogółem (w punktach)	Stopień wykorzystania potencjału produkcyjnego (w punktach)	Powiaty	Miernik poziomu potencjału produkcyjnego	Intensywność zorganizowania produkcji rolniczej ogółem (w punktach)	Stopień wykorzystania potencjału produkcyjnego (w punktach)
rawicki	0,511	440,48	67,03	koniński	0,197	282,08	0,21
ostrzeszowski	0,155	332,25	62,74	nowotomyski	0,305	306,40	-6,98
wolsztyński	0,245	357,38	61,46	średzki	0,482	355,16	-9,88
gostyński	0,659	474,09	57,55	wrzesiński	0,413	332,45	-12,49
leszczyński	0,478	400,64	36,74	Konin	-0,129	171,42	-15,47
ostrowski	0,261	333,04	32,38	szamotulski	0,474	345,53	-17,20
Kalisz	0,059	273,46	31,89	obornicki	0,427	326,79	-22,01
krotoszyński	0,596	429,89	31,78	pleszewski	0,437	327,94	-23,89
grodziski	0,432	373,79	23,49	kolski	0,337	297,53	-25,11
Leszno	0,040	259,05	22,92	kępiński	0,416	316,01	-29,68
jarociński	0,401	361,82	20,42	gnieźniński	0,455	325,69	-31,40
kaliski	0,318	336,79	19,76	wągrowiecki	0,401	306,41	-34,81
kościański	0,469	377,47	16,21	międzychodzki	0,381	290,35	-45,05
chodzieski	0,137	279,68	15,37	śłupecki	0,391	284,94	-53,59
turecki	0,119	272,09	12,95	poznański	0,426	288,72	-59,95
czarnkowsko trzcianecki	0,105	266,24	11,10	Poznań	0,174	212,26	-63,04
pilski	0,280	307,86	1,73	złotowski	0,275	227,94	-76,78
śremski	0,390	339,72	1,58				

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z tabel 1,3 i 5.



Podsumowanie

Przeprowadzone badania dowodzą, że na obszarze województwa wielkopolskiego występują znaczące różnice przestrzenne poziomów potencjału produkcyjnego i intensywności zorganizowania produkcji w rolnictwie. Przy czym poziom potencjału produkcyjnego powinien wpływać na poziom intensywności zorganizowania produkcji. Potwierdziła to analiza regresji, która wykazała, że intensywność jest wyjaśniana przez potencjał produkcyjny w 64%. Wielkość *residuum* oznacza, że w badanych powiatach średnio w 36% o wykorzystaniu potencjału produkcyjnego rozstrzygają inne czynniki, które nie były przedmiotem badań. Uzyskane reszty oszacowanego modelu regresji poziomu intensywności względem potencjału zostały użyte jako mierniki stopnia wykorzystania potencjału produkcyjnego w rolnictwa w układzie powiatów. Na ogół najlepiej potencjał produkcyjny jest wykorzystywany w południowej części województwa, w powiatach rawickim, ostrzeszowskim, wolsztyńskim i gostyńskim. Najslabiej zaś w powiatach złotowskim, poznańskim, śłupeckim, międzychodzkiem i miejskim powiecie Poznań.

Streszczenie

W artykule podjęto próbę ustalenia wykorzystania potencjału produkcyjnego rolnictwa w Wielkopolsce w ujęciu przestrzennym (według powiatów). W tym celu określono poziom potencjału produkcyjnego oraz poziom intensywności rolnictwa w ujęciu powiatowym. Kolejnym krokiem analizy było przyrównanie potencjału i intensywności rolnictwa, co pozwoliło uzyskać ocenę stopnia wykorzystania potencjału wytwórczego rolnictwa w ujęciu powiatowym. Przeprowadzone badania dowodzą, że rolnictwo województwa wielkopolskiego cechuje się zróżnicowanym poziomem potencjału produkcyjnego, którego wykorzystanie uzyskiwany poziom intensywności wyjaśnia w przekroju powiatów średnio w 64%.

Summary

Attempt to measure spatial differentiation of the production potential of agriculture and the degree of its utilisation (on the basis of Wielkopolska region)

In the paper an attempt has been made to determine the utilisation of the agricultural production potential in the Wielkopolska region in the spatial aspect: according to provinces. Therefore the level of the production potential and the level of agricultural intensity have been determined for provinces. Another step of the analysis was to compare the potential and intensity of agriculture, which made it possible to obtain the assessment of the

Podsumowanie

Przeprowadzone badania dowodzą, że na obszarze województwa wielkopolskiego występują znaczące różnice przestrzenne poziomów potencjału produkcyjnego i intensywności zorganizowania produkcji w rolnictwie. Przy czym poziom potencjału produkcyjnego powinien wpływać na poziom intensywności zorganizowania produkcji. Potwierdziła to analiza regresji, która wykazała, że intensywność jest wyjaśniana przez potencjał produkcyjny w 64%. Wielkość *residuum* oznacza, że w badanych powiatach średnio w 36% o wykorzystaniu potencjału produkcyjnego rozstrzygają inne czynniki, które nie były przedmiotem badań. Uzyskane reszty oszacowanego modelu regresji poziomu intensywności względem potencjału zostały użyte jako mierniki stopnia wykorzystania potencjału produkcyjnego w rolnictwa w układzie powiatów. Na ogół najlepiej potencjał produkcyjny jest wykorzystywany w południowej części województwa, w powiatach rawickim, ostrzeszowskim, wolsztyńskim i gostyńskim. Najslabiej zaś w powiatach złotowskim, poznańskim, słupeckim, międzychodzkiem i miejskim powiecie Poznań.

Streszczenie

W artykule podjęto próbę ustalenia wykorzystania potencjału produkcyjnego rolnictwa w Wielkopolsce w ujęciu przestrzennym (według powiatów). W tym celu określono poziom potencjału produkcyjnego oraz poziom intensywności rolnictwa w ujęciu powiatowym. Kolejnym krokiem analizy było przyrównanie potencjału i intensywności rolnictwa, co pozwoliło uzyskać ocenę stopnia wykorzystania potencjału wytwórczego rolnictwa w ujęciu powiatowym. Przeprowadzone badania dowodzą, że rolnictwo województwa wielkopolskiego cechuje się zróżnicowanym poziomem potencjału produkcyjnego, którego wykorzystanie uzyskiwany poziom intensywności wyjaśnia w przekroju powiatów średnio w 64%.

Summary

Attempt to measure spatial differentiation of the production potential of agriculture and the degree of its utilisation (on the basis of Wielkopolska region)

In the paper an attempt has been made to determine the utilisation of the agricultural production potential in the Wielkopolska region in the spatial aspect: according to provinces. Therefore the level of the production potential and the level of agricultural intensity have been determined for provinces. Another step of the analysis was to compare the potential and intensity of agriculture, which made it possible to obtain the assessment of the

degree of utilisation of the production potential of agriculture for provinces. The conducted research proves that the agriculture of the Wielkopolska region is characterised by differing levels of the production potential. Its utilisation is explained by the attained level of intensity in 64%.

Literatura

1. Hellwig Z. (1968) *Zastosowanie metody taksonomicznej do typologicznego podziału krajów ze względu na poziom ich rozwoju oraz zasoby i strukturę wykwalifikowanych kadr*. Przegl. Stat. 15: 307-327
2. Kopeć B. (1987) *Intensywność organizacji w rolnictwie polskim w latach 1960-1980*. Roczn. Nauk roln., Seria G, 84, 1:7-27.
3. Pietraszewski A. (1991) *Rolnictwo rodzinne w warunkach wprowadzenia gospodarki rynkowej w układzie przestrzennym*. W: *Procesy przystosowawcze rolnictwa polskiego do gospodarki rynkowej*. Seminarium - Akademia Rolnicza w Poznaniu i Universität Hohenheim Stuttgart, Poznań, Zielonka.
4. *Rocznik Statystyczny Województw 1999*, GUS, Warszawa.
5. *Strategia rozwoju województwa wielkopolskiego* (2000), Sejmik Województwa Wielkopolskiego, Wyd. Poznańskie, Poznań.
6. *Województwo wielkopolskie w 1998 roku*. Ważniejsze dane o województwie, powiatach i gminach. (1999), WUS, Poznań.
7. Wysocka E., Koziński J (1998) *Strategia rozwoju województw i gmin. Teoria i praktyka*. Zachodnie Centrum Organizacji, Warszawa, Zielona Góra.
8. Wysocki F. (1996) *Metody statystycznej analizy wielowymiarowej w rozpoznawaniu typów struktury przestrzennej rolnictwa*. Rozprawy naukowe, zeszyt 266, Roczn. AR w Poznaniu.

WALENTY POCZTA

DOROTA CZERWIŃSKA-KAYZER

Zmiany w strukturze produkcji i poziomie nakładów w rolnictwie polskim w latach dziewięćdziesiątych oraz wynikające z nich potrzeby przemian strukturalnych

Wprowadzenie

Zmiany zachodzące we wszystkich sferach życia społecznego i gospodarczego stają się w ostatnich latach kluczowym zagadnieniem (Klepacki, 1999). Problematyka zmian jest szczególnie istotnym zagadnieniem w warunkach polskich, ponieważ od początku lat dziewięćdziesiątych trwa okres transformacji, prowadzący do wielu przemian w gospodarce, w tym również w rolnictwie, wywołując wiele możliwości, ale i wyzwań odnośnie dalszego rozwoju. Najbardziej widoczne są dalekosiężne zmiany przeobrażające dotychczasowe struktury – zmiany strukturalne. Stąd też w niniejszym opracowaniu postanowiono przedstawić zachodzące zmiany w strukturze produkcji rolniczej i poziomie nakładów w rolnictwie. Na podstawie otrzymanych wyników podjęto próbę określenia potrzeb i kierunków przemian strukturalnych polskiego rolnictwa. Identyfikacja tych potrzeb może być wyznacznikiem przy kształtowaniu programów dalszego rozwoju rolnictwa polskiego.

Postawiony cel zrealizowano na bazie danych pochodzących z danych statystyki masowej (roczniki i inne opracowania Głównego Urzędu Statystycznego). Opierając się na danych w analizie określono:

- wielkość i strukturę produkcji rolniczej w latach 1990-98,
- wielkość nakładów na obrotowe środki produkcji,
- wielkość i strukturę nakładów inwestycyjnych w rolnictwie w latach 1990-98.

Wszystkie analizy dotyczące ujęć wartościowych przedstawiono w cenach stałych roku 1998.

Wielkość i struktura produkcji rolniczej

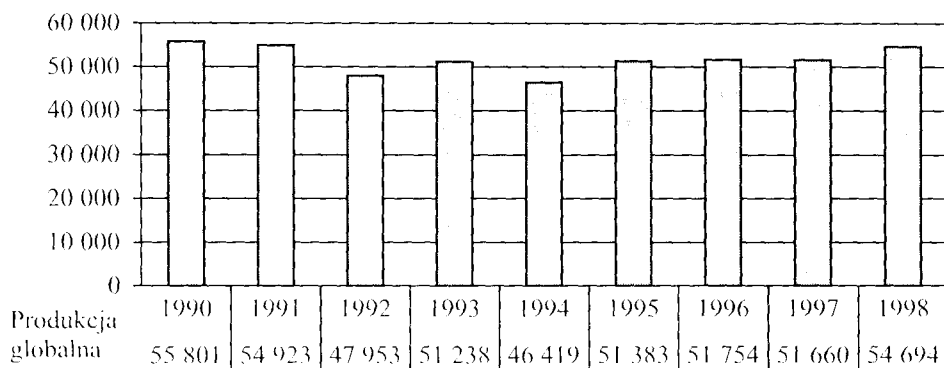
Wielkość i struktura produkcji rolniczej charakteryzowana może być różnymi kryteriami, w tej pracy przedstawiona została poprzez produkcję globalną, końcową oraz towarową.

Z rysunku 1 wynika, że w roku 1990 produkcja globalna wynosiła 55 801 mln zł. W kolejnych dwóch latach obserwuje się spadek powodujący, że w roku 1992 produkcja ta wynosiła 47 953 mln zł, czyli zmniejszyła się w porównaniu do roku wyjściowego o prawie

14%. W kolejnych latach oscylowała w granicach od 46 419 mln zł w roku 1994 do 54 694 mln zł w roku 1998.

Z przedstawionych danych wynika, że w produkcji globalnej w latach 1990-98 nie można zaobserwować stałych tendencji.

Rysunek 1.
Produkcja globalna w latach 1990-98 (mln zł, w cenach stałych roku 1998)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS. Roczniki 1991, 1993, 1995 i 1999.

Produkcja końcowa w roku 1990 stanowiła 72% produkcji globalnej. W kolejnych latach udział produkcji końcowej wahał się od 63% w roku 1996 do 69% w roku 1997 (tabela 1).

Tabela 1. Udział produkcji końcowej i towarowej

Wyszczególnienie	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
	%								
Udział produkcji końcowej w produkcji globalnej	72	72	66	65	68	64	63	69	68
Udział produkcji towarowej w produkcji globalnej	63	62	59	54	56	50	52	57	57
Udział produkcji towarowej w produkcji końcowej	87	85	89	83	82	78	84	83	83

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS. Roczniki 1991, 1993, 1995 i 1999.

Produkcja towarowa w roku wyjściowym (tj. 1990) wynosiła 31 270 mln zł i stanowiła 63% produkcji globalnej oraz 87% produkcji końcowej. W kolejnych latach udział produkcji towarowej w produkcji globalnej znacznie spadł i przykładowo w roku 1995 wyniósł 50%. Udział produkcji towarowej w produkcji końcowej także spadł w kolejnych latach, w porównaniu do roku wyjściowego, z wyjątkiem roku 1992, kiedy wyniósł 89% (tabela 1). Spadek ten wyniósł w badanym okresie średnio 4,4 punktu procentowego.

Tabela 2.
Struktura produkcji rolniczej w latach 1990-98 (mln zł, w cenach stałych roku 1998)

Wyszczególnienie	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
	mln zł								
Produkcja towarowa	31 270	30 085	27 999	27 944	25 204	27 558	29 033	29 384	30 950
w tym:									
Produkcja roślinna	11 353	10 456	9 212	10 606	9 172	10 427	10 883	10 831	11 352
Produkcja zwierzęca	19 917	19 628	18 787	17 338	16 032	17 131	18 149	18 553	19 598
	%								
Produkcja roślinna	36	35	33	38	36	38	37	37	37
Produkcja zwierzęca	64	65	67	62	64	62	63	63	63

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS. Roczniki 1991, 1993, 1995 i 1999

Towarowa produkcja roślinna w roku 1990 wynosiła 11 353 mln zł i stanowiła 36% produkcji towarowej ogółem. Najmniejszy udział towarowej produkcji roślinnej obserwuje się w roku 1992, kiedy wyniósł 9 212 mln zł, tj. 33%, największy udział natomiast w latach 1993 i 1995 - 38% (tabela 2).

Towarowa produkcja zwierzęca stanowiła w roku wyjściowym 64%. W kolejnych latach udział towarowej produkcji zwierzęcej wahał się od 62% w latach 1993 i 1995 do 67% w roku 1992. Należy zauważyć, iż od roku 1996 udział towarowej produkcji zwierzęcej zatrzymał się na poziomie 63% i trwał tak do roku 1998.

Z powyższych danych wynika, że w badanym okresie w poszczególnych kategoriach produkcji rolniczej obserwuje się wyraźne zmiany, które są skutkiem wielu czynników. Wahania w produkcji roślinnej zdaniem Adamowicza (1997) są wywołane z jednej strony niekorzystnymi warunkami pogodowymi w roku 1992 i 1994, a z drugiej strony trudnościami wynikającymi z transformacji, a zwłaszcza drastycznym obniżeniem nawożenia, stosowania chemicznych środków ochrony roślin i osłabieniem innych działań intensyfikujących produkcję oraz załamaniem inwestycji w rolnictwie.

Produkcja zwierzęca nie była w badanym okresie dotknięta dużymi zmianami rocznymi (spadek produkcji w latach 1990-94 wyniósł 18%). Jednak jej wahania jest również zjawiskiem niepokojącym ze względu na to, że z tego działu produkcji uzyskuje się znaczną część dochodu rolniczego w drobnych i średnich gospodarstwach rolnych, oraz na surowcach pochodzących z tego działu opiera się rozwój ważnych gałęzi przetwórstwa (np. mleczarstwo, przetwórstwo mięsa). Ponadto, zahamowanie produkcji zwierzęcej może być także barierą dla rozwoju produkcji roślinnej np. produkcji zbóż (Adamowicz, 1997).

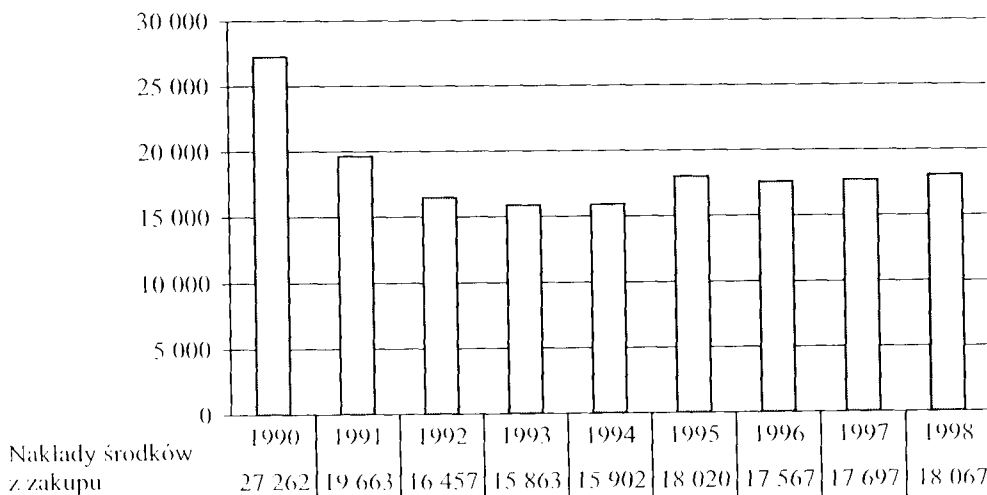
Nakłady na obrotowe środki produkcji w rolnictwie w latach 1990-98

Wcześniej stwierdzono, że obniżenie nakładów na środki produkcji było jedną z przyczyn spadku produkcji. W związku z tym kolejnym etapem analizy są nakłady na

obrotowe środki produkcji, które przedstawiono na przykładzie nakładów na środki produkcji pochodzące z zakupu.

Z danych zamieszczonych na rysunku 2 wynika, że w pierwszych latach transformacji (1990-91) następował intensywny spadek nakładów środków produkcji z zakupu, który w kolejnych dwóch latach zmniejszył tempo. Zmniejszenie nakładów w latach 1990-93 wyniosło 11 399 mln zł, tj. 42% w stosunku do roku wyjściowego. Rok 1993 można uznać za rok załamania, bowiem od roku 1994 obserwuje się wzrost nakładów na środki produkcji. W roku 1994 wzrost ten wyniósł 14%, a w 1995 roku 13% w stosunku do roku poprzedniego.

Rysunek 2.
Nakłady środków produkcji z zakupu (w mln zł, w cenach stałych roku 1998)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W kolejnych latach poziom nakładów utrzymuje się prawie na tym samym poziomie, to znaczy oscyluje w granicach 17 567 - 18 067 mln zł.

Można stwierdzić, że przyczyną ogólnego zmniejszania się zużycia obrotowych środków produkcji na początku okresy transformacji było systematyczne pogarszanie się koniunktury w rolnictwie.

Po trudnym początkowym okresie rolnicy zaczęli zwiększać nakłady na środki obrotowe, jest to skutkiem wielu czynników wśród których można wymienić: ustabilizowanie się sytuacji w rolnictwie, nabycie przez rolników umiejętności reagowania na zmiany będące wynikiem gospodarki rynkowej oraz wprowadzenie przez państwo na rynek finansowy tanich kredytów preferencyjnych dla rolnictwa.

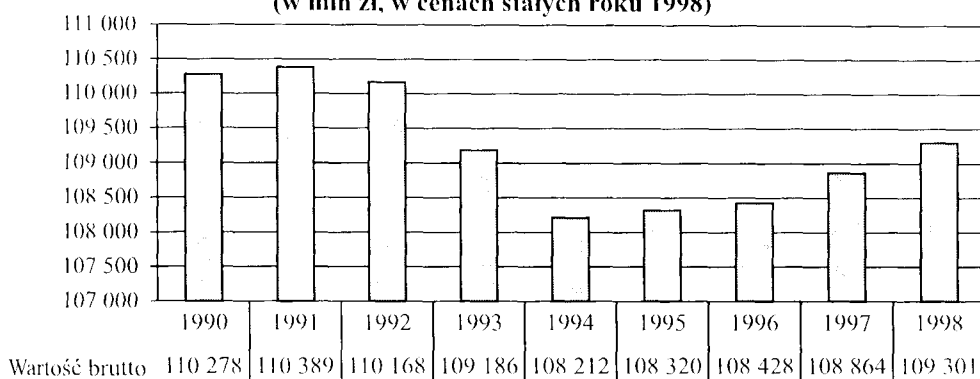
Inwestycje w rolnictwie w latach 1990-98

Kolejna analiza dotyczy nakładów inwestycyjnych rozumianych jako nakłady finansowe lub rzeczowe, których celem jest stworzenie nowych środków trwałych lub ulepszenie istniejących obiektów majątku trwałego, a także nakłady na tzw. pierwsze wyposażenie inwestycji.

Mówiąc o nakładach inwestycyjnych najpierw należy określić wartość dotychczas istniejących środków trwałych. W pracy wartość środków trwałych przedstawiono na przykładzie wartości brutto i netto¹ w latach 1991-98.

Wartość środków trwałych brutto w roku 1990 wynosiła 110 278 mln zł, do roku 1994 obserwuje się spadek wartości majątku trwałego, który wyniósł 2 066 mln zł, tj. 1,8%. W kolejnych latach wartość ta nieznacznie rosła, by w roku 1998 osiągnąć poziom 109 301 mln zł (rysunek 3).

Rysunek 3.
Wartość brutto majątku trwałego w rolnictwie w latach 1991-98
(w mln zł, w cenach stałych roku 1998)



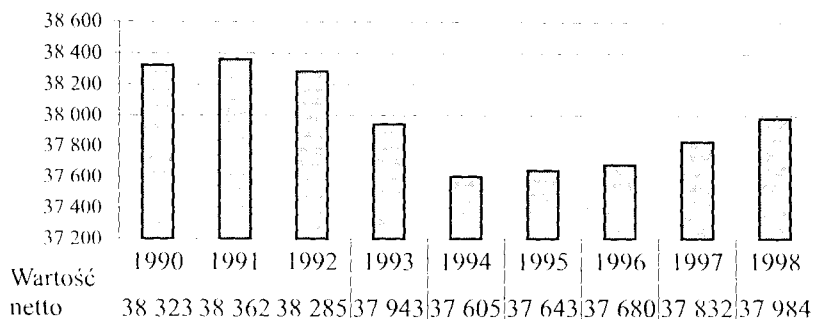
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wartość netto majątku trwałego w roku 1990 wynosiła 38 323 mln zł, co stanowiło 36% majątku trwałego brutto. W ciągu badanego okresu zmiany wartości netto majątku przebiegały analogicznie jak wartości brutto środków trwałych (rysunek 4). Z danych tych wynika, iż w rolnictwie nie wykonuje się dużych i nowych przedsięwzięć, lecz są realizowane inwestycje zachowawcze. Wniosek ten potwierdza analiza poziomu nakładów inwestycyjnych w rolnictwie.

Z danych przedstawionych w tabeli 3 oraz na rysunku 5 wynika, iż w początkowym okresie obserwuje się gwałtowny spadek nakładów na środki trwałe.

¹ Wartość brutto środków trwałych jest to wartość równa nakładom poniesionym na ich zakup lub wytworzenie, bez potrącenia wartości zużycia. Wartość netto środków trwałych odpowiada wartości brutto pomniejszonej o wartość umorzenia.

Rysunek 4.
Wartość netto majątku trwałego w rolnictwie w latach 1991-98
 (w mln zł, w cenach stałych roku 1998)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Tabela 3.
Nakłady inwestycyjne w rolnictwie w latach 1990-98
 (w mln zł, w cenach stałych roku 1998)

Wyszczególnienie	Nakłady ogółem	Budynki	Maszyny i urządzenia
1990	4 780	1 910	686
1991	2 505	1 001	1 309
1992	1 748	699	914
1993	1 640	655	857
1994	1 706	682	891
1995	1 920	581	532
1996	2 597	608	954
1997	2 578	561	1 010
1998	2 023	602	733

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS. Roczniki 1991-1998.

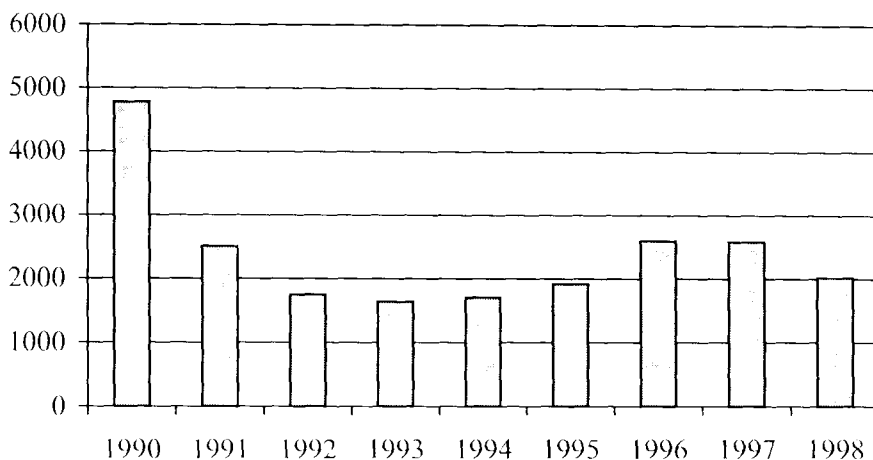
Różnica między rokiem 1990 i 1993 wynosiła 3 140 mln zł, co oznacza zmniejszenie poziomu nakładów inwestycyjnych o 66%. Rok 1993 można uznać za rok załamania w poziomie nakładów inwestycyjnych, gdyż od roku 1994 obserwuje się ich przyrost. Wzrost ten trwał do roku 1996, jednak nie doprowadził do powrotu w poziomie nakładów z roku wyjściowego. Różnica między rokiem 1990 i 1996 wynosiła 2 183 mln zł w cenach stałych, tj. 46%. W kolejnych latach, tj. w 1997-98 nakłady inwestycyjne zmniejszyły się ponownie o 575 mln zł (o 22%).

Z ogólnej kwoty nakładów inwestycyjnych na początku badanego okresu więcej inwestowano w budynki i budowle, a mniej w maszyny i urządzenia rolnicze oraz środki transportowe. Z tym wiąże się również fakt, że w roku 1990 oddano do użytku więcej budynków inwentarskich, tj. 11 273, niż w roku 1997, kiedy oddano 1 696 budynków inwentarskich.

Należy jednak zauważyć, że kubatura oddawanych budynków spadała wolniej niż liczba oddawanych budynków do użytku, świadczy to o tym, że oddawane do użytku budynki były coraz większe.

Rysunek 5.

Nakłady inwestycyjne w rolnictwie w latach 1990-98 (mln zł, w cenach roku 1998)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Tabela 4.

Budynki produkcyjne oddane do użytku w latach 1994-97

Wyszczególnienie	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
	liczba ogółem								
Budynki inwentarskie ^a	11 273	8 631	7 075	—	3 364	3 156	2 999	1 969	—
Budynki ogółem	24 228	18 039	14 862	—	11 764	9 946	10 242	8 502	—
w tym w gospodarstwach indywidualnych									
Budynki inwentarskie	11 132	8 535	7 006	—	3 323	3 131	2 997	1 965	—
Budynki ogółem	23 119	17 338	14 461	—	11 539	9 814	10 205	8 433	—
	w tys. m ³								
Budynki inwentarskie	10 912	8 272	6 436	—	3 727	3 612	3 750	2 562	—
Budynki ogółem	21 359	15 319	12 018	—	9 437	8 398	8 277	7 378	—
w tym w gospodarstwach indywidualnych									
Budynki inwentarskie	10 418	7 955	6 247	—	3 650	3 513	3 750	2 552	—
Budynki ogółem	18 849	13 812	11 100	—	9 148	8 154	8 219	7 114	—

^a - Budynki inwentarskie obejmują obory, stajnie, chlewnie, ovezarnie, budynki dla drobiu, fermy zwierząt futerkowych itp.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W kolejnych latach stosunek ten zmieniał się, i coraz większą część środków finansowych przeznaczano na ulepszenie parku maszynowego. Można przypuszczać, iż ta sytuacja będzie trwała nadal, gdyż rolnicy najpierw chcą poprawić lub ulepszyć swój park maszynowy, a następnie przystąpić do budowy lub powiększenia budynków gospodarczych (Lelusz, Łapińska, 1997).

Tabela 5.
Sprzedaż wybranych maszyn rolniczych w latach 1994-98 (w sztukach)

Wyszczególnienie	1994	1995	1996	1997	1998
Ciągniki	11 024	9 030	17 590	15 418	7 290
Kombajny zbożowe	310	439	802	1 148	603
Kombajny do zbioru ziemniaków	1 553	1 536	1 731	655	382
Kombajny do zbioru buraków cukrowych	81	135	235	239	20
Przyczepy rolnicze	2 037	1 604	1 933	1 345	710
Dojarki bańkowe	151	501	485	639	221
Chłodniki do mleka			8 935	9 005	

Źródło: Zalewski (1997, 1998).

Fakt ten potwierdzają także dane dotyczące sprzedaży ciągników i innych maszyn rolniczych. Początek lat dziewięćdziesiątych cechuje niska sprzedaż tych środków produkcji. Przy czym w kolejnych latach odnotowuje się coraz większy poziom zakupów maszyn i urządzeń rolniczych.

Największe zainteresowanie obserwuje się w przypadku zakupów kombajnów zbożowych, kombajnów do buraków cukrowych i urządzeń potrzebnych do produkcji mleka. Zainteresowanie tymi maszynami i urządzeniami rolniczymi jest skorelowane ze zmianami w strukturze produkcji, tzn. zwiększyła się powierzchnia uprawy zbóż, a to pociągnęło za sobą potrzebę kupna kombajnu do zbioru zbóż oraz zmiany w wymogach stawianych producentom rolnym przez przemysł przetwórczy, np. przez mleczarnie, odnośnie jakości skupowanego mleka.

Analizując sprzedaż ciągników rolniczych obserwuje się, iż zainteresowanie rolników zmieniało się w kolejnych latach. Ogólnie sprzedaż ciągników wzrosła, w tym przede wszystkim w latach 1994 i 1996.

Wzrost sprzedaży w wymienionych latach łączyć można z wprowadzaniem bardzo korzystnych linii kredytów preferencyjnych tzn. w roku 1994 podstawowych kredytów inwestycyjnych i w 1996 kredytów dla młodych rolników, z których środki mogły być przeznaczone na modernizację i urządzanie gospodarstw, w tym na kupno np. ciągników. Fakt ten wskazuje na to, że rolnicy chcą inwestować, lecz nie mają własnych środków i w momencie skorzystania z preferencyjnych kredytów podejmują działania inwestycyjne.

Potrzeby i przeszkody przemian strukturalnych

Z przedstawionych danych wynika, iż polskie rolnictwo w okresie transformacji odnotowało szereg zmian w wielkości i strukturze produkcji rolniczej w nakładach na środki produkcji. Pomimo ciągle zachodzących zmian, rolnictwo jest tym działem gospodarki narodowej, który nadal stoi przed koniecznością największych przemian strukturalnych, a to wynika z faktu, iż polskie gospodarstwa rolne wymagają:

- koncentracji większej części użytków rolnych w gospodarstwach dużych obszarowo, konkurencyjnych, wykorzystujących ekonomię skali,
- poprawy rozłogu,
- zwiększenia nakładów inwestycyjnych na budowę, rozbudowę lub modernizację budynków gospodarczych celem poprawy jakości wytwarzanych produktów,
- zakupu nowych maszyn i urządzeń rolniczych, dostosowanych do potrzeb danego gospodarstwa,
- poprawy produktywności i efektywności gospodarowania poprzez postęp technologiczny,
- poprawy opłacalności produkcji wielu produktów rolnych itp.

W realizacji przemian w rolnictwie polskim, napotyka się wiele przeszkód, wśród których należy wymienić:

- niską opłacalność niektórych kierunków produkcji,
- wysokie ceny środków produkcji,
- dużą barierę kapitałową przy nabywaniu środków produkcji,
- małą dostępność do tanich kredytów rolniczych,
- długotrwały brak wolnych środków finansowych w wielu gospodarstwach rolnych.

Wymienione potrzeby i kierunki zmian powinny być wyznacznikiem dla polityki rolnej, która w opracowywaniu dalszych założeń powinna:

- uwzględniać fakt, że rolnictwo jest jednym z ekonomicznie najsłabszych działów polskiej gospodarki narodowej,
- respektować długość cykli rozwojowych w rolnictwie i przeciwdziałać zarówno nadmiernemu obniżaniu produkcji, jak i powstawaniu zbyt dużych nadwyżek,
- nie wykluczać pozytywnego oddziaływania mechanizmu rynkowego w zakresie wymuszania na producentach i podmiotach sfery przetwórstwa żywnościowego obniżania kosztów i strat oraz podnoszenia jakości,
- stymulować przeobrażenia strukturalne w rolnictwie i jego otoczeniu (Ciechomski, 1996).

Streszczenie

Lata dziewięćdziesiąte są okresem szybko zachodzących zmian w gospodarce polskiej, w tym w rolnictwie. Zmiany te dotyczą zarówno wielkości produkcji rolniczej, jak i ponoszonych nakładów produkcji.

Z otrzymanych danych wynika, że w początkowym okresie przemian systemowych odnotowano spadek nakładów na obrotowe i trwałe środki produkcji. Spadek w nakładach na obrotowe środki produkcji wyniósł w latach 1990-93 – 42%, a na środki trwałe 66%. Rokiem załamania można uznać rok 1993, kiedy to odnotowano najniższy poziom nakładów. W kolejnych latach obserwuje się powolny ich wzrost.

Można stwierdzić, że nakłady na środki produkcji miały wyraźny, ale umiarkowany wpływ na kształtowanie się produkcji rolniczej, która w pierwszych latach okresu transformacji wykazała spadek. W kolejnych latach obserwuje się przyrost produkcji, jednak nie do poziomu z roku wyjściowego (tj. roku 1990).

Summary

There are many rapid modifications in Polish economy and agriculture in 90-ties. The changes are related to volume of agriculture production and production inputs.

The decline of working capital and fixed assets was found at the beginning of economic system transformation (decline of work capital - 66%, decline of fixed assets - 42% in 1990-93). In 1993 the level of production inputs was the lowest and then, it was increasing in the following years. Generally, the inputs of means of production have had clear but moderate influence on agriculture production. There was the increase of agriculture production in the next year, but not so high than in 1990 year.

Literatura

1. Adamowicz M. *Przystosowanie rolnictwa polskiego do zmian rynkowych oraz wymagań integracji z Unią Europejską* - Materiały konferencyjne IV Kongresu SERiA, Szczecin 1997, s. 17-33;
2. Klepacki B. *Między ciągłością a zmianą – centralizacja czy regionalizacja* – Roczniki Naukowe SERiA, tom 1, zeszyt 1, Rzeszów 1999, s. 17-23;
3. Lelusz H., Łapińska A. *Perspektywy rozwoju gospodarstw rolnych w opiniach badanych rolników* – Materiały konferencyjne IV Kongresu SERiA, Szczecin 1997, s. 678-684;
4. *Analiza produkcyjno-ekonomiczna sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w roku 1996*. Pod redakcją A. Woś, Raporty, Warszawa 1997, s. 180-187;
5. *Analiza produkcyjno-ekonomiczna sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w roku 1997*. Pod redakcją A. Woś, Raporty, Warszawa 1998, s. 162-171;
6. Ciechomski W. *Interwencjonizm państwowy w rolnictwie i w obrocie rolnym – instrumenty i bariery*. Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 1996;

JOANNA IDCZAK

Spółeczno-ekonomiczne aspekty dochodu rolniczego

1. Wprowadzenie

Dochód rolniczy jest to rezultat pracy rolnika w gospodarstwie rolnym. Społeczne znaczenie dochodu rolniczego wynika z faktu, iż stanowi on podstawę bytu rodziny rolniczej, ekonomiczne zaś z produkcyjnych funkcji dochodu. W rolnictwie uzyskanie nadwyżki jest bardziej utrudnione niż w pozostałych działach gospodarki narodowej. Wpływają na to niezmiennie różne czynniki, m.in.: trudne do przewidzenia warunki klimatyczne, dane warunki przyrodnicze, długie cykle produkcyjne i będący ich skutkiem wolny obrót kapitału, znacznie wolniejszy niż w działach pozarolniczych. Ograniczenia te powodują, iż ryzyko związane z produkcją rolną jest również wyższe w porównaniu do pozostałych działów. Rolnik prowadzący swą działalność w warunkach większego prawdopodobieństwa strat skazany jest jednocześnie na niewydolność dochodową swej pracy i podejmowanego trudu. Zdaniem autorki wiąże się to nieodłącznie z ekonomicznymi warunkami gospodarki rynkowej i specyfiką popytu na produkty rolno-żywnościowe. W krajach o gospodarce rynkowej rolnictwo zachowało formę rodzinną, stąd też znaczenia dochodów rolniczych należy upatrywać w konsumpcji i produkcji. Stwarza to określone konsekwencje w sferze badań dotyczących pomiaru i podziału dochodu rolniczego, a prawidłowe zrozumienie społeczno-ekonomicznego sensu dochodów rolniczych wpływa na skuteczność makroekonomicznego oddziaływania na gospodarkę rolną i rozwój struktur agrarnych.

2. Co to jest dochód rolniczy?

Dochód rolniczy jest efektem pracy rolnika w gospodarstwie rolnym, powiększonym o rentę z własności czynników wytwórczych. Jest to ta część wytworzonego produktu, która pozostaje po uregulowaniu wszystkich świadczeń i zobowiązań gospodarstwa¹. Uzyskiwany legalnie w wyniku świadomego i aktywnego dążenia do osiągnięcia nadwyżki, może mieć wymiar finansowy i postać naturalną. Częstsze, niż w innych działach gospodarki, występowanie dochodu w formie niefinansowej powoduje określone trudności jego pomiaru. Całkowita produkcja wytworzona w gospodarstwie nazywana jest produktem globalnym. Po odjęciu kosztów produkcji otrzymujemy wartość dodaną. Może być ona jedyną

¹ *Encyklopedia Ekonomiczno Rolnicza*, PWN, Warszawa 1984, s. 116.

nadwyżką uzyskiwaną przez rolnika i jego rodzinę, choć sytuacja taka rzadko występuje w gospodarce rynkowej. Dla przykładu w krajach UE ponad dwie trzecie osób zatrudnionych w rolnictwie posiada dodatkowe źródła dochodów poza działalnością rolniczą.

Reprodukcja gospodarcza ma charakter rozszerzony i prowadzi do rozwoju gospodarstwa, gdy osiąga ono nadwyżkę ekonomiczną. W przypadku dochodu wyrównującego poniesione nakłady ma ona charakter prosty i w krótkim okresie pozwala na utrzymanie działalności. W długim okresie czasu brak możliwości odnowienia czynników produkcji (reprodukcja zawężona) prowadzi do dekapitalizacji gospodarstw rolnych i upadku działalności ekonomicznej.

3. Gospodarstwo rolne jako podmiot tworzący dochód

Gospodarstwo rodzinne to takie, w którym rodzina dysponuje większą częścią nakładów materialnych, pracy i ziemi. Użytkowanie zasobów produkcyjnych nie musi oznaczać ich własności, coraz powszechniej korzysta się z dzierżawy i kontraktowanych usług. Za farmę rodzinną uważa się jednostkę, która nie zatrudnia siły roboczej w ilości większej aniżeli nakłady pracy własnej rodziny, a dochód z gospodarstwa stanowi podstawowe źródło jej utrzymania.² W zakres pojęcia rolnictwa indywidualnego nie wchodzi: gospodarstwa nierodzinnych spółek akcyjnych, dzierżawcy nie posiadający samodzielnych gospodarstw i przedsiębiorstwa rolne oparte w całości na pracy najemnej. Do grupy gospodarstw czysto rolniczych nie zalicza się farm rezydencjalnych oraz małych dwuzawodowych, gdzie większa część dochodu pochodzi z pracy nierolniczej.³

Miejsce gospodarki rolnej wyznaczone jest prywatną własnością ziemi i własną pracą gospodarza i członków jego rodziny.⁴ Procesy wytwarzania i konsumpcji zachodzą w ramach jednej jednostki, gospodarstwo jest częścią życia i pracy rodziny. Charakterystyczne dla gospodarki rynkowej oddzielenie produkcji (przedsiębiorstwa) od gospodarstwa domowego nie jest tu tak wyraźne. Rodzinne gospodarstwo rolne odróżnia się od innych podmiotów charakterystycznych dla gospodarki rynkowej swą społeczno-ekonomiczną naturą przejawiającą się we współlistnieniu rodziny i biznesu.

W rolnictwie tradycyjnym rytm życia wyznaczają zadania produkcyjne gospodarstwa. W miarę rozwoju gospodarczego działalność ekonomiczna i sposób funkcjonowania rodziny są w coraz to mniejszym stopniu zależne od siebie. Oddzielenie gospodarstwa domowego i działalności wytwórczej jest konsekwencją wzrostu produkcji i rozwoju więzi z otoczeniem rynkowym.⁵ Ich wielkość i struktura określane są przez bodźce rynkowe tj. popyt i cenę. W nowoczesnym rolnictwie nadal występuje współzależność między produkcją

² W. Romaniszyn, *The anthropological interpretation of peasant economy and society*, [w:] K. Gorlach, Z. Serega (red.), *Family farming in the contemporary world: East-West comparisons*, UJ, Kraków 1995, s. 115.

³ F. Tomczak, *Rolnictwo rodzinne i agrobiznes w USA*, WSCZS "SCH", Warszawa 1990, s. 105.

⁴ H. Lamarche, *Rolnictwo rodzinne. Międzynarodowe studium porównawcze*, PAN IRWiR, Warszawa 1992, s. 11.

⁵ W. Stulgis, *Zmiany w funkcjonowaniu gospodarstw chłopskich ukierunkowanych produkcyjnie*, [w:] Z. Kozioł (red.) *Procesy dostosowawcze w rolnictwie chłopskim do gospodarki rynkowej*, WSGGW, Warszawa 1994, s. 183.

i konsumpcją. Cele gospodarcze mogą mieć różną hierarchię i różnorodnie wpływać na decyzje życiowe rolników. Z badań wynika, że rolnik jest bardziej skłonny do ograniczania konsumpcji w związku z potrzebami inwestycyjnymi gospodarstwa niż na odwrót. Jest to związane z przeświadczeniem, iż podjęcie takich decyzji spowoduje wzrost dochodów w przyszłości. W konsekwencji liczy on na zwiększenie i polepszenie struktury konsumpcji i na poprawę warunków startu zawodowego dla następnego pokolenia, które przejmie gospodarstwo.

Celem gospodarstwa jest maksymalizacja zysku. Sytuacja optymalna oznacza dochód, który będzie na tyle wysoki, aby zapewnić reprodukcję rozszerzoną tj. rozwój gospodarstwa rolnego oraz akceptowany poziom życia rodziny. Wokół tego dążenia koncentruje się aktywność produkcyjna, organizacyjna i wszelkie starania o poprawę jakości wytwarzanej produkcji. Specyfika gospodarstwa rolnego w gospodarce rynkowej wynika z kilku przyczyn:

- gospodarstwo jest miejscem życia rodziny rolniczej, a uzyskiwana nadwyżka służy bezpośrednio zaspokojeniu potrzeb konsumpcyjnych związanych z jej funkcjonowaniem;
- rolnik osiąga dochód w wyniku pracy w gospodarstwie. Jest on wynagrodzeniem podejmowanego ryzyka gospodarczego, opłatą pracy własnej, rentą z własności ziemi i majątku produkcyjnego oraz wartością dodaną gospodarstwa. W wyniku jego podziału powstaje fundusz na rozwój produkcji;
- działalność gospodarstwa rolnego w rozwiniętej gospodarce rynkowej ulega specjalizacji, co ma znaczenie dla podniesienia poziomu towarowości oraz znacznego obniżenia nakładów pracy w rolnictwie;
- jest to wynik rozwoju otoczenia ekonomicznego rolnictwa, jak i struktury organizacyjnej oraz warunków technicznych produkcji rolniczej związanych z ogólnym poziomem gospodarki oraz polityki rolnej;
- w przeciwieństwie do przedsiębiorstwa w niekorzystnych warunkach ekonomicznych produkcja rolnicza, jej struktura i wielkość mogą być określane nie przez bodźce rynkowe, lecz przez własne potrzeby konsumpcyjne rodziny, ulega wówczas ekstensyfikacji i ogranicza się nakłady do niezbędnego minimum⁶.

4. Od czego zależy dochód rolnika?

Ziemia uważana jest za fizyczną podstawę procesów produkcji. Obszar, klasa gleb, położenie i warunki klimatyczne decydują o opłacalności produkcji i dochodowości rolnictwa. Ograniczeniem dla jej wielkości jest powierzchnia, na której możliwe jest prowadzenie określonej liczby upraw. Wymiar uzyskanego dochodu wyznaczony jest naturalną żyznością użytkowanego obszaru. Od ilości i jakości ziemi przypadającej na jednostkę pracy zależy ilość produktów, jaką zdoła ona wytworzyć tj. wydajność pracy. W dążeniu do

⁶ Wielu ekonomistów uważa, iż zjawisko to decyduje o sile trwania gospodarki rodzinnej w rolnictwie.

nadwyżką uzyskiwaną przez rolnika i jego rodzinę, choć sytuacja taka rzadko występuje w gospodarce rynkowej. Dla przykładu w krajach UE ponad dwie trzecie osób zatrudnionych w rolnictwie posiada dodatkowe źródła dochodów poza działalnością rolniczą.

Reprodukcja gospodarstwa ma charakter rozszerzony i prowadzi do rozwoju gospodarstwa, gdy osiąga ono nadwyżkę ekonomiczną. W przypadku dochodu wyrównującego poniesione nakłady ma ona charakter prosty i w krótkim okresie pozwala na utrzymanie działalności. W długim okresie czasu brak możliwości odnowienia czynników produkcji (reprodukcja zawężona) prowadzi do dekapitalizacji gospodarstw rolnych i upadku działalności ekonomicznej.

3. *Gospodarstwo rolne jako podmiot tworzący dochód*

Gospodarstwo rodzinne to takie, w którym rodzina dysponuje większą częścią nakładów materialnych, pracy i ziemi. Użytkowanie zasobów produkcyjnych nie musi oznaczać ich własności, coraz powszechniej korzysta się z dzierżawy i kontraktowanych usług. Za farmę rodzinną uważa się jednostkę, która nie zatrudnia siły roboczej w ilości większej aniżeli nakłady pracy własnej rodziny, a dochód z gospodarstwa stanowi podstawowe źródło jej utrzymania.² W zakres pojęcia rolnictwa indywidualnego nie wchodzi: gospodarstwa nierodzinnych spółek akcyjnych, dzierżawcy nie posiadający samodzielnych gospodarstw i przedsiębiorstwa rolne oparte w całości na pracy najemnej. Do grupy gospodarstw czysto rolniczych nie zalicza się farm rezydencjalnych oraz małych dwuzawodowych, gdzie większa część dochodu pochodzi z pracy nierolniczej.³

Miejsce gospodarki rolnej wyznaczone jest prywatną własnością ziemi i własną pracą gospodarza i członków jego rodziny.⁴ Procesy wytwarzania i konsumpcji zachodzą w ramach jednej jednostki, gospodarstwo jest częścią życia i pracy rodziny. Charakterystyczne dla gospodarki rynkowej oddzielenie produkcji (przedsiębiorstwa) od gospodarstwa domowego nie jest tu tak wyraźne. Rodzinne gospodarstwo rolne odróżnia się od innych podmiotów charakterystycznych dla gospodarki rynkowej swą społeczno-ekonomiczną naturą przejawiającą się we współlistnieniu rodziny i biznesu.

W rolnictwie tradycyjnym rytym życia wyznaczają zadania produkcyjne gospodarstwa. W miarę rozwoju gospodarczego działalność ekonomiczna i sposób funkcjonowania rodziny są w coraz to mniejszym stopniu zależne od siebie. Oddzielenie gospodarstwa domowego i działalności wytwórczej jest konsekwencją wzrostu produkcji i rozwoju więzi z otoczeniem rynkowym.⁵ Ich wielkość i struktura określane są przez bodźce rynkowe tj. popyt i cenę. W nowoczesnym rolnictwie nadal występuje współzależność między produkcją

² W. Romaniszyn, *The anthropological interpretation of peasant economy and society*, [w:] K. Gorlach, Z. Serega (red.), *Family farming in the contemporary world: East- West comparisons*, UJ, Kraków 1995, s. 115.

³ F. Tomczak, *Rolnictwo rodzinne i agrobiznes w USA*, WSCZS "SCH", Warszawa 1990, s. 105.

⁴ H. Lamarche, *Rolnictwo rodzinne. Międzynarodowe studium porównawcze*, PAN IRWiR, Warszawa 1992, s. 11.

⁵ W. Stulgis, *Zmiany w funkcjonowaniu gospodarstw chłopskich ukierunkowanych produkcyjnie*, [w:] Z. Koziol (red.) *Procesy dostosowawcze w rolnictwie chłopskim do gospodarki rynkowej*, WSiGWiW, Warszawa 1994, s. 183.

i konsumpcją. Cele gospodarcze mogą mieć różną hierarchię i różnorodnie wpływać na decyzje życiowe rolników. Z badań wynika, że rolnik jest bardziej skłonny do ograniczania konsumpcji w związku z potrzebami inwestycyjnymi gospodarstwa niż na odwrót. Jest to związane z przeświadczeniem, iż podjęcie takich decyzji spowoduje wzrost dochodów w przyszłości. W konsekwencji liczy on na zwiększenie i polepszenie struktury konsumpcji i na poprawę warunków startu zawodowego dla następnego pokolenia, które przejmie gospodarstwo.

Celem gospodarstwa jest maksymalizacja zysku. Sytuacja optymalna oznacza dochód, który będzie na tyle wysoki, aby zapewnić reprodukcję rozszerzoną tj. rozwój gospodarstwa rolnego oraz akceptowany poziom życia rodziny. Wokół tego dążenia koncentruje się aktywność produkcyjna, organizacyjna i wszelkie starania o poprawę jakości wytwarzanej produkcji. Specyfika gospodarstwa rolnego w gospodarce rynkowej wynika z kilku przyczyn:

- gospodarstwo jest miejscem życia rodziny rolniczej, a uzyskiwana nadwyżka służy bezpośrednio zaspokojeniu potrzeb konsumpcyjnych związanych z jej funkcjonowaniem;
- rolnik osiąga dochód w wyniku pracy w gospodarstwie. Jest on wynagrodzeniem podejmowanego ryzyka gospodarczego, opłatą pracy własnej, rentą z własności ziemi i majątku produkcyjnego oraz wartością dodaną gospodarstwa. W wyniku jego podziału powstaje fundusz na rozwój produkcji;
- działalność gospodarstwa rolnego w rozwiniętej gospodarce rynkowej ulega specjalizacji, co ma znaczenie dla podniesienia poziomu towarowości oraz znacznego obniżenia nakładów pracy w rolnictwie;
- jest to wynik rozwoju otoczenia ekonomicznego rolnictwa, jak i struktury organizacyjnej oraz warunków technicznych produkcji rolniczej związanych z ogólnym poziomem gospodarki oraz polityki rolnej;
- w przeciwieństwie do przedsiębiorstwa w niekorzystnych warunkach ekonomicznych produkcja rolnicza, jej struktura i wielkość mogą być określone nie przez bodźce rynkowe, lecz przez własne potrzeby konsumpcyjne rodziny, ulega wówczas ekstensyfikacji i ogranicza się nakłady do niezbędnego minimum⁶.

4. Od czego zależy dochód rolnika?

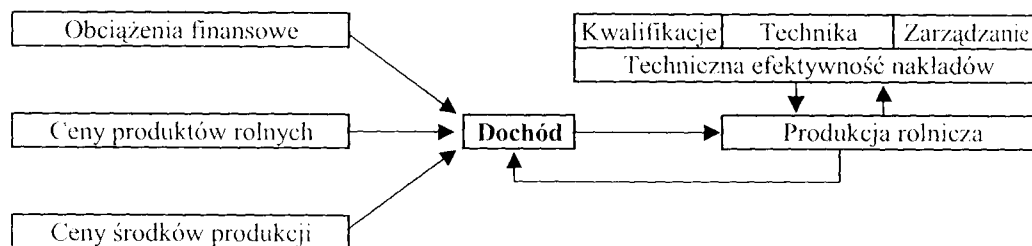
Ziemia uważana jest za fizyczną podstawę procesów produkcji. Obszar, klasa gleb, położenie i warunki klimatyczne decydują o opłacalności produkcji i dochodowości rolnictwa. Ograniczeniem dla jej wielkości jest powierzchnia, na której możliwe jest prowadzenie określonej liczby upraw. Wymiar uzyskanego dochodu wyznaczony jest naturalną żyznością użytkowanego obszaru. Od ilości i jakości ziemi przypadającej na jednostkę pracy zależy ilość produktów, jaką zdoła ona wytworzyć tj. wydajność pracy. W dążeniu do

⁶ Wielu ekonomistów uważa, iż zjawisko to decyduje o sile trwania gospodarki rodzinnej w rolnictwie.

podniesienia poziomu dochodu rolnik początkowo zwiększa obszar ziemi, a następnie wprowadza mechanizację w celu obniżki kosztów i podniesienia produktywności. Zatem niedobór pracy, nie uzupełniony kapitałowymi środkami produkcji, jak i jej nadwyżki, których nie można efektywnie wykorzystać są niekorzystne dla gospodarstwa⁷. Zatrudnienie w rolnictwie zależy od struktury agrarnej, ta z kolei wiąże się z istniejącymi zasobami pracy i ich niską mobilnością. Cechy tradycyjnej formy gospodarowania w rolnictwie (takie, jak: niewielka skala produkcji, niski poziom specjalizacji, ograniczony dostęp do środków finansowych poza gospodarstwem) początkowo hamują przeobrażenia struktury agrarnej i zatrudnienia. W miarę rozwoju gospodarki rynkowej zmiany zostają przyspieszone dzięki przepływowi czynnika pracy z rolnictwa do działów pozarolniczych, w których powstają nowe miejsca pracy.

Kapitał w postaci środków trwałych i obrotowych, jego ilość i struktura, to łącznie z ziemią i produkcyjnymi umiejętnościami rolników podstawowy czynnik produkcji (rys 1). Produktywność pracy zależy od stopnia jej wyposażenia technicznego. Niskie techniczne uzbrojenie i rozdrobniona struktura agrarna implikuje substytucję tych niedoborów pracą człowieka. W tradycyjnej gospodarce rodzinnej możliwości inwestycyjne są zazwyczaj ograniczone, co wynika bezpośrednio ze słabej efektywności technicznej nakładów pracy i związanej z nią niewydolności finansowej (wszakże finansowanie inwestycji zależy od skumulowanego salda gotówki, jakie zdołało wytworzyć i zaoszczędzić gospodarstwo).

Rys. 1
Czynniki kształtujące dochód rolniczy i jego sprzężenia z produkcją⁸



Warunkiem początkowym akumulacji kapitału jest rozwój struktur agrarnych. Bez komasacji ziemi sprawność techniczna kapitału nie przyniesie efektywności ekonomicznej. W rozwiniętych gospodarkach, w których poprawie uległy wskaźniki przeciętnej wielkości gospodarstwa obniżają się zasoby pracy. W miarę napływu kapitału zmieniają się relacje

⁷ A. Woś, *Strategie rozwoju rolnictwa*, PWN, 1992, s. 114-116.

⁸ A. Woś, *Podstawy nauki o polityce rolnej*, PWRiL, Warszawa 1987, s. 202.

czynników w wyniku zastępowania pracy żywej uprzedmiotowioną. Rośnie techniczne uzbrojenie pracy, a w konsekwencji jej wydajność. Procesy mechanizacji i modernizacji określają zmiany efektywności gospodarczej. Dowodem na to jest rolnictwo krajów UE, gdzie obszar ziemi wykorzystywanej na cele rolnicze od dawna nie ulega zwiększeniu, a mimo to rośnie jednostkowa produktywność pracy. Jest to wynik postępu technicznego, choć podkreśla się, iż rolnicza działalność gospodarcza prowadzona jest nadal w warunkach niższej w porównaniu z resztą gospodarki wydajności.

Praca jest czynnikiem uruchamiającym procesy produkcji. Jej ilość i jakość w powiązaniu z organizacją stanowią o wysokości produkcji. Wykształcenie pracownika, kwalifikacje i doświadczenie zawodowe decydują o wynikach jego pracy. W miarę wzrostu skali produkcji niemniej ważną kwestią staje się znajomość i umiejętność wykorzystania nowoczesnych metod zarządzania i organizacji pracy. W prowadzeniu gospodarstwa rolnego coraz większego znaczenia nabiera znajomość zasad funkcjonowania rynków towarowych, kapitałowych i finansowych (w tym hurtowych i detalicznych) co pozwala zmniejszać ryzyko rynkowe związane z wahaniami koniunktury i cen na produkty rolne.

W nowoczesnym rolnictwie tradycyjne czynniki produkcji mają coraz mniejsze znaczenie dla efektywności gospodarowania. Nowym zasobem staje się technologia przynosząca obniżkę kosztów produkcji i poprawę jakości wytwarzanych produktów. Zastosowanie nowoczesnych technologii wpływa również na fizyczne rozmiary produkcji, zmieniają się wskaźniki wydajnościowe per capita, a tym samym w przeliczeniu na całe gospodarstwo, co jednak nie zawsze idzie w parze z uzyskiwaniem wyższych dochodów, gdyż zależą one również od innych czynników. W miarę wzrostu podaży obniżeniu mogą ulec ceny, a zmiany technologiczne wiążą się z takimi zjawiskami, jak: wzrost skali produkcji, postępująca specjalizacja, warunkująca efektywne wykorzystanie kapitału oraz rosnące potrzeby kapitałowe.

Współcześnie o rozwoju rolnictwa decyduje zdolność do tworzenia i adaptacji nowych technologii, rozwiązań organizacyjnych i wiedzy. Procesy innowacyjne są podstawą rozwoju zintegrowanej gospodarki rolno-żywnościowej; stopień absorpcji wiedzy, umiejętność wykorzystania osiągnięć nauki w procesach produkcyjnych decydują o upadku lub rozwoju gospodarki. Efektywność innowacji zależy od czasu potrzebnego na ich wdrożenie. Postęp rolniczy jest czasochłonny ze względu na cechy procesów biologicznych i związane z tym długotrwałe cykle badań naukowych⁹. Intensyfikacja produkcji rolnej będąca efektem postępu technicznego napotyka też bariery związane ze środowiskiem naturalnym i koniecznością jego ochrony dla utrzymania produkcji w przyszłości. Rację bytu coraz częściej mają produkty o wysokiej wartości odżywczej i użytkowej, ekologicznie czyste, wytworzone z zachowaniem wszelkich zasad ochrony środowiska naturalnego.

W gospodarce rynkowej swobodnie kształtującym się czynnikiem opłacalności produkcji są ceny. W warunkach czystej konkurencji cena jest wypadkową rynku, powstaje na

skutek działania prawa popytu i podaży. Struktura rynku produktów rolniczych zbliżona jest do modelowych warunków konkurencji doskonałej. Pojedynczy producent nie ma zatem większego wpływu na cenę. W gospodarce UE podejmowane są działania dla utrzymania opłacalności produkcji rolnej poprzez politykę podtrzymania cen. W długim okresie czasu nie ma ona wpływu na dochody rolnicze, za to zniekształca zasadniczo działanie mechanizmu rynkowego, samoregulującego wielkość produkcji w zależności od zapotrzebowania na dane dobro. Z czasem jej negatywnym efektem stają się nadwyżki produktów, których ceny sztucznie utrzymywane są na wysokim poziomie.

Kolejnym czynnikiem dochodotwórczym są ceny produktów pozarolniczych. Decydują one o sile nabywczej części dochodów rolniczych przeznaczanej na akumulację i inwestycje rolnicze, tym samym określają fizyczną wielkość inwestycji. Mają zatem wtórny wpływ na kształtowanie się i podział dochodów rolniczych. Względne tanienie dóbr inwestycyjnych w stosunku do produktów rolniczych uruchamia bodźce do oszczędnej konsumpcji i zwiększenia funduszu na inwestycje.¹⁰ Bieżącą dochodowość kształtuje absolutny poziom cen, ale jej opłacalność wyznaczają relacje produktów sprzedawanych do nabywanych mierzone *indeksem nożyc cen*. Określają one warunki wymiany produkcji rolniczej na przemysłową (*ang. terms of trade of agriculture*).¹¹ W dłuższym okresie czasu zmiany relacji cenowych wpływają na rozwój lub ograniczają wzrost produkcji. Ich poprawa oznacza koniunkturę dla produkcji rolniczej. Relatywny przyrost cen produktów sprzedawanych przez gospodarstwa do nabywanych przez nie środków produkcji i usług oznacza wzrost realnej siły nabywczej dochodu.¹² Relacje cen kształtują się niekorzystnie, gdy wskaźniki cen artykułów sprzedawanych i nabywanych zmieniają się na korzyść tych drugich.¹³ Z kolei, gdy rosną wskaźniki cen produktów rolnych w relacji do wysokości cen przemysłowych środków produkcji, możliwe jest osiągnięcie wyższej opłacalności produkcji rolniczej i odwrotnie, wyższe ceny środków produkcji powodują mniejsze szanse po-

⁹ J. Kławiszyn, *Spoleczno-ekonomiczne uwarunkowania i skutki postępu naukowo-technicznego w rolnictwie*, WANS, Warszawa 1990, s.61.

¹⁰ E. Bejgrowicz, *Dochody a proces sterowania w rolnictwie*, SGPiS, Warszawa 1986, s. 35.

¹¹ Warunki wymiany są określane jako relacja indeksu cen produkcji końcowej i cen zużycia pośredniego. Indeks cen produkcji końcowej jest wynikiem mnożenia wytworzonych produktów rolniczych przez ceny dla danego okresu. Średnia cen jest liczona, jako średnia ważona wszystkich cen produktów wchodzących w skład koszyka dóbr. W ten sam sposób wyznacza się indeks cen zużycia pośredniego w rolnictwie dla koszyka środków produkcji.

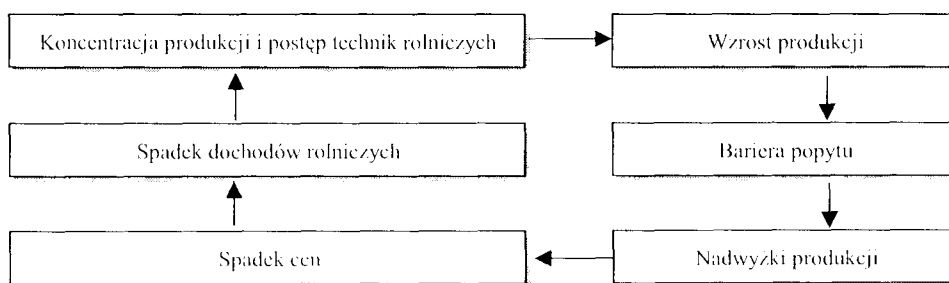
¹² Wśród relacji cenowych sytuujących rolnictwo w gospodarce narodowej znajdują się: wewnątrzgałęziowe relacje cen różnych rodzajów produkcji, które są jednym z czynników determinujących strukturę produkcji rolniczej oraz relacje cen surowców rolniczych do cen detalicznych żywności, wpływające na skalę międzysektorowego transferu dochodów. Por. W. Poczta, F. Wysocki, *Ceny i relacje cenowe jako miara zrównoważonego rozwoju ekonomicznego rolnictwa* (na przykładzie Polski i wybranych krajów Unii Europejskiej), *Roczniki Naukowe SERiA*, tom II, Zeszyt 4, Zamość 2000, s. 253-262. Por. także: S. Paszkowski, W. Poczta, F. Wysocki, W. Małasznik, *Zmiany relacji cen towarów rolno-spożywczych w Polsce i w UE w latach 1990-1996*, *Problemy Integracji Rolnictwa* 4/98, s. 15-20.

¹³ W statystyce GUS-u wskaźniki cen produktów sprzedawanych wyrażają zmiany średnich ważonych cen skupu i cen uzyskiwanych przez rolników na targowiskach. Wskaźniki cen towarów i usług zakupywanych wyrażają zmiany cen detalicznych towarów i usług zakupywanych na cele: konsumpcyjne, bieżącej produkcji rolniczej i inwestycyjne. Por. *Rocznik Statystyczny GUS*, Warszawa 1999, s. 335.

prawienia sytuacji ekonomicznej gospodarstwa. Korzystne dla rolnictwa relacje cen świadczą zatem o redystrybucji dochodu narodowego na jego rzecz.¹⁴

Wielkość produkcji zależy od rozmiaru i struktury zapotrzebowania na dobro, które z kolei jest funkcją cen i dochodów konsumenta. W miarę rozwoju społeczno-gospodarczego zmienia się struktura popytu, obserwuje się na przykład wzrost zapotrzebowania na produkty wysoko przetworzone. Produkty rolnicze charakteryzują się znacznym stopniem podrzędności, co oznacza, iż w miarę wzrostu dochodów spada ich konsumpcja. Zależność ta stanowi zasadniczą barierę dla wzrostu produkcji rolniczej. Z drugiej strony postęp techniczny stale podwyższa możliwości produkcyjne rolnictwa. Jeżeli nie towarzyszy temu zmiana jakości i wzbogacanie oferty produktów żywnościowych to efektem będzie bariera popytu. W uprzemysłowionym rolnictwie powstaje tzw. „*pętla nadprodukcji*” (rys 2).

Rys 2.
Pętla nadprodukcji w rolnictwie w rozwiniętych gospodarkach rynkowych.¹⁵



Postęp techniczny i koncentracja produkcji w rolnictwie powodują jej wzrost. Wobec niskiej elastyczności dochodowej popytu żywnościowego i zwiększonej podaży towarów rolniczych na rynku powstają nadwyżki, które prowadzą do spadku cen. Efektem jest relatywny spadek dochodów rolniczych i wzrost dysparytetu dochodowego między działami gospodarki. Aby utrzymać swój dochód na stałym poziomie rolnicy dalej wprowadzają do produkcji usprawnienia i zmiany technologiczne. Wpływają one na dalszy wzrost wolumenu wytwarzanych towarów. Jest to ponowny impuls nadprodukcji i względnego spadku dochodów. Tak więc „*pętla*” zamyka się w tym miejscu, jednocześnie wzrost produkcji dokonuje się przy rosnących kosztach marginalnych.

Im większa jest zatem podaż produktów rolniczych, tym niższy jest wzrost realnego dochodu producentów. W wyniku działania praw rynku spadają ceny nieprzetworzonych

¹⁴ L. Klank, *Czynniki kształtujące poziom dochodów w gospodarstwach indywidualnych*, PAN, Warszawa, 1995 s. 18.

¹⁵ J. Wyżyńska-Ludian, *Przyczyny i formy interwencjonizmu państwowego w rolnictwie*, WU, Lublin 1996

artyków rolnych, a dochody producentów obniżają się i rozwarstwiają. Ograniczone zapotrzebowanie na produkcję rolniczą i relatywny spadek dochodów producentów rolnych stają się impulsem przemian w rolnictwie rozwiniętych gospodarek rynkowych. Z kolei w krajach rozwijających się przyczyny utrzymywania niskich dochodów w rolnictwie są odmienne. Brak akumulacji pierwotnej w gospodarstwach stanowi podstawową barierę zmian strukturalnych i ogranicza napływ inwestycji modernizacyjnych do rolnictwa.

Zmienne kształtujące wielkość produkcji i dochodu rolniczego zależą od sytuacji gospodarstwa, jak i jego otoczenia ekonomicznego. Ważnym instrumentem oddziaływania na rolnictwo jest polityka fiskalna i finansowa państwa, w tym obustronne rozliczenia typu podatkowego, kredytowego, dotacyjnego, ubezpieczeniowego i inne. W krajach UE ogromne znaczenie dla adaptacji rolnictwa rodzinnego miała polityka rolna, która uruchomiła procesy modernizacji. Zmiany technik produkcji, podnoszenie kwalifikacji rolników i reorganizacja gospodarstw wpłynęły na podniesienie jakości i modyfikację produktów rolnych. Wśród instrumentów finansowego oddziaływania na rolnictwo aktywnie wykorzystywano stopy podatkowe i oprocentowania kredytów oraz kursy walut zależnie od inflacji, polityki finansowej banków i państwa.¹⁶

Niemniejszy wpływ na dochodowość gospodarstwa rolnego, zwłaszcza w długim okresie czasu, mają nakłady na badania i rozwój, średnio i długookresowe programy rolne, a także organizacja nowoczesnych gospodarstw i przedsiębiorstw agrobiznesu, w tym kooperacja i zespołowe gospodarowanie rolników. Trudno przecenić ich znaczenie dla postępu rolniczego, obniżki kosztów produkcji, poprawy jakości produktów, rozwoju marketingu i tworzenia rynków produktów rolnych. Z tego też względu organizacje producentów rolnych w krajach UE, jak również i pozaeuropejskich otrzymują wsparcie z budżetu narodowego. Współpraca i realizacja programów rolnych odbywa się w ramach formalnych, jak i nieformalnych związków takich, jak: zespoły i grupy gospodarstw, spółdzielnie, stowarzyszenia, spółki.

5. Podsumowanie

Gospodarkę rolną charakteryzuje swoiste przystosowanie do otaczających warunków przyrodniczych i ekonomicznych. Rolnik stale dążący do podniesienia swoich dochodów korzysta z wszelkich możliwości, jakie stwarza rynek. Usiłując osiągnąć optimum produkcyjne wykorzystuje warunki naturalne, tak aby zminimalizować prawdopodobieństwo wystąpienia zakłóceń w produkcji. W miarę rozwoju techniki stara się ograniczyć wpływ warunków klimatyczno-przyrodniczych na wyniki swojej działalności. Wraz z rozwojem gospodarki rynkowej dochód rolnika jest coraz silniej uzależniony od otoczenia ekonomicznego w tym makroekonomicznych działań państwa i warunków, jakie stwarza rynek.

¹⁶ D. Jasińska, *Obciążenia finansowe rolnictwa w Polsce w warunkach przyspieszonej inflacji i liberalizacji cen*, Instytut Finansów, Warszawa 1992, s. 12-15. Por. również: D. Czykier-Wierzba, R. Wierzba, *Gospodarstwa rolne mające trudności finansowe w państwach WE*, „Wspólnoty Europejskie” 1993/4, s. 31, oraz H. Szulce, *Ekonomiczne instrumenty sterowania rynkiem żywnościowym*, LSW, Warszawa 1981, s. 67.

Przynosi on też wzrost ryzyka rynkowego i instytucjonalnego tj. związanego ze zmienną polityką państwa i stosowaniem odmiennych instrumentów wsparcia. Dążąc do osiągnięcia parytetowego – w relacji do pozostałych działów gospodarki – poziomu dochodu rolnik udoskonala techniki produkcji i wprowadza specjalizację. Zwiększając produkcję nie wpływa jednak na polepszenie swej sytuacji dochodowej. Zatem warunki gospodarki rynkowej i bariera popytu stanowią systemowe ograniczenia poprawy bytu rodzin rolniczych. Alternatywą, w walce o utrzymanie porównywalnego do innych grup społeczno-zawodowych standardu życia, staje się różnicowanie źródeł dochodów i aktywne uczestnictwo w rozwoju agrobiznesu.

Summary

Socio-economic aspects of farm income

In the paper the farm income is defined as an effect of farming work and rent of property. It appears in a financial form as well as natural. This is a consequence of the form of farming which family provides. The farm income depends on several factors which could be classified as structural, e.g. area of farm, employment and quality of work and capital, managing and organization, and as an exterior e.g. prices, financial burdens, state policy. There is an important feature of agriculture in industrialized economies- relative fall of farm incomes in accordance to development of national economy. It is induced by the inelastic demand on food and enormous increase in farm production caused by technical advance. It has an important social aspect in relative lower standard of living of farm families in comparison to other socio-economic groups.

JOANNA CZERNA-GRYGIEL

Czynniki kształtujące poziom i strukturę dochodów ludności rolniczej w okresie transformacji gospodarczej

Uwagi wstępne

W pierwszych latach ostatniego dziesięciolecia dokonał się głęboki spadek dochodów ludności rolniczej w Polsce. Po okresie załamania w dwóch kolejnych latach dochody te wykazały tendencję wzrostową, do 1995 roku włącznie, pozostając jednak na poziomie ok. 40% stanu z 1989 roku. W 1996 roku dochody ludności w gospodarstwach rolnych weszły ponownie w okres zmniejszania się¹. Na zdecydowany wzrost dochodu w 1996 roku mogły liczyć tylko gospodarstwa nastawione na produkcję zbóż (ze względu na wysokie ceny zbytu), produkcję owoców i gospodarstwa drobiarskie. Znaczny spadek dochodów odnotowali natomiast hodowcy trzody chlewnej i bydła (koszty zwiększyły się tu o ok. 21%). W 1996 roku nominalny dochód rolniczy brutto był tylko o 7% wyższy niż w roku 1995, czyli po uwzględnieniu wzrostu cen dóbr i usług konsumpcyjnych (19,9%) obniżył się on realnie o ok. 10%².

W 1997 r. sytuacja dochodowa rolników ponownie pogorszyła się. Wzrost importu z Unii Europejskiej sprawił, że ujemne saldo w obrotach artykułami rolno-spożywczymi zwiększyło swój poziom³. W drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych zaledwie około 200 tys. gospodarstw rolnych uzyskiwało dochodowość pozwalającą na samodzielne finansowanie dalszego rozwoju. Były to przeważnie gospodarstwa liczące powyżej 20 ha powierzchni. Około 60% gospodarstw rolnych osiąga - jak wynika z informacji Centrum Studiów Strategicznych - wyniki umożliwiające jedynie utrzymanie istniejącego majątku produkcyjnego, natomiast aż 30% - egzystuje przejadając dotychczasowy dorobek⁴.

Dochody ludności rolniczej są syntetycznym wskaźnikiem ekonomicznym, na który wpływa wiele różnych czynników. Są to zarówno czynniki wpływające z samych gospo-

¹ E. Gorzelak, *Sytuacja dochodowa ludności rolniczej w latach 90.*, Biuletyn Informacyjny, Agencja Rynku Rolnego, październik 1997, s. 61.

² *Spadające dochody rolnicze*, Boss-Rolnictwo Nr 7/1997, s. 4.

³ *Nożyce cen tną dochody rolników*, Boss-Rolnictwo Nr 14/1997, s. 11.

⁴ *Tylko co dziesiąte gospodarstwo rolne może się rozwijać*, Boss-Rolnictwo, Nr 23 /1997, s. 5.

darstw, określane jako czynniki wewnętrzne, jak i uwarunkowania tkwiące poza gospodarstwem rolnym - określane jako zewnętrzne⁵.

Czynniki wewnętrzne są efektem rozwoju sił wytwórczych w gospodarstwach rolnych, natomiast źródłem czynników zewnętrznych są korelacje pomiędzy gospodarstwami a otoczeniem ekonomiczno-społecznym. Podstawowe czynniki wewnętrzne to: wielkość, jakość i rozmieszczenie zasobów czynników produkcji oraz stan kooperacji pomiędzy poszczególnymi gospodarstwami rolnymi⁶.

Z punktu widzenia sterowania rolnictwem analiza czynników kształtujących dochody ludności rolniczej obejmuje tzw. sferę realną i sferę regulacji. Pierwsza dotyczy zasobów czynników produkcji - ziemi, pracy i kapitału oraz przekształceń tych czynników w produkt a następnie w dochód. Sfera ta obejmuje sprzężenia występujące w procesie produkcji i procesie tworzenia dochodów⁷.

Sfera regulacji obejmuje natomiast mechanizmy oraz ekonomiczne instrumenty regulowania procesów dokonujących się w sferze realnej⁸. Wpływ instrumentów ekonomiczno-finansowych na procesy dokonujące się w sferze realnej zależy przede wszystkim od ogólnego rozwoju gospodarki w sferze pozarolniczej i poziomu urbanizacji kraju⁹.

2. Produkcja rolnicza

Zasoby i wydajność czynników wytwórczych w decydującym stopniu przesadzają o konkurencyjności gospodarstwa rolnego. W gospodarce rynkowej zdolność konkurencyjną decyduje natomiast o możliwości sprzedaży wytworzonej produkcji i uzyskaniu dochodu z tego tytułu¹⁰. Głównym źródłem dochodów ludności rolniczej jest bowiem produkcja rolnicza wytworzona w gospodarstwie¹¹. Dla objaśnienia procesu wytwórczego w rolnictwie stosuje się najczęściej kategorię produkcji globalnej i końcowej.

Produkcja globalna obejmuje strumień wszystkich produktów wytworzonych w okresie sprawozdawczym lub w cyklu produkcyjnym. Kategoria ta określa strumienie pojedynczych produktów, produktów wytworzonych przez daną jednostkę produkcyjną lub całe rolnictwo. Produkcja globalna obejmuje wszystkie produkty, bez względu na to czy mają one cenę rynkową, czy też jej nie mają.

Końcowa produkcja rolnicza obejmuje produkty, które po zakończeniu cyklu produkcyjnego mogą podlegać wymianie towarowej, zostać skierowane na samozaopatrzenie

⁵ L. Klank, *Czynniki kształtujące poziom dochodów w gospodarstwach indywidualnych*, PAN IRWiR, Warszawa 1985, s. 8.

⁶ St. Grabowski, *Ekonomika gospodarki żywnościowej*, Wydawnictwa Prywatnej Wyższej Szkoły Businessu i Administracji, Warszawa 1995, s. 169.

⁷ L. Klank, *Czynniki...*, op. cit., s. 8.

⁸ A. Woś, *Wzrost gospodarczy i strategię rozwoju polskiego rolnictwa*, HERIGŻ, Warszawa 1995, s. 15.

⁹ St. Grabowski, *Ekonomika...*, op. cit., s. 173.

¹⁰ Tamże.

¹¹ L. Klank, *Czynniki...*, op. cit., s. 161.

ludności rolniczej lub zwiększyć stan aktywów gospodarstwa rolnego. Produkcja ta, w odróżnieniu od produkcji globalnej, nie obejmuje produktów wytworzonych w gospodarstwie, które zostały zużyte na cele produkcyjne tego gospodarstwa (ziarno na nasiona, na paszę, siano, zielonka, obornik do nawożenia własnych pól)¹².

Poziom dochodów rolniczych określa przede wszystkim wartość sprzedanej produkcji rolniczej¹³, a zatem produkcji towarowej. Towarowa produkcja rolnicza stanowi bowiem sumę sprzedaży produktów rolnych do skupu oraz na targowiskach. Produkcja towarowa w poszczególnych grupach podmiotów (gospodarstwa państwowe, spółki, spółdzielnie i gospodarstwa rodzinne) jest pomniejszona o wartość produktów rolnych zakupionych bezpośrednio od innych grup podmiotów gospodarczych. Równocześnie produkcja towarowa podmiotów gospodarczych, które dokonują sprzedaży jest powiększona o tę wartość¹⁴.

Produkcja towarowa jest zwykle mniejsza od produkcji końcowej o wartość produktów naturalnego spożycia i produktów zakumulowanych (zapasy, przyrost stada). Jednakże w przypadku zmniejszenia zapasów lub inwentarza żywego produkcja towarowa jest większa od produkcji końcowej¹⁵. Ze względu na to, że spośród wymienionych rodzajów produkcji rolniczej decydujący wpływ na dochody rolników ma produkcja towarowa, w badaniu empirycznym zaprezentowano wielkości absolutne oraz dynamikę tej kategorii produkcji rolniczej (tabela 1).

Tabela 1. Towarowa produkcja rolnicza w latach 1990-1997

Wyszczególnienie	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Towarowa produkcja rolnicza (ceny bieżące) w mln zł								
Ogółem	5 533,9	6 857,4	10 038,9	13 075,3	16 262,3	21 711,2	26 715,7	29 472,1
Produkcja roślinna	1 833,8	2 054,4	3 389,7	4 968,4	5 692,8	8 555,5	10 359,1	10 525,7
Produkcja zwierzęca	3 700,1	4 802	6 649,2	8 106,9	10 569,5	13 155,7	16 356,6	18 946,4
Dynamika towarowej produkcji rolniczej (ceny stałe, rok poprzedni = 100)								
Ogółem	100,0	96,2	93,1	99,8	90,3	109,3	105,4	101,2
Produkcja roślinna	100,0	92,1	88,1	115,2	86,5	113,7	104,4	99,5
Produkcja zwierzęca	100,0	98,2	95,3	91,5	92,8	106,7	106,0	102,0

Źródło: R. S. 96, t. 12 (455), s. 349; R. S. 98, t. 8 (353), s. 333; t. 7 (352), s. 332

¹² Tamże.

¹³ A.P. Wiatrak, *Dochody i akumulacja w gospodarce chłopskiej*, PAN IRWiR, Warszawa 1982, s. 36.

¹⁴ *Rocznik Statystyczny 1998*, GUS, Warszawa 1998, s. 323, 324.

¹⁵ St. Stachak, *Ekonomika agrofirmy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 327.

Rolnictwo polskie dotkliwie odczuło skutki pierwszych lat transformacji gospodarczej. Ludność pracująca w państwowych gospodarstwach rolnych utraciła podstawowe źródło utrzymania. Pogorszyły się również warunki ekonomiczne rodzinnych gospodarstw rolnych. Złożyło się na to kilka przyczyn: duża krajowa produkcja rolnicza, zalew żywności z importu oraz gwałtowny spadek siły nabywczej społeczeństwa polskiego. W efekcie tych zjawisk podaż produktów rolnych zdecydowanie przeważała popyt. Przyczyniło się to do wypierania produktów rolnych z rynku krajowego oraz hamowania wzrostu cen na produkty rolno-spożywcze. Konsekwencją tych zjawisk był fakt, że ceny rolne w latach 1990-1991 wzrosły tylko trzykrotnie, natomiast ceny przemysłowe – aż dziesięciokrotnie. Stagnacja cen rolnych pogorszyła opłacalność produkcji rolniczej, ograniczyła siłę nabywczą gospodarstw rolnych i zahamowała procesy inwestycyjne. W efekcie tych zjawisk stopniowo zmniejszały się rozmiary produkcji rolniczej, co przy niskich cenach tej produkcji spowodowało obniżenie dochodów użytkowników gospodarstw rolnych.

W wyniku zarówno obniżenia intensywności nakładów, jak i zmniejszenia popytu na żywność ze strony zubożałego społeczeństwa, spadła wielkość produkcji rolniczej¹⁶. Towarowa produkcja rolnicza w latach 1990-1992 spadła aż o ponad 12% (tabela 1). W latach 1992 i 1994 znacznie obniżyła się produkcja roślinna. Odmienne zachowała się produkcja zwierzęca, której spadek wystąpił w 1993 roku. Było to efektem mniejszej bazy paszowej, zwłaszcza dla trzody chlewnej.

W 1992 roku podaż produktów rolnych uległa zmniejszeniu, w wyniku czego wzrosły ich ceny i dochody ludności rolniczej. W następnych latach miał miejsce wprawdzie wzrost produkcji rolniczej, ale nadal jej wolumen był niższy aniżeli w końcu lat osiemdziesiątych¹⁷.

3. Wskaźnik nożyc cen

Jakkolwiek zmniejszenie produkcji przyczyniło się do spadku dochodów rolniczych, to jednak czynnikiem decydującym były niekorzystne relacje cen. Ruch cen produktów rolnych i środków produkcji stanowił główny wyznacznik zmian w dziedzinie produkcji rolnej¹⁸.

Analiza relacji cen w gospodarce żywnościowej pozwala wyróżnić cztery główne ich obszary, z których dla badań nad poziomem i strukturą dochodów ludności rolniczej najistotniejsze znaczenie mają relacje cen produktów rolnych do cen towarów i usług nabywa-

¹⁶ E. Gorzelak, *Rozwój rodzinnego rolnictwa w latach 1990-1996 w świetle badań koniunktury*, Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego, SGH, Warszawa 1997.

¹⁷ St. Zegar, *Dochody rolników*, w: *Rolnictwo polskie w okresie transformacji systemowej*, IERiGŻ, Warszawa 1998, s. 190, 192.

¹⁸ S. Grabowski, *Ekonomika...*, op. cit., s. 175.

nych przez rolników¹⁹. Określają one bowiem opłacalność produkcji rolniczej i dochodowość gospodarstw, a także są ważnym symptomem zmian koniunktury w rolnictwie²⁰.

Głównym czynnikiem stymulującym rozwój produkcji rolniczej w okresie gospodarki centralnie planowanej były ceny skupu ustalane przez państwo. Poziom tych cen zapewniał opłacalność produkcji rolniczej w większości gospodarstw rolnych. Tendencja wzrostowa tych cen, związana ze wzrostem kosztów produkcji i nasilaniem się zjawiska inflacji, oraz konieczność zachowania parytetu dochodów rolników spowodowały, że ceny urzędowe nawozów, pasz itp. ustalano na zaniżonym poziomie. Od 1989 roku nastąpiło uwolnienie cen skupu, urealnienie cen detalicznych żywności i cen środków produkcji dla rolnictwa. W wyniku ograniczenia, a następnie zaniechania dotacji, ceny produktów rolnych i środków produkcji stały się cenami umownymi określanymi na podstawie prawa popytu i podaży. Szczegółowy obraz relacji tych cen w latach transformacji gospodarczej przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2.
Indeksy cen otrzymywanych i płaconych przez rolników

Lata	Produkty sprzedawane	Towary i usługi nabywane	Wskaźniki relacji (nożyc) cen
	rok poprzedni – 100		
1989	354,9	330,7	107,3
1990	378,7	764,3	49,5
1991	129,4	173,0	74,8
1992	159,8	138,9	115,0
1993	132,6	136,1	97,4
1994	137,1	126,2	108,6
1995	122,9	120,8	101,7
1996	115,9	120,1	96,5
1997	109,3	114,1	95,8

Źródło: Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 1996 roku, IER i GiŻ, Warszawa 1997, tabl. 1.6, s. 24, K. Świątek, Ceny artykułów rolno-spożywczych w 1998 roku, Biuletyn Informacyjny, nr 3/93, ARR, Warszawa 1993, s. 17

Najbardziej niekorzystne wskaźniki nożyc cen wystąpiły w latach 1990-1991. Wpłynął na to wzrost kosztów wytwarzania w rolnictwie na skutek zwiększenia cen środków nabywanych przez rolników do produkcji rolniczej. Począwszy od 1992 roku do 1995 roku relacje cen były na ogół korzystne dla rolnictwa, głównie za sprawą nieurodzaju w latach

¹⁹ Por.: K. Świątek, *Ceny rolne i poszukiwanie nowych równowag częściowych*, w: Rolnictwo polskie w okresie transformacji systemowej, IERiGiŻ, Warszawa 1998, s. 162, 169.

²⁰ W. Poczta, F. Wysocki, *Ceny i relacje cenowe w rolnictwie polskim i w krajach Unii Europejskiej* w: Ryzyko produkcji rolnej i jego uwarunkowania. Materiały konferencyjne, Sielinko 10 grudnia 1999, s. 18.

1992 i 1994. W jego wyniku podaż produktów rolniczych z trudem równoważyła popyt społeczny na żywność, co powodowało korzystną dynamikę cen produktów rolniczych. W 1996r. relacje cen uległy odwróceniu i stały się niekorzystne dla rolnictwa: ceny sprzedawanych przez rolników produktów wzrosły o 15,6%, natomiast ceny towarów i usług przez nich kupowanych - o 20,1%. W roku 1997 relacje cen produktów sprzedawanych i zakupywanych były ponownie niekorzystne dla rolników. Jedną z przyczyn był duży import zbóż z zagranicy, dokonany w II półroczu 1996 i w I półroczu roku 1997.

Podsumowując analizę wskaźników nożyc cen w latach 1990-1997 należy podkreślić ich istotny wpływ na kształtowanie dochodów rolników. W badanym okresie ceny sprzedaży produkcji rolniczej rosły wolniej aniżeli towarów zakupywanych przez rolników. Znaczne pogorszenie się relacji cen produktów sprzedawanych do cen towarów nabywanych przez rolników doprowadziło do zmniejszenia opłacalności produkcji rolniczej i spadku dochodów rodzin w gospodarstwach rolnych.

4. Wskaźniki koniunktury gospodarczej

Ekonomiczne warunki rozwoju rolnictwa i całego sektora żywnościowego zależą od parametrów rynkowych i niektórych relacji makroekonomicznych. Badania koniunkturalne należą do analiz makroekonomicznych. Tendencje rozwojowe w całej gospodarce narodowej odgrywają ważną rolę w analizie sytuacji dochodowej w rolnictwie, bowiem wyniki uzyskiwane w skali makroekonomicznej przenoszą się na rolnictwo i jego otoczenie²¹.

„Mierzenie koniunktury gospodarczej opiera się zwykle na systemie odpowiednio dobranych wskaźników cząstkowych”²². Wykorzystanie do opisu stanu i dynamiki procesów gospodarczych długiej listy wskaźników jest bardzo utrudnione, a wyniki badań są niejednoznaczne. Istotne jest zatem dobranie i analizowanie kilku zmiennych, które są zmiennymi „zbioreczymi”²³. Podstawowe wskaźniki charakteryzujące rozwój polskiej gospodarki w okresie transformacji ustrojowej przedstawiono w tabeli 3.

Najlepszą ilustracją tendencji rozwojowych w całej gospodarce jest tempo zmian produktu krajowego brutto w przeliczeniu na 1 mieszkańca. Wzrost PKB wyznacza tempo wzrostu dochodów ludności w kraju, a przez to określa wielkość popytu na produkty żywnościowe, który z kolei warunkuje wielkość produkcji rolniczej i poziom dochodów rolników.

Od 1992 roku obserwuje się ożywienie gospodarcze. Poziom PKB sprzed okresu transformacji został osiągnięty dopiero w 1995 roku, jednakże jego struktura jest obecnie dostosowana do popytu i weryfikowana poprzez rynek²⁴. Sytuacja ekonomiczna rolnictwa i całego sektora żywnościowego kształtowała się w latach 1993-1995 pod wpływem korzystnej koniunktury w całej gospodarce polskiej.

²¹ A. Woś, *Makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju sektora żywnościowego*, w: *Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 1996 roku*, IERiGiZ, Warszawa 1997, s. 1.

²² A. Woś, *Wzrost gospodarczy...*, op. cit., s. 208.

²³ Tamże.

Ogólne ożywienie gospodarcze, jakie uzewnętrzniło się w wynikach gospodarczych od 1993 roku i skutki dobrej na ogół koniunktury gospodarczej przeniosły się również na rolnictwo.

Tabela 3.
Podstawowe wskaźniki koniunktury w polskiej gospodarce
w latach 1990-1997 (rok poprzedni = 100)

Wyszczególnienie	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Produkt krajowy brutto	88,4	93,0	102,6	103,8	105,2	107,0	106,0	106,8
Pracujący w gospodarce narodowej	92,8	95,6	97,2	98,3	101,1	100,3	101,9	102,8
Stopa bezrobocia (%)	6,5	12,3	14,3	16,4	16,0	14,9	13,2	10,3
Ceny detaliczne artykułów i usług konsumpcyjnych	685,8	170,3	143	135,3	132,2	127,8	119,9	114,9
Nakłady inwestycyjne	89,9	95,9	100,4	102,3	108,1	117,1	119,2	122,2
Przeciętne realne wynagrodzenie netto w gospodarce narodowej	75,6	99,7	97,3	97,1	100,5	103	105,7	107,3
Eksport	113,7	97,6	97,4	98,9	118,3	116,7	109,7	113,7
Import	82,1	137,8	113,9	118,5	113,4	120,5	128,0	122,0
Produkcja sprzedana przemysłu	75,8	92,0	102,8	106,4	112,1	109,7	108,3	111,5
Wartość globalna rolnictwa	97,8	98,4	87,2	106,8	90,7	110,7	100,7	99,8

Źródło: *Rocznik Statystyczny 1998*, t. 1, s. XXXVIII; t. 12 (341), s. 314; t. 7 (352), s. 331; t. 1 (397), s. 361; t. 3 (470), s. 412; t. 1 (523), s. 483; t. 10 (545), s. 513; t. 4 (176), s. 152; *Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 1996 roku*, s. 4

Stopa inflacji została zredukowana, a tym samym zmniejszyło się oprocentowanie kredytów i wzrosło tempo nakładów inwestycyjnych, również wśród rolników. Poprawiła się koniunktura na rynkach światowych, co miało pozytywny wpływ na polską gospodarkę, w tym także na sektor żywnościowy. Uzewnętrzniło się to we wzroście polskiego eksportu rolno-spożywczego. Osłabienie bariery popytu na produkty żywnościowe poprawiło pozycję ekonomiczną rolników na rynku.

Wpływ koniunktury gospodarczej na kondycję ekonomiczną gospodarstw rolnych miał również wymiar negatywny. Doświadczenie pokazuje, że tendencje pozytywne mogą się łatwo odwrócić, jeśli choćby jeden ważny składnik koniunktury gospodarczej ukształtuje się niekorzystnie²⁴. Pogorszył się indeks nożyc cen dla rolnictwa. Zjawiska inflacyjne nie zostały opanowane, o czym świadczył wzrost cen żywności.

W drugiej połowie 1996 roku pojawiły się symptomy dekonunktury w rolnictwie, wyrażające się w mniejszej produkcji towarowej, głównie w zakresie trzody chlewnej i zbóż, realizowanej po niższych cenach. Zmniejszyła się również sprzedaż mleka przy

²⁴ A. Woś, *Makroekonomiczne...*, op. cit., s. 3.

nieznacznym wzroście cen płaconych przez mleczarnie. Czynniki te pogłębiły dekoniunkturę w rolnictwie w 1997 roku²⁶.

Od 1995 roku Instytut Rozwoju Gospodarczego Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie prowadzi badania koniunktury w głównych działach gospodarki polskiej, między innymi w rolnictwie. Metoda badawcza oparta jest na ankiecie, wypełnianej przez 2 tysiące gospodarstw rolnych w równych odstępach czasu (co 2 nieparzyste miesiące). Ankiety są podstawą do analizy, której wyniki ukazują przemiany sytuacji ekonomicznej gospodarstw rolnych w świetle badań koniunktury. Obraz tych przemian jest uzupełniany przez badania A. Wośa i Z. Adamowskiego. W celu określenia zróżnicowania regionalnego kondycji ekonomicznej gospodarstw rolnych materiał badawczy został podzielony według terenowych oddziałów Agencji Rynku Rolnego (ARR).

Badania te wskazują, że w latach 1996/1997 nastąpiła w rolnictwie głęboka dekoniunktura. Źródłem tego zjawiska był przede wszystkim niekorzystny dla rolnictwa indeks nożyc cen i trudności zbytu produktów rolnych²⁷. Niekorzystne przejawy dekoniunktury zróżnicowane są terytorialnie. Najwyższy wskaźnik koniunktury w rolnictwie uzyskał oddział ARR w Poznaniu, najniższy zaś - w Lublinie. W wynikach badań określono przyczyny zróżnicowania regionalnego kondycji ekonomicznej gospodarstw z obu regionów. Gospodarstwa rolnicze na terenie oddziału lubelskiego są mało towarowe i tradycyjnie nastawione na wyżywienie rodziny. Rolnicy tego regionu mają krytyczny stosunek do nowoczesnych metod produkcyjnych i nieufny do otoczenia. Gospodarstwa oddziału poznańskiego, w odróżnieniu od poprzednich, wprowadzają nowoczesne metody produkcji i pogłębiają specjalizację. Rolnicy tego regionu charakteryzują się pozytywnym stosunkiem do otoczenia²⁸.

5. Interwencjonizm państwowy

Na uwagę zasługuje również istotna rola interwencjonizmu państwowego jako czynnika makroekonomicznego w kształtowaniu sytuacji dochodowej ludności rolniczej. W obszarze polityki dochodowej można wyróżnić dwa nurty. W pierwszym podstawowe znaczenie mają subsydia, które bezpośrednio prowadzą do wzrostu dochodów ludności rolniczej, a zatem preferencje kredytowe, ceny gwarantowane, zwolnienia od podatków, cła ochronne itp. Drugi kierunek zewnętrznego zasilania rolnictwa dotyczy działań pośrednich. Państwo rozwija aktywność produkcyjną rolników, rozbudowuje system instytucji obsługujących rolnictwo i ułatwia procesy dostosowawcze. Te działania państwa stymulują procesy wzrostowe, dzięki którym wzrastają dochody ludności rolniczej²⁹.

²⁵ E. Gorzelak, *Rozwój rodzinnego...*, op. cit., s. 87.

²⁶ Tamże, s. 99.

²⁷ Tamże, s. 6.

²⁸ Tamże, s. 73.

²⁹ A. Woś, *Obszary interwencyjnej polityki państwa wobec wsi i rolnictwa*, w: *Interwencjonizm państwowy w rolnictwie i gospodarce żywnościowej, koncepcja zbioru i redakcja naukowa* - B. Wojciechowska-Ratajczak, ODR Sielinko, Poznań 1993, s. 27.

Liberalizacja ograniczeń w ustalaniu marż na artykuły żywnościowe spowodowała wzrost kosztów pośrednictwa między producentami rolnymi a konsumentami żywności. W efekcie tych zjawisk nastąpiło gwałtowne podrożenie towarów żywnościowych, co istotnie obniżyło popyt na żywność. Bariera popytu pogłębiła się w 1990 roku. Źródłem tego zjawiska była restrykcyjna polityka płacowa i ograniczenie siły nabywczej społeczeństwa. W wyniku stosowania różnych cen dla konsumentów żywności i producentów rolnych nastąpiło zerwanie zależności między cenami surowców rolniczych a cenami wyrobów finalnych. Spowodowało to rozregulowanie mechanizmów ekonomicznych na rynku żywnościowym³⁰. Fakt ten stanowi ważną przesłankę dla interwencjonizmu państwa, bowiem sam mechanizm rynkowy nie jest w stanie rozwiązać problemów rolnictwa, w szczególności kwestii dochodów rolniczych³¹.

Istotne znaczenie polityki dochodowej dotyczy zarówno kreacji dochodów (pośrednio i bezpośrednio), jak i łagodzenia nadmiernej rozpiętości poziomu dochodów pomiędzy ludnością rolniczą i pozarolniczą³², a także zróżnicowania w wymiarze regionalnym. Wzrost gospodarczy bowiem zauważalny jest przede wszystkim w regionach zachodnich, o bogatej i zróżnicowanej wewnętrznie strukturze gospodarczej, mniej dotyczy natomiast regionów ekonomicznie zacofanych, a więc tzw. ściany wschodniej³³. Polityka dochodowa powinna zatem odgrywać znaczącą rolę w likwidowaniu nadmiernych rozpiętości dochodowych w celu zapewnienia „pewnego minimum równości szans życiowych w dostępie do rezultatów rozwoju”³⁴.

Polityka makroekonomiczna powinna zapewnić równowagę zmian w rolnictwie. Wraz z polityką propodażową i prodochodową oraz stymulowaniem wzrostu produktywności gospodarstw rolnych poprzez kredyt powinna jednocześnie dokonywać się rozbudowa infrastruktury produkcyjnej³⁵.

„Racjonalna produkcja rolnicza jest możliwa tylko pod warunkiem zachowania właściwych proporcji między wszystkimi trzema podstawowymi czynnikami wytwórczymi w rolnictwie, t.j. ziemią, pracą i kapitałem”³⁶. Doniosła rola polityki strukturalnej wynika z faktu, iż może ona dodatnio wpływać na „przyczyny sprawcze wzrostu efektywności ekonomicznej w sferze wytwórczości rolniczej”. Maksymalizowanie efektywności nakła-

³⁰ K. Świątek, ..., op.cit.

³¹ J. S. Zegar, *Dochody*..., op.cit., s. 10.

³² Tamże.

³³ H. Januszek, J. Sikora, *Wstęp*, w: *Ekonomiczno-socjologiczne i etyczne aspekty restrukturyzacji w gospodarce krajów Europy Środkowo-Wschodniej*, redakcja naukowa: H. Januszek, J. Sikora, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 1998, s. 7.

³⁴ H. Januszek, *Dylematy modernizacji i nowego ładu społecznego*, w: *Socjologia gospodarcza w okresie przemian*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Zeszyty Naukowe, Seria I, Zeszyt 249, Poznań 1997, s. 52.

³⁵ A. Czyżewski, *Makroekonomiczne determinanty mechanizmu sterowania rynkiem rolnym w Polsce*, w: *Ryzyko w produkcji rolnej i jego uwarunkowania*. Materiały konferencyjne, Sielinko 10 grudnia 1999, s. 16.

³⁶ K. Maciejewski, *Ekonomiczne przesłanki zmian poziomu i struktury czynników wytwórczych w rodzinnych gospodarstwach rolnych w Polsce*, promotor pracy doktorskiej: Prof. dr hab. B. Sosnowska, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Wydział Towaroznawstwa, Katedra Agrobiznesu, Poznań 1999, s. 200.

dów ogółu czynników wytwórczych, a więc minimalizowanie ich zużycia na jednostkę produkcji, jest podstawowym warunkiem poprawy sytuacji dochodowej gospodarstw rolnych oraz wzrostu ich siły ekonomicznej na rynku³⁷. Główne działania powinny być nakierowane na wspieranie alternatywnych form wykorzystania zasobów czynników wytwórczych, szczególnie poza rolnictwem. W największym zakresie dotyczy to siły roboczej³⁸. Polityka państwa w stosunku do rolnictwa powinna zatem stwarzać możliwości produktywnego wykorzystania zasobów pracy.

Dyskusyjne natomiast wydaje się być zaangażowanie państwa w zmiany struktury obszarowej gospodarstw rodzinnych, bowiem „nacisk ze strony polityki strukturalnej na poprawę struktury obszarowej to jednocześnie wzmożony nacisk bezrobocia na wiejski rynek pracy”³⁹. Wystarczy uświadomić sobie fakt, że wzrost obszaru gospodarstwa rolnego do 12 ha wymaga odejścia 2 mln osób do pozarolniczych działów gospodarki. Jeżeli nawet zaistniałaby taka możliwość, to przy obecnym poziomie intensyfikacji produkcji gospodarstwo tej wielkości nie daje szansy na osiągnięcie dochodów zapewniających jakość życia i warunki pracy na ekonomicznie i społecznie akceptowanym poziomie. Poziom dochodów ludności rolniczej umożliwiający realizację tych celów, zgodnie z założeniami polityki krajów Unii Europejskiej, mogą uzyskać gospodarstwa o powierzchni 60 ha⁴⁰. Zatem w bliższej przyszłości zdecydowana większość gospodarstw rolnych nie będzie miała możliwości poprawy swej kondycji ekonomicznej na drodze koncentracji ziemi, a chcąc utrzymać się na rynku i zwiększyć dochody stanie przed koniecznością zmiany profilu swej działalności.

6. Dochody pozarolnicze

Dochody pozarolnicze pełnią istotną rolę w kształtowaniu poziomu i struktury dochodów ludności rolniczej⁴¹. Źródłem tego zjawiska są przede wszystkim relacje między wielkością popytu na siłę roboczą w gospodarstwach rolnych a podażą zasobów pracy. Jeśli relacje te wskazują na pojawienie się dużych nadwyżek siły roboczej w rolnictwie, to powstaje konieczność wykorzystania ich poza gospodarstwem. Jednakże warunkiem zagospodarowania nadwyżek siły roboczej zgromadzonej w niskowydajnych gospodarstwach rolnych są wolne miejsca pracy w pozarolniczych działach gospodarki.

³⁷ B. Wojciechowska-Ratajezak, *Główne kierunki polityki strukturalnej wobec wsi i rolnictwa w Polsce*, w: *Wieś i rolnictwo w procesie integracji Polski z Unią Europejską*, Akademia Rolnicza w Poznaniu, Poznań 1998, s. 10.

³⁸ K. Maciejewski, *Ekonomiczne przesłanki...*, op.cit., s. 257.

³⁹ B. Wojciechowska-Ratajezak, *Główne kierunki polityki strukturalnej...*, op.cit., s. 13.

⁴⁰ B. Wojciechowska-Ratajezak, *Ekonomiczne uwarunkowania rozwoju agrobiznesu w gminie*, w: *Rozwój rolnictwa i agrobiznesu w skali krajowej i lokalnej*, praca zbiorowa pod redakcją A. Czyżewskiego, Wydawnictwo Ośrodka Doradztwa Rolniczego w Sielinku, Poznań 1995, s. 182.

⁴¹ J. Czerna-Grygiel, *Czynniki determinujące poziom i strukturę dochodów ludności wiejskiej w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej*, w: *Rolnictwo polskie w obliczu integracji z Unią Europejską*, Uniwersytet im. A. Mickiewicza w Poznaniu, Poznań 1999, s. 153.

Istotną rolę w poprawie kondycji ekonomicznej gospodarstw będzie odgrywać prowadzenie obok produkcji rolniczej różnorodnej działalności pozarolniczej. Potwierdzają to doświadczenia krajów wysoko rozwiniętych. Rolnicze gospodarstwa domowe w krajach Unii Europejskiej pozyskują znaczne dochody z pozarolniczych form aktywności zawodowej, świadczeń społecznych oraz innych źródeł. Wśród badanych krajów UE dochody z rolnictwa odgrywają najmniejszą rolę w kształtowaniu sytuacji dochodowej rolniczych gospodarstw domowych we Włoszech i Niemczech, najwyższą – w Hiszpanii i Irlandii⁴². W Niemczech następną po rolnictwie pozycją są wynagrodzenia za pracę najemną w sektorze prywatnym lub publicznym. Dużą rolę pełnią dochody z kapitału, które w Wielkiej Brytanii i Niemczech stanowią około 1/4 dochodu gospodarstw domowych ludności rolniczej. Rolnicze gospodarstwa domowe we wszystkich analizowanych krajach osiągają zatem znaczne (od ok. 30% w Hiszpanii do 70% we Włoszech) dochody spoza rolnictwa⁴³.

Zasadniczym powodem znacznego udziału pozarolniczych źródeł w strukturze dochodów gospodarstw rolniczych w krajach Unii był dysparytet dochodów z rolnictwa. Parytet dochodów w UE osiąga jedynie 20-30% największych i najbardziej intensywnych gospodarstw rolniczych, znajdujących się przede wszystkim w Belgii, Holandii i Wielkiej Brytanii⁴⁴.

7. Zakończenie

W rozważaniach dotyczących sytuacji ekonomicznej gospodarstw rolnych na szczególną uwagę zasługuje fakt, że udział producentów w cenie detalicznej żywności w ostatnich latach zmniejszył się. W Polsce szacuje się, że udział pracy rolnika w cenie detalicznej chleba wynosi 20-30%, a o reszcie decydują: transport, handel, przetwórstwo itd. W Austrii, która ma podobną strukturę rolną, relacja ceny 1 kg pszenicy do 1 kg chleba wynosi jak 1:6, a udział kosztów podstawowego surowca w cenie pieczywa zmniejszył się z 40% w 1970r. do 17% obecnie. Podobne relacje dotyczą innych artykułów rolno-żywnościowych. W tej sytuacji w Austrii, mimo podwojenia w ciągu roku dotacji do rolnictwa, blisko 30% rolników uzyskuje zarobki znacznie poniżej poziomu osiąganego przez ludność pozarolniczą⁴⁵. U nas dysproporcje w tym zakresie są jeszcze większe: IERiGŻ szacuje, że tylko ok. 23% gospodarstw rolnych uzyskuje z pracy w rolnictwie dochody, których wysokość pozwala na inwestycje⁴⁶.

Jednym z podstawowych czynników mających wpływ na kształtowanie się sytuacji dochodowej rolników jest wspieranie rozwoju grup producenckich w formie spółek kapitałowych i cywilnych, spółdzielni i stowarzyszeń. W następstwie działalności takich grup

⁴² A. Zawojka, *Dochody gospodarstw ludności rolniczej w wybranych krajach Unii Europejskiej*, Problemy Integracji Rolnictwa, Nr 4/1997, s. 49.

⁴³ Tamże.

⁴⁴ J. Wiśniewska, A. Czyżewski, *Problem niskodochodowego rolnictwa w Unii Europejskiej wnioski dla Polski*, Problemy Integracji Rolnictwa, Nr 2/1997, s. 34.

⁴⁵ W. Bielski, *Dochody*, Agro Serwis, Nr 21/1997, s. 18.

⁴⁶ *Jaka przyszłość dla rolnictwa*, Agro Serwis, Nr 6/1998, s. 20.

producenci rolni uzyskują dochody nie tylko z działalności rolniczej, ale również z tytułu funkcji wykonywanych w łańcuchu marketingowym. Należą do nich najczęściej: sortowanie, pakowanie, standaryzacja i konfekcjonowanie produktów, wstępna obróbka surowca, sprzedaż, promocja, zbieranie informacji rynkowej, zaopatrzenie. Podstawowe zalety tworzenia grup marketingowych to: zmniejszenie kosztów produkcji, wzmocnienie siły przetargowej rolników w całym łańcuchu marketingowym oraz zwiększenie udziału producenta w cenie detalicznej. Przeszkody pojawiające się na drodze zwiększenia dochodów poprzez tworzenie zespołów producenckich, to przede wszystkim brak bazy technicznej (np. telefon, fax), sprzętu do przygotowania jednolitych partii produktów rolnych do bezpośredniej sprzedaży w sklepach lub do wysyłki na eksport. Zbyt małe jest również wsparcie dla tych grup ze strony państwa. Istotnym przykładem jest Hiszpania, gdzie przed wejściem do UE państwo wspierało aktywnie wszystkie inicjatywy samoorganizowania się rolników. W ten sposób hiszpańscy producenci wzmocnili swoją pozycję wobec rolników innych krajów Wspólnoty, wcześniej poprawiając własny status materialny⁴⁷.

Można zatem wnioskować, że tworzenie zespołów marketingowych wśród producentów rolnych wzmacnia ich siłę ekonomiczną na rynku i ogranicza liczbę ogniw pośrednich pomiędzy rolnictwem i konsumentem, co wpływa pozytywnie na sytuację dochodową gospodarstw.

Podsumowując rozważania dotyczące czynników warunkujących poziom i strukturę dochodów ludności rolniczej należy jeszcze raz podkreślić, iż dużą szansę dla wielu gospodarstw chcących utrzymać się na rynku stwarza prowadzenie obok produkcji rolniczej działalności pozarolniczej, która umożliwi im racjonalne wykorzystanie nadwyżek siły roboczej, ziemi i kapitału, a w konsekwencji wzrost dochodów.

Streszczenie

W artykule przedstawiono podstawowe determinanty zmian poziomu i struktury dochodów ludności rolniczej w okresie transformacji gospodarczej w Polsce. Wśród determinant wyszczególniono produkcję rolniczą, relacje cen produktów rolnych do cen towarów i usług nabywanych przez rolników, podstawowe wskaźniki koniunktury gospodarczej oraz interwencjonizm państwowy. Podkreślono istotne znaczenie działalności pozarolniczej, która umożliwia racjonalne wykorzystanie nadwyżek siły roboczej, ziemi i kapitału, a w konsekwencji wzrost dochodów w gospodarstwach rolnych.

⁴⁷ W. Bielski, *Dochody*, Agro Serwis, Nr 21/97, s. 18.

Summary

The factors influencing the farmers' income level and structure during the economy transformation in Poland

The article presents the factors influencing the changes in farmers' income structure and level during the transformation period of the Polish Economy.

Among the determinants the following were mentioned: agricultural production, price relation of the agricultural products against the goods and services purchased by the farmers, economy cycle indicator and state interventionism. The crucial importance of the non-agricultural activities has been underlined, as far as they enable the reasonable use of the surplus of labour force, land and capital in the farms in order to create their additional income increase.

Literatura

1. Bielski W., *Dochody*, Agro Serwis, Nr 21/1997.
2. Czerna-Grygiel J., *Czynniki determinujące poziom i strukturę dochodów ludności wiejskiej w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej*, w: Rolnictwo polskie w obliczu integracji z Unią Europejską, redakcja naukowa-Maciej Walkowski, Uniwersytet im. A. Mickiewicza w Poznaniu, Poznań 1999.
3. Czyżewski A., *Makroekonomiczne determinanty mechanizmu sterowania rynkiem rolnym w Polsce*, w: Ryzyko w produkcji rolnej i jego uwarunkowania. Materiały konferencyjne, Sielinko, 10 grudnia 1999.
4. Gorzelak E., *Rozwój rodzinnego rolnictwa w latach 1990-1996 w świetle badań koniunktury*, Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego, SGH, Warszawa 1997.
5. Gorzelak E., *Sytuacja dochodowa ludności rolniczej w latach 90.*, Biuletyn Informacyjny, Agencja Rynku Rolnego, październik 1997.
6. Grabowski St., *Ekonomika gospodarki żywnościowej*, Wydawnictwa Prywatnej Wyższej Szkoły Businessu i Administracji, Warszawa 1995.
7. Januszek H., Sikora J., *Wstęp*, w: Ekonomiczno-socjologiczne i etyczne aspekty restrukturyzacji w gospodarce krajów Europy Środkowo-Wschodniej, redakcja naukowa: H. Januszek, J. Sikora, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 1998.
8. Januszek H., *Dylematy modernizacji i nowego ładu społecznego*, w: Socjologia gospodarcza w okresie przemian, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Zeszyty Naukowe, Seria I, Zeszyt 249, Poznań 1997.
9. *Jaka przyszłość dla rolnictwa*, Agro Serwis, Nr 6/1998.
10. Klank L., *Czynniki kształtujące poziom dochodów w gospodarstwach indywidualnych*, PAN IRWiR, Warszawa 1985.

11. Maciejewski K., *Ekonomiczne przesłanki zmian poziomu i struktury czynników wytwórczych w rodzinnych gospodarstwach rolnych w Polsce*, promotor pracy doktorskiej: Prof. dr hab. B. Sosnowska, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Wydział Towaroznawstwa, Katedra Agrobiznesu, Poznań 1999.
12. *Nożyce cen tną dochody rolników*, Boss-Rolnictwo, Nr 14/1997.
13. Pocza W., Wysocki F., *Ceny i relacje cenowe w rolnictwie polskim i w krajach Unii Europejskiej*, w: Ryzyko produkcji rolnej i jego uwarunkowania. Materiały konferencyjne, Sielinko 10 grudnia 1999.
14. *Rocznik Statystyczny 1998*, GUS, Warszawa 1998.
15. *Spadające dochody rolnicze*, Boss-Rolnictwo Nr 7/1997.
16. Stachak St., *Ekonomika agrofirmy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
17. Świetlik K., *Ceny rolne i poszukiwanie nowych równowag częściowych*, w: Rolnictwo polskie w okresie transformacji systemowej, IERiGŻ, Warszawa 1998.
18. *Tylko co dziesiąte gospodarstwo rolne może się rozwijać*, Boss-Rolnictwo, Nr 23 /1997
19. Wiatrak A., *Dochody i akumulacja w gospodarce chłopskiej*, IRWiR, Warszawa 1982.
20. Wiśniewska J., Czyżewski A., *Problem niskodochodowego rolnictwa w Unii Europejskiej-wnioski dla Polski*, Problemy Integracji Rolnictwa, Nr 2/1997.
21. Wojciechowska-Ratajczak B., *Ekonomiczne uwarunkowania rozwoju agrobiznesu w gminie*, w: Rozwój rolnictwa i agrobiznesu w skali krajowej i lokalnej, pod redakcją A. Czyżewskiego, ODR Sielinko, Poznań 1995.
22. Wojciechowska-Ratajczak B., *Główne kierunki polityki strukturalnej wobec wsi i rolnictwa w Polsce*, w: Wieś i rolnictwo w procesie integracji Polski z Unią Europejską, Akademia Rolnicza w Poznaniu, Poznań 1998.
23. Woś A., *Wzrost gospodarczy i strategie rozwoju polskiego rolnictwa*, IERiGŻ, Warszawa 1995.
24. Woś A., *Makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju sektora żywnościowego*, w: Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 1996 roku, IERiGŻ, Warszawa 1997.
25. Woś A., *Obszary interwencyjnej polityki państwa wobec wsi i rolnictwa*, w: Interwencjonizm państwowy w rolnictwie i gospodarce żywnościowej, redakcja naukowa - B. Wojciechowska-Ratajczak, ODR Sielinko, Poznań 1993.
26. Zawajska A., *Dochody gospodarstw ludności rolniczej w wybranych krajach Unii Europejskiej*, Problemy Integracji Rolnictwa, Nr 4/1997.
27. Zegar J. S., *Dochody rolników*, w: Rolnictwo polskie w okresie transformacji systemowej, IERiGŻ, Warszawa 1998.
28. Zegar J.S., *Dochody chłopskie. Stan-Perspektywy-Polityka*, IERiGŻ, Warszawa 1999.

ALDONA MRÓWCZYŃSKA

Zasoby czynników produkcji w rolnictwie polskim – analiza regionalna

Wstęp

Analiza zróżnicowania przestrzennego rolnictwa stanowi ważny kierunek badań ekonomiczno-rolniczych oraz punkt wyjścia do opracowania strategii rozwoju poszczególnych regionów. Analiza regionalna rolnictwa umożliwia charakterystykę silnych i słabych stron regionów, ich zagrożeń i szans rozwojowych istniejących w rolnictwie i jego otoczeniu. Sformułowane zagrożenia i szanse rozwojowe zmuszają do podejmowania stosownych działań – przeciwstawienia się zagrożeniom i wykorzystywania szans, co prowadzi do opracowania głównych kierunków rozwoju, polityk i programów działania (Wysocka, Koziński 1998, Słodowa-Helpa 1998).

W niniejszym artykule przeanalizowano zasoby czynników produkcji w rolnictwie polskim w układzie regionalnym. Ukazana została struktura użytkowania ziemi, wyposażenie rolnictwa w zasoby pracy oraz w zasoby i nakłady kapitałowe. Drugim zagadnieniem przedstawionym w tej pracy są relacje między czynnikami produkcji w rolnictwie.

W analizie za podstawową jednostkę terytorialną przyjęto województwo w nowym układzie administracyjnym obowiązującym od 01.01.1999r.

Materiał źródłowy wykorzystany w pracy stanowią opracowania Głównego Urzędu Statystycznego – roczniki GUS oraz opracowania zawierające informacje na temat Produktu Krajowego Brutto według województw.

1. Zasoby ziemi w rolnictwie polskim

Ziemia jako podstawowy czynnik produkcji rolnej, odgrywa w rolnictwie daleko większą rolę niż w innych działach wytwórczości, jest zarówno przestrzenią produkcyjną, jak i środkiem produkcji występującym w podwójnej roli – przedmiotu pracy i środka pracy. Ziemia w istotnym stopniu współokreśla sposób gospodarowania i typ rolnictwa, a poprzez to również jego efektywność i konkurencyjność. Głównymi elementami rozstrzygającymi te kwestie są: zasoby ziemi i ich jakość (Poczta 1994).

Polska należy do krajów, wśród których rolnicze wykorzystanie gruntów jest wysokie. W 1998 roku w Polsce na cele rolnicze wykorzystywano 59% obszaru kraju (tab. 1). W Polsce w większości województw udział użytków rolnych (UR) w ogólnej powierzchni jest wysoki. W trzech województwach (lubelskim, mazowieckim i łódzkim) udział ten

wynosi prawie 70%. Są to województwa nizinne, z niskim stopniem lesistości. Na drugim biegunie znajdują się województwa, gdzie na cele rolnicze wykorzystuje się 40-50% obszaru. Województwa te obejmują znaczne obszary północno-zachodniej, zachodniej oraz południowej części kraju. Są to: lubuskie (39,7%), zachodniopomorskie (48,7%), pomorskie (49,9%), śląskie (50,4%), podkarpackie (52,6%) oraz warmińsko-mazurskie (54%). Województwa te cechują się dużym wskaźnikiem lesistości i (lub) położone są na terenach górskich i podgórskich. W pozostałych regionach rolnicze wykorzystanie powierzchni zbliżone jest do średniej krajowej.

Tabela 1
Wykorzystanie użytków rolnych według województw (1998)

Województwa	Udział UR w ogólnej powierzchni (%)	Powierzchnia UR (w tys. ha)	Powierzchnia UR na 1 mieszkańca (m ²)	Struktura użytków rolnych		UR gospodarstw indywidualnych (%)	Udział odlogów i ugorów w powierzchni GO (%)
				Grunty orne i plantacje trwałe (%)	Trwałe użytki zielone (%)		
POLSKA	59,0	18 442,7	4 769	77,9	22,1	83,5	10,5
Dolnośląskie	58,5	1 166,5	3 912	78,3	21,7	73,2	10,6
Kujawsko-pom.	64,8	1 164,2	5 544	88,2	11,8	84,6	5,1
Lubelskie	68,4	1 718,0	7 671	80,3	19,7	92,3	6,0
Lubuskie	39,7	555,4	5 432	75,0	25,0	62,0	26,4
Łódzkie	69,0	1 256,4	4 717	82,6	17,4	93,8	9,3
Małopolskie	58,3	882,5	2 744	75,0	25,0	92,5	11,5
Mazowieckie	67,3	2 394,0	4 725	76,5	23,5	95,2	9,3
Opolskie	61,8	581,6	5 338	85,4	14,6	66,5	4,2
Podkarpackie	52,6	943,7	4 447	68,4	31,6	87,7	18,8
Podlaskie	59,5	1 201,5	9 818	66,6	33,4	94,4	4,2
Pomorskie	49,9	912,1	4 173	80,1	19,9	75,2	13,8
Śląskie	50,4	619,5	1 269	75,4	24,6	79,8	21,2
Świętokrzyskie	62,7	731,9	5 518	79,8	20,2	92,8	12,7
Warm.-mazurskie	54,0	1 305,8	8 922	69,6	30,4	75,2	17,4
Wielkopolskie	63,5	1 894,8	5 654	84,1	15,9	78,7	4,3
Zachodniopom.	48,7	1 114,8	6 437	79,2	20,8	60,6	17,6

Źródło: *Rocznik Statystyczny Województw 1999*, GUS, Warszawa 1999.

Zasoby użytków rolnych w 1998 roku wynosiły w Polsce 18 442,7 tys. ha, a powierzchnia tych użytków przypadająca na 1 mieszkańca – 4 769 m². W przekroju województw zarówno w zakresie ogólnej powierzchni, jak i powierzchni na jednego mieszkańca występują znaczne różnice (tab. 1). W województwach silnie zurbanizowanych i o małym obszarze,

Na drugim
0% obsza-
oraz połu-
pomorskie
%). Woje-
enach gór-
ni zbliżo-

Udział
odłogów
i ugorów
w po-
wierzchni
GO (%)

10,5
10,6
5,1
6,0
26,4
9,3
11,5
9,3
4,2
18,8
4,2
13,8
21,2
12,7
17,4
4,3
17,6

a powierzh-
ewództw za-
nica występują
ym obszarze.

powierzchnia UR na jednego mieszkańca jest niewielka, zaś w województwach dużych i słabo zaludnionych większa. Najmniejsza powierzchnia UR na jednego mieszkańca występuje w województwie śląskim – 1 269 m² oraz w małopolskim – 2 744 m², największa natomiast w województwie podlaskim – 9 818 m² oraz warmińsko-mazurskim – 8 922 m². W pozostałych regionach powierzchnia ta kształtuje się od około 4 000 do ponad 6 000 m².

Grunty orne i plantacje wieloletnie w Polsce w 1998 roku zajmowały 14 379,3 tys. ha i stanowiły 77,9% powierzchni użytków rolnych, a trwałe użytki zielone 4 063,4 tys. ha (22,1%). Struktura użytków rolnych była zróżnicowana w układzie terytorialnym, co przedstawione jest w tabeli 1¹. Na większości terytorium Polski dominują grunty orne. Największy odsetek gruntów ornych cechuje równinne i intensywnie zagospodarowane obszary Polski środkowo-zachodniej i środkowej. W wielu województwach tego obszaru, jak kujawsko-pomorskie, łódzkie, opolskie i wielkopolskie grunty orne zajmują ponad 80% powierzchni użytków rolnych (największy 88% odsetek gruntów ornych w powierzchni użytków rolnych występuje w województwie kujawsko-pomorskim). Związane jest to z tradycyjną na tych terenach gospodarką chłopską, w której produkcja odbywa się w warunkach słabej zmienności czynnika pracy i ziemi. Natomiast łąki i pastwiska na tych terenach stanowią niewielki udział, wynoszący około 20% powierzchni użytków rolnych. Najniższy (poniżej 70%) odsetek gruntów ornych w ogólnej powierzchni posiadają województwa należące do północno- i południowo-wschodniego regionu – podlaskie (66,6%), podkarpackie (68,4%) oraz warmińsko-mazurskie (69,6%). W tych województwach występuje z kolei największy, wynoszący ponad 30% udział trwałych użytków zielonych w użytkach rolnych ogółem. W pozostałych województwach ilość gruntów ornych i trwałych użytków zielonych kształtuje się wokół średniej krajowej.

W Polsce użytki rolne położone na terenach niekorzystnych rolniczo lub będących użytkami o bardzo niskiej jakości stanowią co najmniej 34,5% obszaru UR, czyli prawie 6,5 mln ha.² Obszar gruntów nie nadający się do rolniczego wykorzystania, czyli obszar na którym nie można uzyskać pozytywnego dochodu, bezpośredniego szacuje się na 1,5 – 1,8 mln ha (Haman i Leopold 1991). Gleby bardzo słabe (VI klasa) należałoby w całości (2 200 tys. ha) wyłączyć z rolniczego użytkowania i zagospodarować na różne cele (zalesianie, osiedlowe, komunikacyjne, przemysłowe). Zasadniczym kierunkiem zagospodarowania ziem nisko urodzajnych, wycofywanych z użytkowania rolniczego powinno być zalesianie. Jednak wyłączenie z rolniczego użytkowania 2 200 tys. ha musiałoby się wiązać z szybszym odejściem dużej części zatrudnionych w rolnictwie (około 0,4 mln osób) do innych działów gospodarki, na wcześniejsze emerytury, a także ze wzrostem jawnego bez-

¹ Zróżnicowania przestrzenne użytków rolnych, ich struktura zależy od wielu czynników, z których najważniejsze to warunki przyrodnicze, zwłaszcza stosunki wodne w glebie, poziom i rozkład opadów, długość okresu wegetacyjnego, rzeźba terenu oraz przydatność gleb do określonego rodzaju produkcji. Ważną rolę w rozmieszczeniu poszczególnych form użytkowania ziemi odgrywają także specyficzne cechy danego terytorium, takie jak: struktura rynku, zasoby pracy, technika i technologia produkcji, gęstość zaludnienia.

² *Rocznik Statystyczny Rolnictwa 1998*, GUS, Warszawa 1999;

robocia. W Polsce występuje znaczne rozdrobnienie produkcji rolnej, dlatego też powyższe rozwiązanie jest mało realistyczne (Pocztą, Wysocki 1999).

Powierzchnia odłogów i ugorów powstałych na gruntach ornych w 1998 roku wynosiła 1 509,8 tys. ha (10,5% ogólnej powierzchni gruntów). Największy udział gruntów odłogowanych i ugorowanych w ogólnej powierzchni gruntów ornych – powyżej 20% – występował w województwie lubuskim i śląskim, natomiast najmniejszy – poniżej 10% – w województwach głównie należących do regionu środkowo-zachodniego i środkowo-wschodniego (wielkopolskie, kujawsko-pomorskie, lubelskie, łódzkie i mazowieckie). W latach 1996-1998 powierzchnia odłogów i ugorów uległa zmniejszeniu, zwłaszcza na gruntach sektora publicznego o około 80 tys. ha.³ Głównym kierunkiem zmniejszenia powierzchni odłogów i ugorów powinno być zalesienie. Na tereny leśne można by przeznaczyć od zaraz około 380 tys. ha. Koszty bezpośrednie tej operacji, obejmujące koszt przygotowania gleby, jej zabezpieczenia przed szkodnikami owadziemi, robocizny, transportu i materiału sadzeniowego i siewnego (bez kosztów związanych z pielęgnacją lasu) wyniosłyby około 950 milionów zł (Paszkowski, Pocztą, Wysocki 1998).

2. Zasoby pracy w rolnictwie polskim.

Zasoby pracy można scharakteryzować ilościowo i jakościowo. Definiujemy je jako liczbę osób czynnych lub potencjalnie czynnych, uwzględniając ich kwalifikacje, umiejętności zawodowe, motywację i przedsiębiorczość (Woś 1996). W Polsce występuje bardzo wysoki odsetek osób czynnych zawodowo w rolnictwie wynoszący w 1998 roku 27,4% (tab. 2). W przekroju regionalnym liczba pracujących w rolnictwie wykazuje duże zróżnicowanie. W żadnym województwie nie występuje niższy niż 10% odsetek zatrudnienia w rolnictwie. W województwach dolnośląskim, lubuskim, pomorskim, śląskim oraz zachodnio-pomorskim w rolnictwie zatrudnionych jest od 10 do 20%⁴. Na drugim biegunie znajdują się województwa, w których udział pracujących w rolnictwie w liczbie pracujących ogółem kształtuje się powyżej 40% – lubelskie (50,1%), świętokrzyskie (46,7%), podkarpackie (45,6%) oraz podlaskie (44,8%)⁵. W pozostałych województwach poziom zatrudnienia w rolnictwie zbliżony jest do średniej krajowej.

³ *Użytkowanie gruntów, powierzchnia zasiewów i pogłowie zwierząt gospodarskich w 1998 r.*, GUS, Warszawa 1998.

⁴ Niskie zatrudnienie w rolnictwie tych województw wynika z wysokiego poziomu zurbanizowania i dużego udziału w przeszłości rolnictwa uspołecznionego oraz ze stosunków własnościowych w rolnictwie.

⁵ Na tych terenach występuje słaba urbanizacja (co najwyżej pojedyncze większe ośrodki miejskie lub skupiska przemysłu) oraz dominacja w strukturze własności rolnictwa indywidualnego.

Tabela 2
Zatrudnienie w rolnictwie według województw (1998)

Województwa	Pracujący w rolnictwie (w tys.) ^{a)}	Pracujący w rolnictwie na 100 ha UR	Udział pracujących w rolnictwie w pracujących ogółem ^{b)} (%)
POLSKA	4 356,1	23,6	27,4
Dolnośląskie	167,5	14,4	15,8
Kujawsko-pomorskie	204,9	17,6	25,4
Lubelskie	510,8	29,7	50,1
Lubuskie	61,3	11,0	17,0
Łódzkie	347,3	27,6	30,6
Małopolskie	479,0	54,3	34,2
Mazowieckie	594,4	24,8	24,7
Opolskie	109,9	18,9	28,0
Podkarpackie	449,1	47,6	45,6
Podlaskie	230,3	19,2	44,8
Pomorskie	118,6	13,0	15,3
Śląskie	213,9	34,5	11,1
Świętokrzyskie	291,2	39,8	46,7
Warmińsko-mazurskie	124,9	9,6	24,2
Wielkopolskie	358,2	18,9	25,9
Zachodniopomorskie	94,8	8,5	15,2

^{a)} Stan w dniu 31 XII; dane dotyczą pełnozatrudnionych w rolnictwie, łowiectwie, leśnictwie, rybołówstwie i rybactwie;

^{b)} z leśnictwem;

Źródło: *Rocznik Statystyczny Województw 1999*, GUS, Warszawa 1999.

Na wysoki poziom zatrudnienia w rolnictwie polskim wskazuje również liczba pełnozatrudnionych w przeliczeniu na 100 ha UR. Wielkość ta uzależniona jest od form własności oraz od struktury obszarowej gospodarstw indywidualnych (Poczta, Wysocki 1999). Niskie zatrudnienie na 100 ha UR - do 10 osób pełnozatrudnionych - występuje tylko w województwach zachodniopomorskim oraz warmińsko-mazurskim. Umiarkowany poziom zatrudnienia (10 - 15 osób na 100 ha UR) posiadają województwa regionu południowo- i północno-zachodnio-lubuskiego (11 osób), pomorskiego (13 osób) i dolnośląskiego (14,4 osoby). W województwach, gdzie dominuje rozdrobnione rolnictwo indywidualne, zatrudnienie na 100 ha UR jest skrajnie wysokie - powyżej 40 osób. Są to województwa: małopolskie (54 osoby) i podkarpackie (48 osób). W pozostałych województwach zatrudnienie na 100 ha UR jest wysokie i kształtuje się od około 20 do 40 osób.

3. Zasoby i nakłady kapitałowe rolnictwie polskim.

Kapitałem w przedsiębiorstwie rolnym nazywamy wszystkie materialne składniki potencjału przedsiębiorstwa, poza ziemią. Stanowią one główną część majątku przedsiębior-

biorstwa (Woś 1996). W tabeli 3 przedstawione są dane dotyczące zasobów kapitału w rolnictwie w przekroju województw. W rolnictwie polskim wartość brutto środków trwałych w 1998 roku wynosiła 114 986,5 mln zł. Największy udział w tej wartości posiadają środki trwale zgromadzone w rolnictwie województwa mazowieckiego (14 626,8 mln zł, co stanowi 12,7% całej wartości brutto środków trwałych w rolnictwie polskim) oraz wielkopolskiego (14 163,3 mln zł – 12,3%), natomiast najmniejszy w województwie lubuskim (2 475,3 mln zł – 2,2% ogółu), opolskim (4 053,9 mln zł – 3,5%), świętokrzyskim (4 557,0 mln zł – 4,0%), śląskim (4 856,4 mln zł – 4,2%) oraz pomorskim (5 604,6 mln zł – 4,9%). W pozostałych województwach wartość środków trwałych w rolnictwie kształtuje się od około 6 000 mln zł w województwie małopolskim do ponad 10 000 mln zł w województwie lubelskim. Kolejnym wskaźnikiem obrazującym stan wyposażenia rolnictwa jest wartość brutto środków trwałych w przeliczeniu na 100 ha UR. W rolnictwie polskim wynosi ona 623,5 tys. zł. Najlepiej wyposażone w środki trwale jest rolnictwo województwa śląskiego (783,9 tys. zł), wielkopolskiego (747,54 tys. zł) oraz opolskiego (697,0 tys. zł). Dobrze wyposażone w środki trwale jest rolnictwo w województwach małopolskim (658,3 tys. zł) oraz łódzkim (669,4 tys. zł). Najniższy poziom środków trwałych występuje w województwach podlaskim, warmińsko-mazurskim, zachodniopomorskim oraz lubuskim.

Udział rolnictwa w wartości środków trwałych ogółem przedstawia znaczenie rolnictwa jako działu gospodarki w gospodarce województwa jako całości (tab. 3). Udział ten jest wysoki w województwach typowo rolniczych. Przy średnim udziale w kraju wynoszącym 9,2%, ponad 15% stanowi on w województwach podlaskim (18,6%), warmińsko-mazurskim (17,5%) i lubelskim (16,9%). Najmniejszy udział rolnictwa w wartości brutto środków trwałych ogółem występuje w województwie śląskim – 3%, który jest regionem przemysłowym, silnie zurbanizowanym.

Nakłady inwestycyjne, inaczej nakłady finansowe lub rzeczowe, których celem jest powstanie nowych środków trwałych lub ulepszenie już istniejących obiektów majątku trwałego w 1998 roku w rolnictwie polskim wyniosły 2 309,2 mln zł (tab. 4). Pomiedzy województwami występowały znaczne dysproporcje w zakresie poniesionych nakładów inwestycyjnych. Najwięcej inwestowano w rolnictwie województwa mazowieckiego (328,0 mln zł – 14,2% wszystkich nakładów inwestycyjnych w rolnictwie) oraz wielkopolskiego (324,5 mln zł – 14,1%). Najniższe nakłady rozwojowe ponoszone były w rolnictwie województwa lubuskiego (54,0 mln zł – 2,3%), podkarpackiego (65,5 mln zł – 2,8%) i świętokrzyskiego (69,2 mln zł – 3,0%). W pozostałych województwach nakłady inwestycyjne w rolnictwie kształtowały się od około 80 do 200 mln zł. W ostatnich latach rolnictwo jest sektorem, którego udział w ogólnych nakładach inwestycyjnych w całej gospodarce jest niewysoki⁶.

⁶ Produkt Krajowy Brutto według województw w 1998 roku, US w Katowicach, Katowice 2000.

Tabela 3
Wartość brutto środków trwałych w rolnictwie polskim w 1998 roku

Województwa	Wartość brutto środków trwałych w mln zł	Udział województw w wartości brutto środków trwałych w rolnictwie (%)	Udział rolnictwa w ogólnej wartości brutto środków trwałych (%)
POLSKA	114 986,5	100,0	9,2
Dolnośląskie	6 851,6	6,0	7,5
Kujawsko-pomorskie	7 126,7	6,2	12,8
Lubelskie	10 490,3	9,1	16,9
Lubuskie	2 475,3	2,2	8,6
Łódzkie	8 410,8	7,3	11,0
Małopolskie	5 809,7	5,1	5,9
Mazowieckie	14 626,8	12,7	6,2
Opolskie	4 053,9	3,5	10,1
Podkarpackie	5 988,3	5,2	11,5
Podlaskie	6 648,9	5,8	18,6
Pomorskie	5 604,6	4,9	8,4
Śląskie	4 856,4	4,2	3,0
Świętokrzyskie	4 557,0	4,0	12,3
Warmińsko-mazurskie	7 212,4	6,3	17,5
Wielkopolskie	14 163,3	12,3	13,7
Zachodniopomorskie	6 110,7	5,3	10,6

Źródło: Obliczenia własne na podstawie *Produkt Krajowy Brutto według województw w 1998*, Urząd Statystyczny w Katowicach, Katowice 2000.

Największy udział rolnictwa w nakładach inwestycyjnych poniesionych w całej gospodarce narodowej występował w województwach podlaskim, lubelskim i warmińsko-mazurskim (około 5,5% przy średniej krajowej wynoszącej 2,0%). Z kolei najniższy w województwach uprzemysłowionych, zurbanizowanych – śląskim, mazowieckim i małopolskim (około 1%).

Kolejnym wskaźnikiem charakteryzującym poniesione nakłady inwestycyjne w rolnictwie jest ich wielkość na 1 ha użytków rolnych. Najwyższy był on w województwach wielkopolskim, dolnośląskim i śląskim (około 170 zł). Powyżej średniej krajowej, wynoszącej 125 zł na 1 ha użytków rolnych, inwestowano również w rolnictwie województw – opolskiego, kujawsko-pomorskiego, mazowieckiego, łódzkiego i pomorskiego. W pozostałych regionach inwestycje na 1 ha wynosiły od 69 zł w województwie podkarpackim do 121 zł w województwie podlaskim. Natomiast nakłady inwestycyjne na 1 za-

trudnionego w rolnictwie najwyższe były w województwie zachodniopomorskim, dolnośląskim i pomorskim, gdzie wartości te przewyższały ponad 2-krotnie średnią krajową wynoszącą 530 zł na 1 zatrudnionego. Wynika to głównie z niskiego zatrudnienia w rolnictwie tych województw. Najmniejsza wartość nakładów inwestycyjnych na 1 zatrudnionego występowała natomiast w województwach podkarpackim, małopolskim, świętokrzyskim i lubelskim (od 145 zł do 338 zł). W pozostałych regionach wielkość ta kształtowała się od 479 zł w rolnictwie województwa śląskiego do 911 zł na 1 zatrudnionego w województwie warmińsko-mazurskim.

Tabela 4
Nakłady inwestycyjne w rolnictwie polskim według województw w 1998.

Województwa	Nakłady inwestycyjne w rolnictwie w mln zł	Udział województw w nakładach inwestycyjnych (%)	Udział rolnictwa w ogólnych nakładach inwestycyjnych (%)	Nakłady inwestycyjne na 1 ha użytków rolnych w zł	Nakłady inwestycyjne na 1 zatrudnionego w zł
POLSKA	2 309,2	100,0	2,0	125	530
Dolnośląskie	195,8	8,5	2,1	167	1 168
Kujawsko-pomorskie	163,4	7,1	3,8	140	797
Lubelskie	173,0	7,5	4,7	100	338
Lubuskie	54,0	2,3	2,0	97	880
Łódzkie	168,6	7,3	3,1	134	485
Małopolskie	84,1	3,6	1,1	95	175
Mazowieckie	328,0	14,2	1,1	137	551
Opolskie	85,9	3,7	3,1	147	781
Podkarpackie	65,5	2,8	1,4	69	145
Podlaskie	146,5	6,3	6,3	121	636
Pomorskie	119,5	5,2	2,0	131	1 007
Śląskie	102,6	4,4	0,7	165	479
Świętokrzyskie	69,2	3,0	2,4	94	237
Warm.-mazurskie	113,9	4,9	4,5	87	911
Wielkopolskie	324,5	14,1	3,3	171	905
Zachodniopomorskie	114,6	5,0	2,6	102	1 208

Źródło: *Produkt Krajowy Brutto według województw w 1998 roku*, UŚ w Katowicach, Katowice 2000.

Zużycie pośrednie, czyli wartość wyrobów i usług zużytych jako nakłady w procesie produkcji (materiałów, surowców, paliw i energii, usług obcych i innych kosztów) w rolnictwie polskim w ujęciu regionalnym przedstawione jest w tabeli 5. Nakłady poniesione w 1998 roku w rolnictwie wynosiły 40 696,8 mln zł. Najwyższy udział w tych nakładach posiadało rolnictwo województwa wielkopolskiego i mazowieckiego (razem powyżej

24% całości nakładów zużytych w rolnictwie), natomiast najniższy, poniżej 5%-owy udział występował w województwie lubuskim, świętokrzyskim, śląskim, opolskim i podkarpackim.

Ważną wielkością jest wartość zużycia pośredniego na 1 ha użytków rolnych. Najwyższym wskaźnikiem, około 3 000 zł na 1 ha charakteryzowało się rolnictwo województwa opolskiego, kujawsko-pomorskiego i wielkopolskiego. Na drugim biegunie znalazły się województwa podlaskie, lubelskie, świętokrzyskie, warmińsko-mazurskie, mazowieckie i dolnośląskie, gdzie wartość nakładów w rolnictwie wynosiła poniżej 2 000 zł na 1 ha użytków rolnych. W pozostałych regionach wartość ta kształtowała się wokół średniej krajowej wynoszącej 2 200 zł/ha. Kolejnym wskaźnikiem jest wartość zużycia pośredniego na 1 zatrudnionego w rolnictwie polskim, która wynosiła w 1998 roku 9 342 zł. W województwie zachodniopomorskim wartość ta wynosiła prawie 25 000 zł na 1 zatrudnionego (główną przyczyną jest niski odsetek pracujących w rolnictwie). W województwach warmińsko-mazurskim, lubuskim, pomorskim, opolskim, kujawsko-pomorskim i wielkopolskim wartość ta kształtowała się powyżej 15 000 zł. Na drugim biegunie znajdują się województwa, gdzie wartość ta wynosi poniżej 5 000 zł na 1 zatrudnionego, są to małopolskie, podkarpackie i świętokrzyskie, charakteryzujące się złą strukturą agrarną.

Tabela 5

Zużycie pośrednie w rolnictwie polskim według województw w 1998.

Województwa	Zużycie pośrednie w rolnictwie w mln zł	Udział województw w zużyciu pośrednim (%)	Zużycie pośrednie na 1 ha użytków rolnych w zł	Zużycie pośrednie na 1 zatrudnionego w zł
POLSKA	40 696,8	100,0	2 206	9 342
Dolnośląskie	2 329,8	5,7	1 997	13 909
Kujawsko-pomorskie	3 380,2	8,3	2 903	16 496
Lubelskie	3 159,8	7,8	1 839	6 185
Lubuskie	1 113,3	2,7	2 004	18 161
Łódzkie	2 945,0	7,2	2 344	8 479
Małopolskie	2 037,0	5,0	2 308	4 252
Mazowieckie	4 616,9	11,3	1 928	7 767
Opolskie	1 837,7	4,5	3 159	16 721
Podkarpackie	1 925,3	4,7	2 040	4 287
Podlaskie	2 175,3	5,3	1 810	9 445
Pomorskie	2 080,0	5,1	2 280	17 537
Śląskie	1 501,0	3,7	2 422	7 017
Świętokrzyskie	1 371,7	3,4	1 874	4 710
Warmińsko-mazurskie	2 454,5	6,0	1 879	19 651
Wielkopolskie	5 430,5	13,3	2 866	15 160
Zachodniopomorskie	2 358,3	5,8	2 115	24 876

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z Urzędu Statystycznego w Katowicach, Katowice 2000.

4. Relacje między czynnikami produkcji w rolnictwie polskim

Relacje między czynnikami produkcji są istotne, ponieważ z jednej strony w znacznej mierze rzutują one na ich efektywność, z drugiej zaś wskazują na jeden z niezbędnych obszarów dostosowań w rolnictwie polskim do wymogów Unii Europejskiej. W tabeli 6 przedstawione są podstawowe relacje między czynnikami produkcji w rolnictwie polskim w układzie regionalnym. Powierzchnia użytków rolnych na 1 zatrudnionego w rolnictwie polskim wynosiła w 1998 roku 4,2 ha, natomiast wartość kapitału ponad 26 000 zł. Najwyższą powierzchnię użytków rolnych posiadają zatrudnieni w rolnictwie województwa zachodniopomorskiego oraz warmińsko-mazurskiego (ponad 10 ha). Również w tych województwach odnotowano najwyższą wartość kapitału na 1 pracującego, która wyniosła odpowiednio 64 000 i 58 000 zł. Wysoką powierzchnię użytków rolnych (7-9 ha) i wysoką wartość kapitału (ponad 40 000 zł) posiadają zatrudnieni w rolnictwie województwa pomorskiego, dolnośląskiego i lubuskiego. Kolejną grupę województw tworzą regiony, gdzie zarówno wielkość użytków rolnych, jak i wartość kapitału jest niska (2-3 ha i 12 000-22 000 zł). Są to województwa małopolskie, podkarpackie, świętokrzyskie, śląskie i lubelskie. W pozostałych regionach wielkości te kształtują się od 3,6 ha ziemi i 24 217 zł kapitału na 1 zatrudnionego w województwie łódzkim do 5,7 ha i 35 000 zł w województwie kujawsko-pomorskim.

Tabela 6
Relacje między czynnikami produkcji w rolnictwie polskim w 1998 roku

Województwa	Powierzchnia użytków rolnych na 1 zatrudnio- nego w ha	Wartość kapitału na 1 zatrudnio- nego w zł	Wartość kapitału na 1 ha użytków rolnych w zł
POLSKA	4,2	26 396	6 234
Dolnośląskie	7,0	40 905	5 873
Kujawsko-pomorskie	5,7	34 781	6 121
Lubelskie	3,4	20 537	6 106
Lubuskie	9,1	40 380	4 456
Łódzkie	3,6	24 217	6 694
Małopolskie	1,8	12 128	6 583
Mazowieckie	4,0	24 607	6 109
Opolskie	5,3	36 887	6 970
Podkarpackie	2,1	13 334	6 345
Podlaskie	5,2	28 870	5 533
Pomorskie	7,7	47 256	6 144
Śląskie	2,9	22 704	7 839
Świętokrzyskie	2,5	15 649	6 226
Warmińsko-mazurskie	10,5	57 745	5 523
Wielkopolskie	5,3	39 540	7 474
Zachodniopomorskie	11,8	64 458	5 481

Źródło: Obliczenia własne na podstawie – *Rocznik Statystyczny Województw 1999*, GUS, Warszawa 1999;
Produkt Krajowy Brutto według województw w 1998, Urząd Statystyczny w Katowicach, Katowice 2000.

im

znacznej
h obszar
tabeli
olskim w
wie pol-
jwyższą
chodnio-
dztwoch
owiednio
ość kapi-
o, dolno-
wielkość
to woje-
ałych re-
dnionego
im.

ku

kapitału
użytków
h w zł

234
373
121
106
456
594
583
109
970
345
533
144
839
226
523
474
481

wa 1999;
wice 2000.

W przypadku relacji kapitał-ziemia trudno jest jednoznacznie określić, czy wysoka wartość kapitału na 1 ha użytków rolnych jest korzystna, czy nie. W Polsce wysokość tego wskaźnika wynosiła 6 234 zł. Najwyższą wartość kapitału na 1 ha użytków rolnych (ponad 7 000 zł) występowała w województwie śląskim i wielkopolskim. W województwie śląskim relacja ta jest niekorzystna, ponieważ wielkość użytków rolnych oraz wartość kapitału na 1 zatrudnionego jest niska, a wysoka wartość kapitału na 1 ha użytków rolnych, co świadczy o kapitałochłonności produkcji rolnej. Podobnie sytuacja wygląda w województwie lubelskim, małopolskim, podkarpackim oraz świętokrzyskim, gdzie dwie pierwsze relacje: ziemia-praca i kapitał-praca są niekorzystne, a na 1 ha użytków rolnych przypada ponad 6 000 zł kapitału. Natomiast w województwie wielkopolskim, relacja kapitał-ziemia nie jest niekorzystna, ponieważ w regionie tym 1 zatrudniony posiada do dyspozycji zarówno dużo ziemi, jak i kapitału. Podobna sytuacja występuje w województwie kujawsko-pomorskim, opolskim i pomorskim, gdzie rolnictwo charakteryzuje się dobrym uzbrojeniem oraz wysoką wartością kapitału na 1 ha ziemi.

Warunkiem poprawy relacji między czynnikami produkcji jest zmniejszenie liczby zatrudnionych co bezpośrednio powinno wpłynąć na poprawę relacji praca-ziemia i praca-kapitał. Zracjonalizowanie relacji między czynnikami produkcji wywarłoby wpływ na ogólną poprawę efektywności wytwarzania oraz na wzrost produktywności pracy i kapitału.

4. Podsumowanie

Przedstawiona w niniejszym artykule regionalna analiza zasobów czynników produkcji i relacji między nimi wskazuje na duże zróżnicowanie regionalne w tym zakresie. Zróżnicowanie regionalne spowodowane jest wieloma czynnikami i uwarunkowaniami przyrodniczymi, demograficznymi, ekonomicznymi i innymi. Główną przyczyną tego zróżnicowania jest wysokie zatrudnienie w rolnictwie. Problem siły roboczej jest najważniejszym i najtrudniejszym zagadnieniem na drodze dopasowywania się polskiego rolnictwa do rolnictwa krajów UE. W rolnictwie polskim zdecydowana większość użytków rolnych znajduje się we władaniu gospodarstw małych i średnich, z tego względu przesuwalność siły roboczej w rolnictwie jest bardzo ograniczona. W celu przezwyciężenia tego problemu konieczne są w rolnictwie procesy koncentracji, czyli między innymi wzrost obszaru gospodarstw rolnych, który stworzy możliwość racjonalizacji wykorzystania siły roboczej. Głównym warunkiem poprawy relacji między czynnikami jest zmniejszenie liczby zatrudnionych, co bezpośrednio powinno wpłynąć na poprawę relacji ziemia-praca i kapitał-praca. Zracjonalizowanie relacji między czynnikami produkcji wywarłoby wpływ na ogólną poprawę efektywności wytwarzania oraz na wzrost produktywności pracy i kapitału. Bez poprawy relacji między czynnikami produkcji ulegać pogorszeniu będzie zróżnicowanie międzyregionalne. Słabe ekonomicznie regiony stwarzają wiele problemów ekonomicznych, społecznych i politycznych. Aby zmniejszyć różnice regionalne należy przeprowadzić głębokie przemiany strukturalne, czyli doprowadzić do wzrostu siły ekonomicznej gospodarstw, poprawy sytuacji dochodowej ludności rolniczej i możliwości realizacji aku-

mulacji. Aby zmniejszyć te różnice należy także w ramach polityki społeczno-gospodarczej dostosować środki i metody ich realizacji do zróżnicowania międzyregionalnego, czyli prowadzić politykę regionalną. Kraje UE już od wielu lat realizują koncepcję rozwoju regionalnego. Dostosowanie się naszego kraju również pod tym względem stanowi jeden z warunków przyjęcia nas do tej Wspólnoty (Rudnicki 1997).

Streszczenie

W artykule przeprowadzono analizę zróżnicowania przestrzennego polskiego rolnictwa. Przedstawiono zasoby czynników produkcji (pracy, ziemi i kapitału) w regionalnym rolnictwie oraz udział poszczególnych województw w tworzeniu produktu krajowego brutto oraz wartości dodanej brutto w rolnictwie

Polskie rolnictwo charakteryzuje się zróżnicowaniem regionalnym pod względem społecznym i ekonomicznym. Powoduje je wiele czynników i uwarunkowań: przyrodniczych, demograficznych, ekonomicznych i innych. W warunkach gospodarki rynkowej coraz silniej oddziałują na to zróżnicowanie mechanizmy rynkowe. W sytuacji niedostatku kapitału i ostrej konkurencji rynkowej największe szanse na przyciągnięcie kapitału mają obszary o najlepiej rozwiniętej infrastrukturze technicznej i ekonomicznej oraz wysoko wykwalifikowanej i relatywnie taniej sile roboczej. Natomiast obszary słabe ekonomicznie takich szans nie mają lub są one bardzo małe. Następuje podział na regiony dynamicznie rozwijające się i opóźnione w rozwoju. Aby zmniejszyć różnice regionalne należy prowadzić politykę regionalną, czyli dostosowywać cele oraz środki i metody ich realizacji do zróżnicowania międzyregionalnego. Kraje UE już od wielu lat realizują koncepcję rozwoju regionalnego. Dostosowanie się naszego kraju również pod tym względem stanowi jeden z warunków przyjęcia nas do tej Wspólnoty.

Summary

Resources of production factors in polish agriculture – regional analysis

The article analyses the spatial diversification of Polish agriculture. It presents production (labour, area and capital) resources in regional agriculture and the contribution of particular districts to gross domestic product as well as the gross value added in the agriculture.

Polish agriculture is diversified regionally in social and economic terms. It results from natural, demographic and economic factors and others. Under market economy, these are market mechanisms that have a greater impact on it. In case of lack of capital and strong competition on the market the regions, with well developed infrastructure both technically and economically, having well trained and relatively cheap labour force, hold the biggest

chances to attract capital. Whereas, poor and underdeveloped regions have no such chances or if any, they are very small. Consequently, there has been a division into regions that develop dynamically, and the ones that stay behind. To minimise regional differences, the regional policy should be launched. The EU countries have been implementing the concept of regional development for many years. Such adjusting of our country in this respect, is one of the conditions to fulfil in order to become a member of the EU.

Literatura

1. Haman J., Leopold A. (1991) *Rola nauk rolniczych a wyzwania cywilizacyjne XXI wieku*. W: Polska na drodze do nowoczesnej cywilizacji. Komitet Prognoz Polska w XXI wieku, PAN, Warszawa.
2. Paszkowski S., Pocztą W., Wysocki F. (1998) *Sytuacja strukturalna i produkcyjna rolnictwa polskiego na tle rolnictwa UE (diagnoza, próba prognozy, kierunki i priorytety polityki rolnej)*. W: Identyfikacja priorytetów w modernizacji sektora rolno-spożywczego w Polsce, FAPA, Warszawa.
3. Pocztą W. (1994) *Rolnictwo polskie a rolnictwo EWG (studium komparatywne)*. Roczniki AR w Poznaniu, Rozprawy naukowe, zeszyt nr 247.
4. Pocztą W., Wysocki F., (1999) *Rolnictwo polskie w przededniu integracji z Unią Europejską*. Rządowe Centrum Studiów Strategicznych, Studia Regionalne, zeszyt nr 24, Poznań 1999.
5. *Produkt Krajowy Brutto i Dochody Ludności według województw w 1992 roku, Część I, Metodologia i wyniki badania*, GUS Warszawa 1994.
6. *Produkt Krajowy Brutto według województw w 1998 roku*, US w Katowicach, Katowice 2000.
7. *Rocznik Statystyczny Rolnictwa 1998*, GUS, Warszawa 1999.
8. Rudnicki H. (1997) *Regionalne aspekty rozwoju gospodarki żywnościowej*. W: Zalewa J. (red.), *Gospodarka żywnościowa w warunkach przemian rynowych*, Prace naukowe instytutu zarządzania i marketingu UMCS. Wyd. UMCS, Lublin.
9. Słodowa-Helpa M. (1998) *Wież i rolnictwo w regionalnych i lokalnych strategiach rozwoju*. W: *Wież i rolnictwo w procesie integracji Polski z Unią Europejską. Przyjmowanie zachodnioeuropejskich dróg rozwoju, utrzymywanie własnej tożsamości czy poszukiwanie innych rozwiązań*, Red. naukowa Kośmicki E., Januszek H., Janik W. Akademia Rolnicza w Poznaniu, FAPA, Poznań.
10. *Użytkowanie gruntów, powierzchnia zasiewów i pogłowie zwierząt gospodarskich w 1998 r.*, GUS, Warszawa 1998.
11. Woś A. (1996): *Agrobiznes – Mikroekonomika*, Tom II. Wyd. Key Text, Warszawa.
12. Wysocka E., Koziński J. (1998) *Strategia rozwoju województw i gmin*, Teoria i praktyka. Zachodnie Centrum Organizacji, Warszawa, Zielona Góra.

ZBIGNIEW GOŁAŚ

PIOTR CHAŁUPKA

Struktura, dynamika i efektywność technik wytwarzania w gospodarstwach indywidualnych

Celem niniejszej pracy jest empiryczna weryfikacja hipotezy badawczej zakładającej, że stan i efektywność procesów rozwojowych polskiego rolnictwa zdeterminowane są w głównej mierze przez relacje między triadą czynników produkcji tj. ziemią, pracą i kapitałem. Jak wskazują historyczne doświadczenia krajów rozwiniętych sukces w obszarze sprawnościowym procesów rozwojowych rolnictwa ma swoje źródła nie tylko we wzroście wolumenu zaangażowanych czynników, ale wynika również w porównywalnym stopniu z jego struktury. Każdy racjonalny system gospodarczy poprzez akty decyzyjne w obszarze struktury czynników wytwórczych nieustannie weryfikuje relację między efektami i nakładami oraz, przy zaspokojeniu potrzeb społecznych co do ilości i jakości produkcji oraz przy wycenie nakładów zgodnie z ogólnymi preferencjami, zmierza do zmniejszania łącznych nakładów na jednostkę wytworzonej produkcji. W tym kontekście można stwierdzić, że racjonalność rolnictwa jako podsystemu gospodarki jest w dużej mierze odzwierciedlona przez efektywność stosowanych technik wytwórczych.

W artykule przedstawiono wyniki badań empirycznych nad kierunkami rozwoju technik wytwarzania w gospodarstwach indywidualnych oraz ekonomiczną ich ocenę według wydajności pracy, produktywności ziemi, produktywności środków rzeczowych i stopy nakładochłonności ogółu nakładów. Do określenia struktury analizowanego zjawiska wykorzystano metody statystycznej analizy wielowymiarowej.

Przeprowadzone badania¹ mają charakter przekrojowo-dynamiczny i zostały przeprowadzone na podstawie stałej zbiorowości 115 gospodarstw indywidualnych makroregionu środkowo-zachodniego objętych systemem rachunkowości rolnej IERiGŻ w 1990 i 1996 roku.

Założenia metodyczne

W badaniach ekonomiczno-rolniczych stosuje się na ogół dwa ogólne kryteria będące podstawą do ustalenia charakteru stosowanych technik wytwórczych (W. Józwiak 1998, J. Rajtar, 1983, A. Woś 1996). Pierwsze z nich, określające poziom relacji między czynni-

¹ Prezentowane w artykule wyniki stanowią fragment szerszych badań, dotyczących rozwoju struktur techniczno-ekonomicznych rolnictwa w układzie struktury obszarowej, kierunków produkcji oraz w układzie jednostek przestrzennych. Badaniami tymi objęto łącznie stałą grupę 559 gospodarstw z całego kraju, które w 1990 i 1996

kami produkcji a efektami wynikającymi z ich zastosowania, prowadzi do oceny wydajności czynników produkcji (zasobów, nakładów), odzwierciedla zatem efektywnościową stronę procesów wytwarzania. Drugie natomiast, poprzez konstrukcję różnorodnych wskaźników określających poziom relacji między poszczególnymi czynnikami produkcji (zasobami, nakładami), prowadzi do ustalenia charakteru techniki od strony jej intensywności (siły zespolenia czynników wytwórczych) i składu rzeczowego.

1. Metoda dynamiczno-przekrojowej klasyfikacji technik wytwarzania

Przegląd literatury ekonomiczno-rolniczej wskazuje, że w rozpoznawaniu charakteru techniki wytwórczej zdecydowanie dominuje podejście metodyczne polegające na arbitralnej (subiektywnej) interpretacji wyznaczonych, na zasadzie odpowiednich ilorazów lub z parametrów funkcji produkcji, współczynników techniczno-ekonomicznych (D. Niezgoda 1986, Z. Kowalski 1992, S. Kowalczyk 1991, Z. Kozioł 1985, J. Rajtar 1983, S. Stańko 1987, J. Zalewa 1970). Ich przydatność w rozpoznaniu struktury rodzajowej technik wytwarzania jest jednak mocno ograniczona, a przyczyn tego stanu rzeczy należy upatrywać z jednej strony w braku funkcjonowania powszechnie przyjmowanych jednostek wzorcowych o ustalonych wartościach granicznych cech charakteryzujących badane zjawisko, z drugiej zaś istotne bariery stwarzają tutaj formalno-statystyczne wymogi związane z budową mniej lub bardziej wyrafinowanych modeli funkcji produkcji dotyczące skali dezagregacji czynników produkcji.

W niniejszej pracy do rozpoznania struktury i kierunków ewolucji wachlarza technik wytwórczych gospodarstw rolnych makroregionu środkowo-zachodniego wykorzystano metodę analizy skupień zaliczaną do obszernego działu statystyki określanego mianem statystycznej analizy wielowymiarowej. W badaniu zjawisk opisywanych przez wiele cech metody te sugerują (E. Nowak 1985, 1990, F. Wysocki 1996) następującą sekwencję postępowania:

1. określenie celu rozpoznania,
2. wybór cech opisujących rozpoznawane zjawisko i tworzących tzw. macierz informacji,
3. wybór i zastosowanie procedury normalizacji przyjętych cech,
4. przypisanie wag badanym jednostkom lub cechom,
5. wybór miary odległości (podobieństwa) i określenie odległości (podobieństwa) między parami rozpatrywanych jednostek wielocechowych,
6. wyznaczenie podziału zbiorowości na grupy przy zastosowaniu wybranej metody grupowania,
7. formalna i merytoryczna identyfikacja wyodrębnionych grup.

Przy wyborze cech opisujących technikę wytwarzania kierowano się ogólnymi przesłankami wynikającymi z literatury przedmiotu (W. Józwiak 1998, J. Rajtar 1983,

A. Woś 1996) oraz doświadczeniem z własnych badań (Z. Gołaś 1994, 2000). W konsekwencji przyjęto następujący zestaw cech typologicznych²:

a) cechy określające strukturę nakładu globalnego:

- x_1 - umowny nakład ziemi (%)³,
- x_2 - umowny nakład pracy żywej (%)⁴,
- x_3 - nakłady własne tj. obrót wewnętrzny (%),
- x_4 - nakłady środków obrotowych z zakupu (%),
- x_5 - nakłady środków trwałych tj. amortyzacja (%),

b) cechy określające intensywność techniki⁵:

- x_6 - uzbrojenie pracy żywej w ziemię (ha UR/l pełnozatrudnionego),
- x_7 - zagospodarowanie ziemi środkami trwałymi (tys. zł/ha UR),
- x_8 - uzbrojenie pracy żywej w środki trwałe (tys. zł/l pełnozatrudnionego),
- x_9 - zagospodarowanie ziemi środkami obrotowymi (tys. zł/ha UR),
- x_{10} - uzbrojenie pracy żywej w środki obrotowe (tys. zł/l pełnozatrudnionego),
- x_{11} - elastyczność techniki (relacja środków obrotowych do środków trwałych w zł/zł).

W celu doprowadzenia różnoimiennych cech do wzajemnej porównywalności, oszacowane dla stałej zbiorowości 115 gospodarstw rolnych prowadzących rachunkowość w roku 1990 i 1996, parametry opisowe techniki wytwórczej poddano normalizacji, stosując rachunek standaryzacyjny według następującej formuły:

$$z_{ik} = \frac{x_{ik} - x_k}{s_k}, \quad (i=1.....N, \quad k=1.....K)$$

gdzie:

$$x_k = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N x_{ik}, \quad s_k = \frac{1}{N} \left[\sum_{i=1}^N (x_{ik} - x_k)^2 \right]^{1/2},$$

przy czym:

x_{ik} - wartość k-tej cechy w i-tym gospodarstwie,

z_{ik} - zestandaryzowane wartości k-tej cechy w i-tym gospodarstwie,

² Wszystkie uwzględnione w badaniu cechy typologiczne, których konstrukcja wymagała zastosowania kryteriów wartościowych oszacowano w cenach stałych z 1996 roku.

³ Umowny nakład ziemi obliczono, stosując metodę czynszu dzierżawnego, przyjmując za Z. Zawadzkim (1991) przelicznik równowartości 6,5 dt żyta za 1 ha przelezeniowy według cen z 1996 roku.

⁴ Umowny nakład pracy obliczono według stawki godzinowej stosowanej przez IERiGŻ (S. Skarżyńska, J. Sadowska 1997), która dla roku 1996 wynosiła 3,87 zł/rbg.

⁵ W konstrukcji poszczególnych miar intensywności techniki brano pod uwagę średnio roczne stany środków rzeczowych, a w przypadku czynnika osobowego tzw. pełnozatrudnioną jednostkę siły roboczej skwantyfikowaną na podstawie relacji między rocznym normatywem w wysokości 2200 rbg a rocznym poziomem nakładów pracy wydatkowanych w produkcji rolniczej przez wszystkich członków gospodarstwa rodzinnego.

x_k - średnia wartość k -tej cechy w badanej zbiorowości gospodarstw,

S_k - odchylenie standardowe k -tej cechy w badanej zbiorowości gospodarstw.

Do określenia odległości między badanymi gospodarstwami wykorzystano jedną z najczęściej stosowanych miar (T. Grabiński, S. Wydymus, A. Zeliaś 1989) tj. metrykę euklidesową opierającą się na bezwzględnych różnicach wartości standaryzowanych cech diagnostycznych:

$$d_{ij} = \left[\sum_{k=1}^K (z_{ik} - z_{jk})^2 \right]^{1/2},$$

Obliczone w powyższy sposób wartości d_{ij} tworzą symetryczną macierz kwadratową i stanowią podstawę do zastosowania konkretnej metody grupowania. W pracy zastosowano metodę eliminacji wektorów (S. Chomątowski, A. Sokołowski 1978), w której wyniki podziałów końcowych tj. liczba wyodrębnionych grup i ich skład uzależniona jest od przyjętych założeń dotyczących wartości progowej odległości (podobieństwa) pomiędzy jednostkami. W praktyce założenia te przyjmowane są arbitralnie lub też przy zastosowaniu metod optymalizujących podziały wynikowe, które w największym stopniu spełniają postulaty jednorodności wewnątrzgrupowej i zmienności międzygrupowej. W klasyfikacji technik wytwarzania wykorzystano koncepcję podziałów wynikowych zaproponowaną przez F. Wysockiego (1996). Jej istota polega na obliczeniu dla zadanego przedziału wartości progowych d_s ($s = 1, 2, \dots, S$) oraz K cech wartości wskaźników:

$$F_k(d_s) = (N - G - 1) s_{k(O)}^2 / (N - 1) s_{k(w)}^2$$

gdzie:

$s_{k(O)}^2$ - jest wariancją ogólną k -tej cechy ($k = 1, \dots, K$),

$s_{k(w)}^2$ - jest wariancją wewnątrzgrupową w g -tej grupie ($g = 1, \dots, G$), obliczoną względem k -tej cechy.

Obliczone według powyższego wzoru wartości wskaźników $F_k(d_s)$ informują o jakości grupowania ze względu na poszczególne cechy. W celu wyznaczenia klasyfikacji wynikowej wskaźniki te zestawia się w $(S \times K)$ wymiarową macierz, na podstawie której oblicza się sumę elementów:

$$F(d_s) = \sum_{k=1}^K F_{sk}, \quad (s = 1, 2, \dots, S)$$

a następnie wyznacza się $F(d_s) = \max \{F(d_1), F(d_2), \dots, F(d_s)\}$. Za wybraną wartość progową implikującą "optymalny" skład i podział na grupy przyjmuje się $d^* = d_S$.

Ostatnim etapem zastosowanej metody jest identyfikacja formalna i merytoryczna uzyskanych wyników. Identyfikacja formalna polega na przypisaniu wyodrębnionym grupom adekwatnego nazewnictwa, którego źródłem są najsilniej wyróżniające się cechy analizowanego zjawiska. Do tego celu zastosowano procedurę normalizacji cech dla każdej z wyodrębnionych grup według formuły (F. Wysocki 1996):

$$z_{gk} = \frac{X_{gk} - X_k}{\sqrt{S_{k(w)}^2}}, \quad (g = 1, \dots, G; k = 1, \dots, K)$$

gdzie:

z_{gk} - znormalizowana wartość k-tej cechy dla g-tej grupy,

X_{gk} - średnia k-tej cechy w g-tej grupie,

X_k - średnia wartość k-tej cechy w całej badanej zbiorowości,

$S_{k(w)}^2$ - średnia ważona wariancja wewnątrzgrupowa k-tej cechy.

Uzyskane w ten sposób wartości unormowane z_{gk} umożliwiają przypisanie rangi poszczególnym cechom w każdej z wyodrębnionych grup i prowadzą do jednoznacznego określenia charakteru analizowanego zjawiska na zastosowanej skali wartości. Do określenia charakteru techniki wytwórczej przyjęto następującą 7-stopniową skalę:

1. $z_{gk} \in <3, +\infty)$ – daną cechę wyróżniamy na pierwszym miejscu i oznaczamy “+ + +”,
2. $z_{gk} \in <2, 3)$ – daną cechę wyróżniamy na drugim miejscu i oznaczamy “+ +”,
3. $z_{gk} \in <1, 2)$ – daną cechę wyróżniamy na trzecim miejscu i oznaczamy “+”,
4. $z_{gk} \in <-1, 1)$ – daną cechę nie wyróżniamy i oznaczamy “~”,
5. $z_{gk} \in (-1, -2)$ – daną cechę wyróżniamy na trzecim miejscu i oznaczamy “- -”,
6. $z_{gk} \in <-2, -3)$ – daną cechę wyróżniamy na drugim miejscu i oznaczamy “- - -”,
7. $z_{gk} \in <-3, -\infty)$ – daną cechę wyróżniamy na pierwszym miejscu i oznaczamy “- - - -”.

Zastosowana skala wartościowania cech przybierająca zarówno wartości dodatnie jak i ujemne ma swoje uzasadnienie wynikające ze specyfiki analizowanego zjawiska. Techniki wytwórcze postrzegamy bowiem z reguły przez pryzmat wielu przeciwstawnych kategorii wskazujących np. pracochłonny-pracoooszczędny, ziemiochłonny-ziemiooszczędny, intensywny-ekstensywny jej charakter.

2. Ocena sprawności techniki wytwórczej

W ocenie sprawności techniki wytwórczej wykorzystano powszechnie stosowane kryteria cząstkowe tj. wydajność pracy, produktywność ziemi, produktywność środków trwałych i obrotowych oraz stopę nakładochłonności ogółu nakładów. Wydajność poszczególnych czynników produkcji (ziemi, pracy, środków trwałych i obrotowych) określono stosując kategorię produkcji czystej, natomiast stopę nakładochłonności jako relację nakładu globalnego do produkcji globalnej. Wszystkie wskaźniki cząstkowe oszacowano przy wykorzystaniu cen stałych z 1996 roku. Ponadto, w celu syntetycznego ujęcia wymienionych kryteriów wartościujących techniki wytwórcze, zastosowano taksonomiczną miarę rozwoju (z_i). Miara ta umożliwia zastąpienie wielowymiarowego charakteru analizowanych zjawisk, w tym przypadku sprawności techniki, jedną wielkością agregatową. Wielkość taksonomicznej miary rozwoju oszacowano stosując następującą procedurę (E. Nowak 1985, 1990):

a) Uwolnienie zastosowanych kryteriów oceny od miana poprzez ich standaryzację według formuły:

$$z_{ik} = \frac{x_{ik} - x_k}{S_k} \quad (i=1, \dots, N, \quad k=1, \dots, K)$$

gdzie:

$$x_k = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N x_{ik}, \quad S_k = \frac{1}{N} \left[\sum_{i=1}^N (x_{ik} - x_k)^2 \right]^{1/2}$$

przy czym:

x_{ik} - wartość k-tego kryterium oceny w i-tym gospodarstwie,

z_{ik} - zestandaryzowane wartości k-tego kryterium oceny w i-tym gospodarstwie,

x_k - średnia wartość k-tego kryterium oceny w badanej zbiorowości gospodarstw,

S_k - odchylenie standardowe k-tego kryterium oceny w badanej zbiorowości gospodarstw.

b) Ustalenie wzorca rozwoju (z_{0k}), za który przyjęto maksymalną wartość poszczególnych zestandaryzowanych k-tych kryteriów oceny tj. $z_{0k} = \max \{z_{ik}\}$,

c) Obliczenie odległości kryteriów oceny od ustalonego wzorca rozwoju w postaci:

$$d_i = \left[\sum_{k=1}^K (z_{ik} - z_{0k})^2 \right]^{1/2} \quad (i = 1, 2, \dots, N)$$

d) Obliczenie względnego taksonomicznego miernika rozwoju (z_i) według formuły:

$$z_i = 1 - \frac{d_i}{d_0} \quad (i = 1, 2, \dots, N)$$

gdzie:

$$d_0 = d + 2s_d, \quad d = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N d_i, \quad s_d = \left[\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N (d_i - d)^2 \right]^{1/2}$$

c) Ustalenie przedziałów (klas) poziomu rozwoju (sprawności):

klasa 1: $z_i > \bar{z} + 1.5s_z$

klasa 2: $\bar{z} + 0.5s_z < z_i \leq \bar{z} + 1.5s_z$

klasa 3: $\bar{z} - 0.5 < z_i \leq \bar{z} + 0.5s_z$

klasa 4: $\bar{z} - 1.5s_z < z_i \leq \bar{z} - 0.5s_z$

klasa 5: $z_i \leq \bar{z} - 1.5s_z$

gdzie: $\bar{z}$ i s_z są odpowiednio średnią wartością oraz odchyleniem standardowym taksonomicznego miernika rozwoju (z_i) obliczone według formuły:

$$\bar{z} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N z_i, \quad s_z = \left[\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N (z_i - \bar{z})^2 \right]^{1/2}$$

Uzyskane w wyniku opisanego postępowania syntetyczne mierniki rozwoju posłużyły jako podstawa do klasyfikacji technik ze względu na poziom sprawności. Klasyfikację tę przeprowadzono, przyjmując że:

- a) $z_i > 0.254$: technika należy do klasy I i reprezentuje wybitnie wysoki poziom sprawności,
- b) $0.181 < z_i \leq 0.254$: technika należy do klasy II i reprezentuje wysoki poziom sprawności,
- c) $0.109 < z_i \leq 0.181$: technika należy do klasy III i reprezentuje średni poziom sprawności,
- d) $0.036 < z_i \leq 0.109$: technika należy do klasy IV i reprezentuje niski poziom sprawności,
- e) $z_i \leq 0.036$: technika należy do klasy V i reprezentuje wybitnie niski poziom sprawności.

Wyniki badań

1. Dynamiczno-przekrojowa struktura wachlarza technik

W wyniku zastosowanej metody, przy wartości $F(d_{95}) = 0.25$, uzyskano podział badanej zbiorowości na 28 grup gospodarstw podobnych ze względu na stosowaną technikę wytwórczą⁶. W zestawieniu tabelarycznym (tab. 1) przedstawiamy wyniki dotyczące siedmiu podstawowych grup wyczerpujących w obydwu rozpatrywanych latach odpowiednio: 84.35% (1990r) i 86.96% (1996r) ogółu gospodarstw badanych w makroregionie środkowo-zachodnim.

⁶ Obliczenia wykonano przy wykorzystaniu programu Agrup (F. Wysocki 1998)

Tab. 1 Zmiany struktury technik wytwarzania w gospodarstwach rolnych makroregionu środkowo-zachodniego w latach 1990-1996

Rodzaj techniki	Liczba gospodarstw		Statystyki ¹ opisowe	wskaźniki struktury nakładów (%)					wskaźniki zespolenia (intensywności)					
	1990	1996		ziemia	praca	obrótny wewnętrzny	środki obrotowe	amortyzacja	ha UR jpsr	środki trwałe		środki obrotowe		środki obrotowe ² średni średni trwałe (zł zł)
										tys. zł ha UR	tys. zł/jpsr	tys. zł ha UR	tys. zł/jpsr	
T1	48	46	1	5,28	36,91	28,25	23,43	6,13	5,69	5,62	30,42	2,01	11,24	0,38
			2	-0,373	-1,051	0,863	1,115	-1,119	0,121	-1,226	-1,124	-0,104	0,211	0,202
			3	~	-	~	+	-	~	~	~	~	~	~
T2	16	23	1	5,32	27,99	32,32	23,55	10,82	7,81	7,77	56,64	2,07	15,73	0,28
			2	-0,276	-1,891	1,159	1,189	-0,091	1,194	-0,141	2,109	-0,029	1,153	-0,652
			3	~	-	+	+	~	+	+	+	+	+	~
T3	17	7	1	4,16	46,48	27,98	17,23	4,15	4,16	3,86	14,68	2,55	10,04	0,69
			2	-1,123	0,335	0,425	0,309	-2,005	-1,022	-2,118	-2,944	0,652	-0,043	2,622
			3	~	-	~	~	~	~	~	~	~	~	++
T4	7	6	1	2,89	42,24	19,45	26,54	8,88	2,84	12,38	33,31	2,88	8,01	0,24
			2	-2,286	0,176	-1,058	1,353	-0,611	-2,329	2,191	-0,791	1,131	-0,536	-1,005
			3	~	~	~	+	~	~	++	~	+	~	-
T5	5	6	1	7,85	27,59	34,92	22,33	7,31	10,98	2,78	30,25	1,79	19,41	0,66
			2	1,788	-1,942	1,572	1,009	-1,033	2,802	-2,661	-1,143	-0,418	1,929	2,412
			3	+	-	+	+	-	++	~	~	~	+	++
T6	4	8	1	5,68	22,03	34,93	23,84	13,52	10,22	8,57	81,88	2,21	21,91	0,27
			2	0,021	-2,657	1,572	1,123	0,639	2,416	0,264	4,826	0,167	2,453	-0,692
			3	~	~	+	+	~	++	~	+++	~	++	~
T7	-	4	1	5,19	29,04	36,87	22,84	6,06	6,66	5,01	29,66	4,98	33,02	1,03
			2	-0,384	-1,757	1,879	1,018	-1,372	0,611	-1,539	-1,165	4,126	4,791	5,351
			3	~	-	+	+	~	~	~	+++	+++	+++	+++
Ogółem	115	-	1	5,21	37,34	27,88	19,16	10,41	6,04	6,91	39,24	2,45	12,93	0,40
			2	-0,446	-1,011	0,591	0,751	-0,501	0,498	-0,595	0,020	0,546	0,762	0,347
			3	~	-	~	~	~	~	~	~	~	~	~
Ogółem	-	115	1	5,16	29,51	29,86	26,93	8,54	8,00	6,65	46,36	2,53	20,09	0,45
			2	-0,335	-1,253	0,793	1,087	-0,703	1,083	-0,690	0,595	0,589	1,873	0,682
			3	~	-	~	+	~	+	~	~	~	+	~

¹ 1 – wartość średnia, 2 – wartość unormowana, 3 – wartość rangowa
Źródło: obliczenia własne na podstawie danych IERiGZ.

Wyniki przekrojowo-dynamicznej klasyfikacji gospodarstw wskazują, że w interwale czasowym 1990-1996 rozwój technik wytwarzania w makroregionie środkowo-zachodnim był silnie zdeterminowany przez zjawisko stabilności zasięgu większości wyodrębnionych w nim układów strukturalnych czynników produkcji, natomiast w relatywnie niskim stopniu określają go procesy ekspansji lub eliminacji techniki. Szczegółowa analiza danych w zawartych w tab. 1 nasuwa w odniesieniu do tej jednostki przestrzennej następujące uwagi szczegółowe:

a) niska dynamika zmian wachlarza technik produkcyjnych w regionie środkowo-zachodnim ma swoje źródła nie tylko w praktycznie stałej skali rozpowszechnienia dominujących na jej obszarze technik T1 i T2, ale również we względnie stabilnym zasięgu większości pozostałych wyodrębnionych tutaj typów relacji czynników wytwórczych (T4, T5). Jak wynika bowiem z danych tab. 1 wymienione techniki obejmowały łącznie swoim zasięgiem w obydwu porównywanych latach odpowiednio 52.17% (1990r) i 50.43% (1996r) ogółu gospodarstw badanych w ramach tej jednostki przestrzennej.

W interwale czasowym 1990-1996 stabilny charakter wachlarzowi technik nadawały przede wszystkim gospodarstwa (T1), w których struktura nakładów była w mniejszym stopniu określona przez pracę żywą (36.91%) i amortyzację (6.13%) ale większym przez środki obrotowe z zakupu (23.43%), cechujące się ponadto słabszym zespoleniem ziemi i pracy z majątkiem trwałym (5.62 tys. zł/ha UR i 30.42 tys. zł/jpsr). Oznacza to, że niskiej dynamiki zmian można tutaj w głównej mierze upatrywać we względnie stałym natężeniu rozpowszechnienia pracooszczędnych, materiałochłonnych, majątkooszczędnych oraz, pod względem uzbrojenia ziemi i pracy w środki trwałe, ekstensywnych technikach wytwarzania.

Pracooszczędność (27.59%), materiałochłonność (34.92% i 22.33%) oraz obfitsze uzbrojenie pracy w zasoby ziemi (10.98 ha UR/jpsr) i środki obrotowe (19.41 tys. zł/jpsr) są z kolei tymi istotnymi atrybutami, które wyróżniają stabilną co do zasięgu technikę T5. Charakter układu relacji jest jednak tutaj także rozszerzony przez wysoki wkład ziemi (7.82%) i niski amortyzacji (7.31%) w strukturze nakładu globalnego, a ponadto przez wyraźnie słabsze zespolenie ziemi i pracy żywej z majątkiem trwałym (2.78 tys. zł/ha UR i 30.25 tys. zł/jpsr) skutkujące relatywnie niskim unieruchomieniem substancji majątkowej (0.66 zł/zł). Stabilność zasięgu techniki T5 należy przeto również postrzegać w płaszczyźnie ziemiochłonnej, majątkooszczędnej, elastycznej oraz, pod względem uzbrojenia w środki trwałe, generalnie ekstensywnego gospodarowania.

Ostatnia, rozpatrywana w wymiarze stabilności zasięgu, również relatywnie mniej liczna grupa gospodarstw (T4) wyróżnia się przede wszystkim niską rangą ziemi odzwierciedloną zarówno w strukturze nakładów (2.89%) jak i uzbrojeniu pracy w ten czynnik produkcji (2.84 ha UR/jpsr), mniejszym wkładem obrotu wewnętrznego (19.45%), większym zaangażowaniem środków obrotowych z zakupu (26.63%), a ponadto obfitym zagospodarowaniem gruntów środkami rzeczowymi (12.38 i 2.88 tys. zł/ha UR) i symptomami

unieruchomienia substancji majątkowej (0.24 zł/zł). Stabilność wachlarza technik makroregionu środkowo-zachodniego można przeto również wiązać z wysoce ziemiooszczędną,

b) co do obrotu wewnętrznego – nakładooszczędną, a ponadto materiałochłonną, nieelastyczną oraz, pod względem uzbrojenia pracy w zasoby ziemi, z ekstensywną ale również, pod względem zagospodarowania ziemi środkami rzeczowymi, z intensywną organizacją procesów wytwarzania,

c) na proces eliminacji technik wskazuje z kolei zmiana liczebności grupy T3, którą w 1990 roku tworzyło 14.78% a w 1996 roku 6.09% ogółu gospodarstw makroregionu środkowo-zachodniego. Na podstawie wyróżniających się tutaj relacji nie trudno dostrzec, że charakter procesu ograniczenia zasięgu lub znaczącej eliminacji wiązał się przede wszystkim z ziemią i środkami trwałymi, w które ta zbiorowość gospodarstw była generalnie mało obficie wyposażona. W świetle zastosowanej metody ścieżkę rozwoju układów strukturalnych czynników produkcyjnych należy zatem w tym przypadku postrzegać przez pryzmat eliminacji ziemiooszczędnych, majątkooszczędnych, elastyczniejszych oraz, pod względem zagospodarowania ziemi środkami trwałymi i uzbrojenia pracy w kapitał gruntowy i majątek trwały, silnie ekstensywnych technik wytwarzania.

d) w płaszczyźnie ekspansji techniki należy z kolei interpretować w makroregionie środkowo-zachodnim rozwój konfiguracji czynników produkcji charakterystycznych dla grupy T2 i T6. Wyniki badań empirycznych wskazują, że wzrost liczby gospodarstw T2 ma związek z oszczędnym zaangażowaniem nakładów pracy żywej (27.99%), wysokim wkładem nakładów własnych (32.32%) oraz zewnętrznymi środkami obrotowymi (23.55%), a ponadto z obfitym wyposażeniem czynnika osobowego w zasoby gruntowe (7.81 ha UR/jpsr) oraz trwale i obrotowe środki gospodarcze (56.64 i 15.73 tys. zł/jpsr). Zjawisko ekspansji można zatem w tym przypadku utożsamiać z pracooszczędną, generalnie materiałochłonną oraz, pod względem uzbrojenia pracy w ziemię i środki rzeczowe, intensywną techniką wytwarzania.

W świetle wyników klasyfikacji bardzo podobnymi charakterystykami organizacji procesów produkcyjnych wyróżnia się także ekspansywna technika T6. Można jednak zauważyć, że przy zbliżonym do T2 poziomie materiałochłonności, analizowana grupa gospodarstw cechuje się jeszcze niższym udziałem pracy w nakładach (22.01%) oraz szczególnie obfitym wyposażeniem czynnika osobowego w ziemię (10.22 ha UR/jpsr) oraz obrotowe i trwale środki produkcji (81.88 i 21.91 tys. zł/jpsr). Ekspansja ma zatem w tym przypadku związek z wysoce pracooszczędnymi oraz, pod względem uzbrojenia pracy w ziemię i środki rzeczowe, z silnie intensywnymi technikami wytwórczymi.

e) dynamicznego charakteru nie miały w makroregionie środkowo-zachodnim procesy kreacji nowych układów strukturalnych czynników produkcji. Reprezentowany jest on bowiem przez jedno mało liczne skupienie T7, obejmujące w 1996 roku swoim zasięgiem około 3.47% ogółu gospodarstw. Rozwój nowych struktur techniczno-ekonomicznych jest jednak pod względem wyróżniających się relacji czynników produkcji bardzo wyrazisty. W gospodarstwach T7 ten stan rzeczy wynika przede wszystkim ze szczególnie obfitego

uzbrojenia ziemi i pracy w środki obrotowe (4.98 tys. zł/ha UR i 33.02 tys. zł/jpsr) powiązanego z bardzo niskim poziomem unieruchomienia substancji majątkowej (1.03 zł/zł). Oznacza to, że w makroregionie środkowo-zachodnim nowym strukturalne czynniki produkcji należy w głównej mierze utożsamiać z wybitnie elastyczną oraz, pod względem uzbrojenia ziemi i pracy w obrotowe środki gospodarcze, z wybitnie intensywną techniką wytwarzania.

f) mimo dominacji zjawisk stabilności, w globalnym obrazie relacji czynników produkcji makroregionu środkowo-zachodniego można dostrzec dość wyraźne zmiany. Porównując wyniki badawcze nie trudno zauważyć, że w rozpatrywanym interwale czasowym zmiany te wyznacza istotny wzrost rangi nakładów środków obrotowych z zakupu oraz wzrost wyposażenia czynnika osobowego w zasoby gruntowe i obrotowe środki produkcji. Generalnie można zatem stwierdzić, że ścieżkę zmian wytycza w tym makroregionie przejście od pracooszczędnej i średnio intensywniej techniki wytwórczej do techniki zachowującej swój pracooszczędny charakter, ale jednocześnie materiałochłonnej i majątkooszczędnej oraz, pod względem uzbrojenia pracy w zasoby ziemi i środki obrotowe, intensywniej.

2. Rozwój efektywności technik wytwarzania

Zastosowane w badanej zbiorowości gospodarstw kryteria efektywnościowe wskazują generalnie na ekonomizację procesów produkcyjnych. W latach 1990-1996 nastąpiło bowiem zmniejszenie zasięgu technik co do sprawności przeciętnych (z 66.96% do 56.52% ogółu gospodarstw), wzrosła natomiast ranga gospodarstw (z 17.39% do 30.43%) z technikami o wysokiej bądź wybitnie wysokiej sprawności. Można zatem stwierdzić, że jak na sześcioletni interwał czasowy, symptomy postępu ekonomicznego są tutaj dość wyraźne.

Szczegółowe informacje o rozwoju struktury efektywnościowej makroregionu środkowo-zachodniego w układzie wyodrębnionych technik wytwarzania zawiera poniższe zestawienie:

Technika	Poziom efektywności (z_i)		Klasa efektywności		Udział gospodarstw (%)	
	1990	1996	1990	1996	1990	1996
T1	0.174	0.172	3	3	41.74	40.00
T2	0.182	0.187	2	2	13.91	20.00
T3	0.165	0.156	3	3	14.78	6.09
T4	0.124	0.125	3	3	6.09	5.22
T5	0.162	0.174	3	3	4.35	5.22
T6	0.184	0.221	2	2	3.48	6.96
T7	-	0.207	-	2	-	3.48
Pozostałe	0.259	0.396	1	1	15.65	13.04
Ogółem	0.176	0.188	3	2	100	100

W jego świetle oraz danych tab. 2 można postawić następujące wnioski:

1) przyczyn korzystnych zmian struktury efektywnościowej w makroregionie środkowo-zachodnim należy upatrywać przede wszystkim we wzroście zasięgu technik z atrybutem wysokiej sprawności (T2, T6), a także, chociaż w wyraźnie mniejszym stopniu, w procesie powstawania nowych, również wysoce sprawnych technik produkcyjnych (T7).

Zamieszczone w tab. 2 wyniki badań wskazują, że pozytywna ocena ogólna sprawności coraz szerzej rozpowszechnionych technik T2 ($z_i=0.182 \rightarrow z_i=0.187$) i T6 ($z_i=0.184 \rightarrow z_i=0.221$) ma praktycznie te same źródła. W obydwu przypadkach wyznacza je skuteczna transformacja nakładów wskazująca na generowanie zysków i wysoka wydajność czynnika osobowego ale również relatywnie mniej produktywnie środki trwałe. Zbieżność w wymienionych obszarach charakterystyk efektywnościowych nie jest przypadkowa.

Tab. 2
Efektywność zmian technik wytwarzania w gospodarstwach
makroregionu środkowo-zachodniego w latach 1990-1996 (ceny stałe 1996)

Typ techniki	Rok	Nakładochłonność produkcji globalnej	Produkcja czysta				Efektywność ogółem
		zł/zł	zł/ha UR	zł/jpsr	zł/lzł środków obrotowych	zł/lzł środków trwałych	pkt
T1	1990	1.02	1 690.37	9 696.45	0.79	0.31	0.174
	1996	1.00	1 438.30	10 114.20	0.74	0.29	0.172
	96/90	98.04	85.09	104.31	93.67	93.55	98.85
T2	1990	0.98	1 641.48	11 445.12	0.68	0.17	0.182
	1996	0.96	1 577.30	12 079.90	0.69	0.20	0.187
	96/90	97.96	96.09	105.55	101.47	117.65	102.75
T3	1990	1.17	1 688.02	6 187.33	0.80	0.56	0.165
	1996	1.14	1 532.96	6 342.98	0.76	0.48	0.156
	96/90	97.44	90.81	102.52	95.00	85.71	94.55
T4	1990	1.15	1 974.60	4 717.40	0.51	0.13	0.124
	1996	1.11	1 849.90	4 896.30	0.54	0.14	0.125
	96/90	96.52	93.68	103.79	105.88	107.69	100.81
T5	1990	1.00	1 091.12	10 762.62	0.59	0.39	0.162
	1996	0.98	1 060.23	12 434.21	0.65	0.39	0.174
	96/90	98.00	97.17	115.53	110.17	100.00	107.41
T6	1990	0.97	1 416.60	13 106.52	0.66	0.17	0.184
	1996	0.94	1 519.38	17 382.89	0.73	0.20	0.221
	96/90	96.91	107.26	132.63	110.61	117.65	120.11
T7	1996	0.91	1 884.50	13 194.35	0.37	0.39	0.207
Ogółem	1990	1.01	1 629.80	9 870.66	0.71	0.22	0.176
	1996	0.96	1 511.20	12 426.09	0.69	0.25	0.188
	96/90	95.05	92.72	125.89	97.18	113.64	106.82

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych IERiGŻ.

Zidentyfikowane w gospodarstwach T2 i T6 konfiguracje czynników produkcji uzasadniają bowiem postrzeganie realizowanej w nich techniki wytwórczej przez pryzmat pracooszczędnego, materiałochłonnego oraz, pod względem uzbrojenia pracy w zasoby ziemi i środki rzeczowe, generalnie intensywnego gospodarowania.

Skuteczne kompensowanie poniesionych nakładów (0.91 zł/zł) i wysoki poziom wydajności pracy (13 194.35 zł/jpsr) są również tymi charakterystykami, które w istotny sposób zdeterminowały pozytywną ocenę sprawności ($z_1=0.207$) nowego w makroregionie środkowo-zachodnim elementu wachlarza technik (T7). Analizując dane tab. 2 można ponadto zauważyć, że gospodarstwa z techniką T7 wyróżniają się wysoką produktywnością ziemi (1 884.50 zł/ha UR) i środków trwałych (0.36 zł/zł), ale również relatywnie niższą (0.37 zł/zł) produktywnością środków obrotowych. Ten stan rzeczy dość dobrze koresponduje z wyodrębnioną tutaj konfiguracją czynników produkcji. Nowum struktury wachlarza technik wyznacza bowiem w tym przypadku pracooszczędna, silnie materiałochłonna, majątkooszczędna, wybitnie elastyczna oraz, pod względem uzbrojenia ziemi i pracy w środki obrotowe, wybitnie intensywna ale również, pod względem uzbrojenia ziemi i pracy w środki trwałe, wysoce ekstensywna organizacja procesów wytwarzania.

II) w pozytywnym świetle należy również postrzegać te kierunki rozwoju, które wskazują na zjawiska malejącego zasięgu techniki wytwórczej. Ograniczenie zasięgu określonych rodzajów technik nie wystąpiło co prawda w analizowanej zbiorowości w znaczącym natężeniu, można jednak dostrzec, że wiązało się ono z częściową eliminacją struktur o relatywnie niższym, jak na przeciętne uwarunkowania makroregionu środkowo-zachodniego, poziomie sprawności. Ten kierunek rozwoju jest charakterystyczny dla techniki T3 ($z_1=0.165 \rightarrow z_2=0.156$). Analizując jej charakterystyki efektywnościowe za lata 1990 i 1996 można zauważyć, że wskazują one przede wszystkim na wyraźnie niższą aniżeli przeciętnie wydajność pracy (6 187.33 i 6 342.98 zł/jpsr), mniej skuteczne transformowanie ogółu nakładów (1.17 i 1.14 zł/zł), ale również na relatywnie wyższą (0.56 i 0.48 zł/zł) produktywność majątku trwałego. Jak wynika jednak z przeprowadzonej klasyfikacji potencjał wytwórczy gospodarstw T3 wyznaczały mało obfite zasoby ziemi, marginalizacja środków trwałych oraz relatywnie wysoki, jak na analizowany makroregion, wkład pracy w żywej w nakładach ogółem. Ograniczenie zasięgu dotyczyło zatem tych mniej sprawnych technik wytwarzania, których układ relacji czynników produkcyjnych wskazywał na ziemiooszczędny, majątkooszczędny oraz, pod względem uzbrojenia pracy w zasoby ziemi a także uzbrojenia pracy i ziemi w środki trwałe, silnie ekstensywny charakter gospodarowania.

III) pozytywna, w obydwu porównywanych latach, ocena efektywności ma również w makroregionie środkowo-zachodnim swoje źródła w zjawiskach względnej stabilności techniki wytwórczej. W tej płaszczyźnie analizy podstawowe znaczenie należy przypisać wyraźnie dominującej w badanym interwale czasowym (41.74% i 40.0% ogółu badanych gospodarstw) pracooszczędnej, materiałochłonnej, majątkooszczędnej oraz, pod względem uzbrojenia ziemi i pracy w środki trwałe, ekstensywnej technice T1. Przeprowadzone badania wskazują, że w porównywanych latach gospodarstwa T1 cechowały się niskim pozio-

mem nakładochłonności, produktywnym wykorzystaniem ziemi, czynnika osobowego i środków rzeczowych (szczególnie środków trwałych). Na podstawie danych tab. 2 można również zauważyć, że charakterystyki te generowały w badanych latach relatywnie wysokie oceny sprawności ogółem ($z_i=0.174 \rightarrow z_i=0.172$), sytuujące ten układ strukturalny czynników wytwórczych w pobliżu strefy oddzielającej techniki o średniej sprawności od technik z atrybutem wysokiej sprawności.

IV) zidentyfikowane kierunki rozwoju wachlarza technik gospodarstw z makroregionu środkowo-zachodniego skutkują nie tylko zmianami w przeciętnej konfiguracji czynników produkcyjnych, wskazują one bowiem również na symptomy postępu ekonomicznego. Biorąc pod uwagę dane tab. 2 można zauważyć, że globalna ścieżka rozwoju wyznaczona w tej jednostce przestrzennej przez przejście z pracooszczędnego i średnio intensywnego gospodarowania do pracooszczędnej, materiałochłonnej oraz, pod względem uzbrojenia pracy w zasoby ziemi i środki obrotowe, intensywnej techniki produkcyjnej wiązała się ze znaczącym wzrostem wydajności pracy (ponad 25%) i z wyraźną poprawą skuteczności transformacji ogółu nakładów. Na postęp ekonomiczny w analizowanej zbiorowości gospodarstw wskazuje również kierunek zmian syntetycznej miary sprawności ($z_i=0.176 \rightarrow z_i=0.188$). W jej świetle można generalnie stwierdzić, że w makroregionie środkowo-zachodnim nastąpiło przejście ze zbioru technik średnio efektywnych do zbioru technik o wysokim poziomie sprawności.

Podsumowanie

Powyższa analiza prowadzi do następujących wniosków końcowych:

1. Zastosowane metody statystycznej analizy wielowymiarowej stanowią mogą użyteczne narzędzie do rozpoznawania struktury i dynamiki technik wytwarzania w rolnictwie.
2. Zidentyfikowane kierunki ewolucji techniki wytwórczej wskazują, że zasadnicza zmiana warunków ekonomicznych, jakie wystąpiły po 1989 roku, uruchomiła w rolnictwie makroregionu środkowo-zachodniego procesy dostosowawcze ukierunkowane na poszukiwanie nowej równowagi czynników produkcji. Naturalną niejako cechą rozwoju społeczno-gospodarczego jest jednak jego nierównomierność, należy zatem sądzić, że skala tych procesów jest z pewnością silnie zróżnicowana w układach przestrzennych.
3. Na środkowo-zachodnich obszarach kraju zmiany struktury wachlarza technik nie miały w rozpatrywanym interwale czasowym wysokiej dynamiki, nie mniej zauważalne są w tej jednostce przestrzennej wyraźne symptomy postępu, rozumianego jako ścieżka przejścia od zbioru technik o niższej sprawności do zbioru technik o wyższej sprawności. Ścieżkę tę określa ekspansja pracooszczędnych, materiałochłonnych oraz, pod względem uzbrojenia pracy w ziemię i środki rzeczowe, intensywnych technik

wytwarzania skutkująca znaczącym wzrostem wydajności ogółu nakładów, w tym szczególnie wydajności pracy.

4. Analiza szczegółowych obszarów dostosowawczych do nowych warunków gospodarowania wskazuje, że ekonomizacja wytwarzania była silnie powiązana z procesami koncentracji ziemi, kapitału (głównie obrotowego), młodszy wiek właścicieli gospodarstw, wysoką chłonnością na nośniki postępu biologiczno-chemicznego, wyrazistym ukierunkowaniem produkcji, ekstensyfikacją organizacji gałęzi roślinnych, wzmocnieniem więzi rynkowych oraz z zachowaniem rolniczego charakteru gospodarstwa rodzinnego.

Streszczenie

W artykule przedstawiono wyniki badań empirycznych nad kierunkami rozwoju technik wytwarzania w gospodarstwach indywidualnych oraz ich ekonomiczną ocenę według wydajności pracy, produktywności ziemi, produktywności środków rzeczowych i stopy nakładochłonności ogółu nakładów. Do określenia struktury analizowanego zjawiska wykorzystano metody statystycznej analizy wielowymiarowej. Badania mają charakter przekrojowo-dynamiczny i zostały przeprowadzone na stałej zbiorowości 115 gospodarstw indywidualnych z makroregionu środkowo-zachodniego, objętych systemem rachunkowości rolnej IERiGŻ.

Uzyskane wyniki wykazały, że na środkowo-zachodnich obszarach kraju zmiany struktury wachlarza technik nie miały w latach 1990-1996 wysokiej dynamiki. Zauważalne są jednak w tej jednostce przestrzennej wyraźne symptomy postępu, które mają związek z ekspansją pracooszczędnych, materiałochłonnych oraz, pod względem uzbrojenia pracy w ziemię i środki rzeczowe, intensywnych technik wytwarzania.

Summary

Structure, dynamics and effectiveness of production techniques in private farms

Paper presents results of empirical research on directions of production techniques development in family farms as well as their economic appraisal according to labour effectiveness, land productivity, input productivity, level of input consumption. Multivariate analysis was used to establish structure of analysed phenomena. Research was of cross-dynamic nature and was conducted on a constant population of 115 farms from middle-west region, included in IERiGŻ accounting system during 1990-1996.

Obtained results show that changes of structure of techniques did not have high dynamic in middle-west region during 1990-1996. However some signals of development can be observed, especially concerning expansion of labour-saving, input consuming as well as labour and land intensive production techniques.

Literatura

1. Chomątowski S., Sokołowski A. (1978): *Taksonomia struktur*. Przegl. Stat. 22: 217-226.
2. Gołaś Z. (1994): *Techniki wytwarzania a sprawność gospodarowania w rolnictwie indywidualnym*. Wieś i Roln. 1: 45-63.
3. Gołaś Z. (2000): *Efektywność zmian struktury techniczno-ekonomicznej rolnictwa indywidualnego*. Roczn. AR Pozn. CCCXX: 137-149.
4. Grabiński T. (1992): *Metody taksonometrii*. AE – Kraków.
5. Grabiński T., Wydymus S., Zeliaś A. (1989): *Metody taksonomii numerycznej w modelowaniu zjawisk społeczno-gospodarczych*. PWN, Warszawa.
6. Józwiak W. (1998): *Techniki wytwórcze w agrobiznesie*. w: Encyklopedia agrobiznesu. Fundacja Innowacja, Warszawa.
7. Kowalczyk S. (1991): *Kapitał a struktura obszarowa*. Zagad. Ekon. Roln. 1-2: 5-9.
8. Kowalski Z. (1992): *Efektywność technologii produkcji rolnictwie* (w świetle teorii funkcji produkcji). Zagad. Ekon. Roln. 6: 26-38.
9. Kozioł Z. (1985): *Regionalne różnicowanie czynników wytwórczych i ich efektywność w gospodarstwach indywidualnych*. Konferencja naukowa pt. „Zmiany w czynnikach wytwórczych indywidualnej gospodarki chłopskiej w Polsce a efektywność gospodarowania”. IERiPA, SGGW – AR, Warszawa, 74-100.
10. Niezgoda D. (1986): *Ekonomika substytucji w rolnictwie*. PWN, Warszawa.
11. Nowak E. (1985): *Metodyka statystycznych analiz porównawczych efektywności obiektów rolniczych*. AE – Wrocław. Prace Naukowe. Monografie i Opracowania nr 25.
12. Nowak E. (1990): *Metody taksonomiczne w klasyfikacji obiektów społeczno-gospodarczych*. PWiE, Warszawa.
13. Pocięcha J., Podolec B., Sokołowski A., Zajac K. (1988): *Metody taksonomiczne w badaniach społeczno-ekonomicznych*. PWN, Warszawa.
14. Rajtar J. (1983): *Techniki wytwarzania w rolnictwie*. w: *Ekonomika rolnictwa*. Praca zbiorowa pod red. A. Wosia i F. Tomezaka. PWRiL, Warszawa.
15. Skarżyńska A., Sadowska J., J. Reinstein (1996): *Szacunek kosztów i opłacalność produkcji podstawowych produktów rolnych w warunkach cenowych czerwca 1996 roku*. IERiGŻ, Warszawa.
16. Sokołowski A. (1992): *Empiryczne testy istotności w taksonomii*. Zeszyty Naukowe 108. AE – Kraków.
17. Stańko S. (1987): *Wpływ nakładów czynników wytwórczych na poziom i zmiany produkcji rolniczej*. Postęp naukowo-techniczny w rolnictwie. W: M. Rojewski, T. Rychlik, S. Stańko: *Czynniki kształtujące poziom produkcji i dochodów w rolnictwie*. PWRiL, Warszawa.
18. Woś A. (1996): *Agrobiznes*. Tom 1 (makroekonomika). Key Text, Warszawa.

19. *Wyniki rachunkowości rolnej gospodarstw indywidualnych* (dane jednostkowe zbiorowości 559 gospodarstw z 1990 i 1996 roku). IERiGŻ, Warszawa.
20. Wysocki F. (1996): *Metody statystycznej analizy wielowymiarowej w rozpoznawaniu typów struktury przestrzennej rolnictwa*. Rozprawy Naukowe 266. Rocz. AR Poznań.
21. Wysocki F. (1998): *Program komputerowy Agrup*. KEiOR, AR – Poznań.
22. Zalewa J. (1970): *Relacje i produktywność czynników wytwórczych w indywidualnych gospodarstwach rolnych*. Ekonomista 5: 943-963.
23. Zawadzki W. (1991): *Wycena gruntów rolniczych*. Komunikaty Raporty Ekspertyzy 299. IERiGŻ, Warszawa.

PIOTR CHAŁUPKA

ZBIGNIEW GOŁAŚ

Konkurencyjność polskich producentów żywności wieprzowego w kontekście integracji europejskiej oraz globalizacji rynku

Wstęp

Zbliżający się nieuchronnie moment integracji gospodarki polskiej z gospodarkami państw członkowskich Unii Europejskiej, jak i postępująca globalizacja w obrocie towarami stawia przed krajowymi producentami rolnymi konieczność podjęcia wielu działań mających na celu prowadzenie skutecznej walki konkurencyjnej na poszerzonym rynku produktów rolnych.

Pilna potrzeba uruchomienia mechanizmów wspierających konkurencyjność krajowych produktów odnosi się w głównej mierze do tych towarów, które traktowane są jako koniunkturalne i z tego powodu nie podlegają bezpośredniemu subsydiowaniu w obrocie handlowym na rynkach krajów UE oraz do tych produktów, których spożycie w skali światowej wykazuje stałą tendencję wzrostową. Jednym z takich produktów, wyłączony z dopłat systemowych Unii oraz konsumowanych w coraz większej ilości w przeliczeniu na 1 osobę w skali światowej jest wieprzowina oraz jej przetwory. Utrzymująca się tendencja wzrostowa w zakresie produkcji i konsumpcji wieprzowiny na świecie wskazuje więc na istotną rolę, jaką produkt ten może odgrywać w długookresowym kształtowaniu dochodów producentów żywności wieprzowego na świecie, w tym również i w Polsce, gdzie produkt ten stanowi niezwykle ważną pozycję w strukturze towarowej produkcji krajowych gospodarstw i przedsiębiorstw rolnych. Zgodnie z opublikowanymi danymi (Paszkowski, Poczta Wysocki 1998) żywiec wieprzowy stanowi około 26,6% rolnej produkcji towarowej w Polsce, a jego produkcja prowadzona jest w ponad 50% gospodarstw indywidualnych (Chałupka 1999). Jednakże warunkiem skutecznego włączenia się polskich producentów rolnych do europejskiego i światowego rynku tego produktu, jak i do obrony własnej przed producentami z innych krajów, w tym przede wszystkim ze strony liderów produkcji wytwarzających w krajach Unii Europejskiej jest uzyskanie przewagi konkurencyjnej w takich płaszczyznach jak:

- koszty wytwarzania i przetwórstwa, zdeterminowanych skalą i koncentracją produkcji w gospodarstwach rolnych oraz efektywnością przetwarzania przemysłu przetwórczego;

- jakość, pozwalającą na dyferencjację finalnych produktów konsumpcyjnych, a tym samym na zwiększenie zakresu kulinarnego zastosowania produktów;
- skuteczna integracja pozioma i pionowa sektora rolno-spożywczego odpowiedzialnego za produkcję i przetwórstwo wieprzowiny, gwarantująca rytmiczną dostawę produktów finalnych na rynek.

W treści niniejszego opracowania skupiono się na analizie najważniejszych zdaniem autorów czynników decydujących o możliwościach konkurowania polskich producentów na rynku europejskim i światowym, wykorzystując do tego celu zebrane dane statystyczne oraz materiały z badań własnych, przeprowadzonych w gospodarstwach rolnych producentów żywca wieprzowego. Całość analizy poprzedzono krótkim opracowaniem dokumentującym wzrost popytu na wieprzowinę w skali światowej oraz oceną pozycji polskich producentów na globalnym rynku tego produktu.

Krajowa i światowa produkcja żywca wieprzowego a konsumpcja wieprzowiny

Dane statystyczne, dotyczące spożycia wieprzowiny wskazują na utrzymujący się od 25 lat stabilny, 39% udział tego produktu w konsumpcji mięsa na świecie, dwukrotny wzrost jej produkcji na przestrzeni lat 1973-1998 oraz 43% wzrost spożycia w przeliczeniu na głowę mieszkańca globu (od 10 do 14,3 kg w latach 1973 do 1998). Powszechność produkcji żywca wieprzowego w Polsce oraz liczebność pogłównia świń stawiają również nasz kraj w rzędzie największych światowych producentów. Według danych statystycznych, opublikowanych w czasopiśmie specjalistycznym *Pig International* (nr 6/1998) i przedstawionych w tab. 1 Polska z liczbą 20,5 mln sztuk ubitej w 1997 r. trzody chlewnej zajmowała 8 pozycję na światowej liście największych producentów, lokując się za takimi państwami jak: Chiny, USA, Niemcy, Hiszpania, Francja, Rosja i Brazylia. Z drugiej strony, wielkość produkcji oraz uboju stawia również Polskę w grupie największych eksporterów wieprzowiny na świecie (Pejsak 2000). Badania światowego obrotu produktami wytwarzanymi na bazie żywca wieprzowego wskazują, że Polska z ilością 200 tysięcy ton sprzedaży zajmowała w 1997 r. 4 miejsce po USA, Danii i Kanadzie w globalnym eksporcie tego produktu, w przeliczeniu na ekwiwalent tusz. Poczucie satysfakcji z istotnej roli, jaką odgrywa nasz kraj w światowym obrocie tym towarem częściowo zanika, jeżeli uwzględnimy fakt, że głównymi importerami z Polski były takie kraje, jak: Rosja i Chorwacja, stanowiące - jak się później okazało - koniunkturalny rynek zbytu. Dotychczasowe kierunki eksportu produktów wieprzowych, jak i brak aktualnego dostępu do rynku krajów skupionych w UE (Pejsak 2000) nie powinny jednak wykluczać z rozważań strategicznych możliwości pełniejszego włączenia się polskich producentów do europejskiego czy światowego obrotu. Globalny, wzrastający trend w zakresie konsumpcji wieprzowiny, odnotowany w latach 1986 - 1998 (*Pig International*, World Market nr 6/1999) wskazuje wyraźnie na wzrastającą rolę tego produktu w zaspokajaniu potrzeb żywieniowych na świecie, co potwierdzają dane zamieszczone w tabelach 2 do 5.

Tab. 1

Lista dziesięciu krajów dominujących w produkcji wieprzowiny na świecie

Kraj	Liczba ubitych sztuk w tys.	Produkcja wieprzowiny w tys. ton
1. Chiny	556 210	42 326
2. USA	91 246	7 830
3. Niemcy	38 760	3 562
4. Hiszpania	27 869	2 190
5. Francja	25 490	2 265
6. Rosja	22 120	1 560
7. Brazylia	20 510	1 640
8. Polska	20 438	1 724
9. Dania	19 890	1 523
10. Wietnam	16 875	1 104

Źródło: *Pig International*, nr 6/98, World Market. After 20 years, twice the pork (every region's top 10 producers).

Tab. 2

Pięć krajów rejonu Azji i Pacyfiku o najwyższym spożyciu wieprzowiny

Kraj	Spożycie wieprzowiny ogółem * (w tys. ton) oraz na głowę mieszkańca (w kg) w latach				
	1986	1981	1996	1997	1998
Chiny	*17 767 16,8	*24 255 21,1	*31 390 25,8	*34 506 28,1	*36 368 29,4
Japonia	*1 860 15,3	*2 083 16,8	*2 079 16,5	*2 080 16,5	*2 075 16,4
Wietnam	*619 10,1	*691 10,1	*1 046 13,9	*1 084 14,0	*1 129 14,4
Filipiny	*477 8,0	*695 10,6	*905 11,9	*950 12,2	*995 12,5
Korea Pd.	*321 16,5	*644 14,7	*867 18,9	*940 20,3	*950 20,3

Źródło: *Pig International* nr 6/99, World Market, Positive demand patterns for pork.

Tab. 3
Pięć krajów europejskich o najwyższym spożyciu wieprzowiny

Kraj	Spożycie wieprzowiny ogółem * (w tys. ton) oraz na głowę mieszkańca (w kg) w latach				
	1986	1981	1996	1997	1998
Niemcy	*4 340 55,6	*3 880 48,5	*4 483 54,7	*4 368 53,2	*4 630 56,4
Hiszpania	*1 231 31,8	*1 937 49,6	*2 201 56,3	*2 259 57,8	*2 290 58,5
Francja	*1 871 33,8	*2 110 37,0	*2 031 34,8	*2 067 35,3	*2 115 36,0
Włochy	*1 608 28,1	*1 812 31,4	*2 007 35,3	*1 980 34,8	*2 010 35,4
Rosja	*3 542 22,5	*3 653 24,6	*2 149 14,5	*2 069 14,0	*1 879 12,8

Źródło: *Pig International* nr 6/99, World Market, Positive demand patterns for pork.

Tab. 4 **Pięć krajów Ameryki Północnej i Południowej**
o najwyższym spożyciu wieprzowiny

Kraj	Spożycie wieprzowiny ogółem * (w tys. ton) oraz na głowę mieszkańca (w kg) w latach				
	1986	1981	1996	1997	1998
USA	*6 868 28,4	*7 438 29,4	*7 619 28,7	*7 629 28,5	*8 304 30,7
Brazylia	*855 6,1	*1 090 7,0	*1 554 9,4	*1 487 8,9	*1 585 9,3
Meksyk	*911 11,3	*859 9,9	*914 9,6	*980 10,1	*997 10,1
Kanada	*844 33,3	*875 32,4	*897 29,9	*893 29,4	*951 31,0
Chile	*75 6,2	*121 9,1	*184 12,8	*194 13,1	*210 13,2

Źródło: *Pig International* nr 6/99, World Market, Positive demand patterns for pork.

Tab. 5
Cztery kraje o najwyższym spożyciu wieprzowiny w Afryce

Kraj	Spożycie wieprzowiny ogółem * (w tys. ton) oraz na głowę mieszkańca (w kg) w latach				
	1986	1981	1996	1997	1998
Nigeria	*75 0,9	*160 1,6	*284 2,4	*287 2,5	*315 2,7
RPA	*120 3,5	*124 3,3	*136 3,2	*140 3,3	*142 3,4
Madagaskar	*38 3,5	*47 3,6	*53 3,4	*54 3,4	*54 3,4
Uganda	*13 0,8	*46 2,7	*51 2,5	*51 2,5	*53 2,6

Źródło: *Pig International* nr 6/99, World Market, Positive demand patterns for pork.

Jak wykazano w tym samym źródle, obok tradycyjnego, europejskiego, amerykańskiego i chińskiego rynku konsumenckiego intensywnie rozwija się rynek państw leżących w rejonie Azji i Pacyfiku (Filipiny, Wietnam, Korea Południowa), a także rynek afrykański, na którym w latach 90. następował wzrost konsumpcji o 4,12% rocznie. Dla całego globu, przeciętny roczny wzrost popytu na wieprzowinę w latach 1990-1998 wynosił 2,44%. Najwolniejszy roczny wzrost konsumpcji następował w krajach europejskich i wynosił średnio 1,89% rocznie. Mimo wolniejszego aniżeli w innych częściach świata tempa wzrostu, konsumpcja wieprzowiny w większych krajach europejskich nadal wzrasta, a w Hiszpanii rozwija się w sposób wręcz rewolucyjny, co wskazuje na znaczną zmianę upodobań konsumenckich w tym kraju. Ten przykład, w połączeniu z rosnącą, chociaż w wolniejszym tempie konsumpcją we Włoszech powinien być sygnałem, że pomimo generalnie nieprzychylnego atmosfery, tworzonej dookoła wieprzowiny w środowiskach medycznych, pomimo wysokiej konkurencyjności mięsa drobiowego produkty wieprzowe nadal znajdują swoich nabywców. Należy się również liczyć i z tym, że w związku ze spadkiem konsumpcji wołowiny, wywołanym chorobą wściekłych krów, produktem substytucyjnym obok drobiu stanie się również mięso wieprzowe. Dlatego też, istotnym z punktu widzenia interesów polskich producentów jest rozpatrzenie możliwości szerszego wejścia na światowe rynki z produkowanym mięsem wieprzowym i jego przetworami, w tym przede wszystkim na niebawem wspólny rynek europejski. Należy również pamiętać, że warunkiem wstępnym przystąpienia do konkurencji na rynku europejskim będzie spełnienie unijnych przepisów weterynaryjnych w zakresie organizacji obrotu żywcem wieprzowym i warunków jego przetwarzania (Pejsak 2000).

Koncentracja chowu trzody chlewnej w Polsce a możliwości konkurowania na rynku Unii Europejskiej

Badania koncentracji produkcji trzody chlewnej w Polsce na tle krajów UE (Paszkowski, Poczta, Wysocki 1998, Chałupka 1999, Stańko, Przychodzień 1999) wskazują jednoznacznie na duże rozproszenie tej produkcji w kraju, co nie pozostanie bez wpływu na możliwości konkurowania w zakresie kosztów wytwarzania na światowym oraz europejskim rynku. Pomimo tego, że z zebranych materiałów statystycznych wynika, iż w krajach UE spotkać można także znaczne zróżnicowanie w skali chowu, to jednak w żadnym z nich nie jest tak mała koncentracja produkcji jak w Polsce. W krajach należących do Unii prawie połowa trzody chlewnej (47,5%) skupiona jest w stadach liczących ponad 1000 sztuk. Stada takie występują w około 25 tys. gospodarstwach, które stanowią 1,8% ogółu gospodarstw z chowem trzody chlewnej, a tylko 0,4% wszystkich gospodarstw. Gospodarstwa posiadające stada duże, powyżej 200 sztuk, stanowią w UE 8,4% trzodowych (a tylko niecałe 2% wszystkich), jednak w nich skoncentrowane jest ponad 85% całości pogłowia trzody chlewnej. W Polsce takich gospodarstw jest tylko 0,5%, ale – co ważniejsze – skupione jest w nich tylko 23,6% całego pogłowia trzody chlewnej kraju. Z drugiej strony, w stadach (do 50 sztuk) w rolnictwie polskim skupione jest ponad 50% pogłowia, a w krajach UE tylko nieco ponad 5% całości pogłowia. W świetle powyższych danych, możliwości konkurowania polskich producentów żywca wieprzowego z farmerami produkującymi w UE w zakresie kosztów wytwarzania mogą okazać się niezwykle trudne. Skupienie znacznie większego odsetka zwierząt w dużych stadach w krajach zachodnioeuropejskich przynosi określone korzyści, wynikające z ekonomii skali. Dają one o sobie znać w postaci poprawy efektywności gospodarowania, czego wyrazem jest zmniejszenie nakładów pracy na jednostkę produkcji, kosztów amortyzacji, jednostkowych kosztów produkcji i w rezultacie wzrostu produktywności czynników wytwórczych. Jak podkreślają niektórzy autorzy (Paszkowski, Poczta, Wysocki 1998) oprócz wpływu na ekonomikę i technologię wytwarzania w rolnictwie, odpowiednia skala chowu zwierząt jest niezbędnym elementem włączenia rolnictwa w cały kompleks gospodarki żywnościowej, jego integracji z przemysłem dostarczającym środki produkcji i z przetwórstwem. Negatywny wpływ koncentracji produkcji oraz potencjału produkcyjnego gospodarstw leży również u podstaw powolnego procesu integracji poziomej i pionowej producentów w Polsce, pomimo niezaprzeczalnego, pozytywnego wpływu takiej strategii rozwoju na efektywność gospodarowania (Chałupka 1999). Obniża to w znacznym stopniu skuteczność konkurowania na europejskim i światowym rynku wieprzowiny i jej przetworów, a tym samym może wpłynąć na podniesienie w niedługim okresie czasu opłacalności importu na krajowy rynek.

Jakość polskiego żywca wieprzowego a możliwości konkurencyjności na rynku Unii Europejskiej

Dostarczanie na rynek produktów wyróżniających się pod względem jakościowym stanowi jeden z podstawowych aspektów strategii dyferencjacji, wchodzącej w skład decyzji o charakterze marketingowym. Pomimo że zagadnienie marketingu produktów rolnych traktowane jest przez niektórych autorów z przesadną troskliwością, to nie da się ukryć, że dbałość o wyróżnianie jakościowe produktów rolnych decyduje w najwyższym stopniu o możliwościach ich zbytu. W tym miejscu pojawiają się więc pytania, czy polscy producenci żywca wieprzowego będą w stanie sprostać konkurencji produktów unijnych, czy różnice w jakości tusz oferowanych w Polsce i UE są do pokonania? Odpowiedzi na postawione pytania nie są tak jednoznaczne, aczkolwiek w tym zakresie daje się zauważyć znaczny postęp. Od momentu rozpoczęcia wdrażania w 1993 roku klasyfikacji skupu EUROP obserwuje się powolny, lecz stały wzrost mięsności tusz. Parametr, określający zawartość mięsa w tuszy wzrósł z 43% w 1992 roku do 48,8% w pierwszym półroczu 1999 roku (Borzuta 1998, 1999). Jednakże, pomimo uzyskania znacznego postępu w tym zakresie nadal polskich producentów wyprzedzają takie kraje, jak Dania z 59,8% mięsności, Francja - 56,4%, Holandia - 55,6%, Niemcy - 56% czy też Wielka Brytania - 56,5%. Bardzo istotnie różni się także struktura klas jakościowych oceny poubojowej w Polsce i w krajach UE, co pokazuje tabela 6.

Tabela 6.
Struktura klas tusz wieprzowych w Polsce i w krajach UE

Klasa	Dania (%)	Holandia (%)	W. Brytania (%)	Polska (%)
E i S	95,5	61,9	82,5	2,6
U	4,0	34,2	14,8	10,7
R	0,5	3,7	2,2	28,9
O	0,0	0,2	0,3	43,6
P	0,0	0,0	0,2	14,2

Źródło: Borzuta W. (1998) Zagrożenia wynikające z przystąpienia do UE, związane z uowszechnieniem klasyfikacji EUROP w krajowym przemyśle mięsny, *Trzoda Chlewna 5/1998*

Kraje skupione w Unii mogą oferować na rynek od 60 do 95% tusz wieprzowych w standardzie klasy E, podczas gdy w Polsce taki surowiec produkuje się w ilości kilku procent, a szacuje się, że w chwili przystąpienia do Unii będzie stanowił maksymalnie 20% (Borzuta 1998). W niezbyt korzystnej ocenie sytuacji jakościowej nie uwzględniono jeszcze innego czynnika, związanego z wadami mięsa, wynikającymi z jego wodnistości (syn-

drom PSE) i kwasowości (syndrom RSE). Tak więc, obok koncentracji, rzutującej na ograniczoną konkurencyjność w zakresie kosztów wytwarzania pojawia się niezwykle ważne zagadnienie jakości surowca przeznaczonego do przerobu i konsumpcji. Jeżeli przyjmujemy, że na skutek prowadzonych prac nad doskonaleniem stada matecznego przeciętna mięsność tuszy zwiększy się do 50% w momencie integracji z UE (Borzuta 1998), to i tak będzie to mało w stosunku do wymienionych krajów. Dlatego też, przy założeniu podobnych kosztów wytwarzania w Polsce i w UE integracja może zagrozić producentom żywca, wytwarzającym produkty w niższych klasach jakościowych. Pamiętać należy również i o tym, że w Polsce jest poważna grupa konsumentów, która gotowa jest zapłacić wyższą cenę za lepszą jakość kulinarną mięsa, nawet wtedy, gdy będzie ono produktem importowanym.

Technologiczne i organizacyjne determinanty konkurencyjności polskiego żywca wieprzowego na rynku UE

Powyższe rozważania na temat możliwości konkurowania polskich producentów żywca wieprzowego na europejskim rynku przeprowadzono w oparciu o analizę danych statystycznych, opisujących rolnictwo polskie i unijne. Informacje z tego zakresu pozwalają jedynie na uogólnienie problemu, natomiast nie dostarczają materiałów analitycznych, pozwalających na identyfikację przyczyn takiego stanu rzeczy, leżących w zakresie decyzji podejmowanych na poziomie producentów. Dlatego też, w dalszym badaniu tego problemu wykorzystano materiały zebrane przy pomocy ankiet w grupie 355 producentów rolnych prowadzących chów trzody chlewnej w cyklu zamkniętym, prowadzących działalność na terenie jednej z gmin województwa wielkopolskiego, powiatu kaliskiego. Analizie poddano dwa elementy decydujące o konkurencyjności wytworzonych produktów: stosowaną technologię produkcji oraz organizację zaopatrzenia i zbytu.

Badane gospodarstwa posiadały zdecydowanie korzystniejszą z punktu widzenia ekonomicznego strukturę obszarową aniżeli wielkości średnie dla byłego województwa kaliskiego oraz całej Polski. Utrzymywano w nich przeciętnie 4,33 sztuk loch, przy średniej krajowej 2,97 sztuki na gospodarstwo indywidualne, co dodatkowo pozytywnie wyróżniało badane gospodarstwa i wskazywało na zdecydowanie wyższą koncentrację produkcji. Niestety, gospodarstwa te, pomimo pozytywnego wizerunku budowanego na podstawie skali produkcji i struktury obszarowej nie można uznać za w pełni wykorzystujące elementy technologiczne i organizacyjne do budowy przewagi konkurencyjnej na rynku europejskim, o czym przekonują poniższe wyniki badań.

Technologia produkcji a konkurencyjność

Analizę tego zagadnienia oparto na danych opisujących dobór materiału matecznego do budowy stada podstawowego, stosowane sposoby kojarzenia (krzyżowania towarowego), techniki krycia, systemy żywienia i zdawania pasz. Formułując taki kierunek badań stosowanych technologii przyjęto założenie, że każdy z tych elementów wpływa w istotny sposób na efektywność ekonomiczną chowu oraz jakość uzyskiwanego materiału rzeźnego,

a tym samym może decydować o skutecznym konkurowaniu. Jako pierwszy oceniono dobór materiału matecznego. Uzyskane odpowiedzi wykazały, że na ogólną liczbę 1440 loch znajdujących się w badanych gospodarstwach zaledwie 11,4% pochodziło ze stad zarodowych lub reprodukcyjnych, pozostała część pozyskiwana była z własnego odchovu. Loszki z własnej reprodukcji utrzymywano we wszystkich badanych gospodarstwach, bez względu na wielkość stada i areal gospodarstwa. Tylko w gospodarstwach powyżej 5 ha łączono użytkowanie własnych loszek z pochodzącymi ze stad reprodukcyjnych.

Ograniczony zakup materiału hodowlanego rzutował na sposoby kojarzenia zwierząt do rozrodu. Tylko 26,2% badanych potwierdziło stosowanie krzyżowania towarowego dla pozyskania materiału do tuczu. W grupie tej znajdowały się wszystkie gospodarstwa dysponujące stadem powyżej 20 sztuk loch. Najwięcej odpowiedzi negatywnych uzyskano w grupie gospodarstw dysponujących stadem od 1 do 9 sztuk loch. Z największym zdziwieniem przyjęto jednak informację o stosowaniu w kilku gospodarstwach krycia nie uznanym knurem.

Bardziej optymistyczne są wyniki analizy systemów żywienia zwierząt oraz zadawania pasz. Zdecydowanie najliczniejsza grupa ankietowanych stosowała systemy żywienia oparte na paszach własnych oraz koncentraty i premiksach. Stanowiła ona 85,4% badanej zbiorowości. Ale obok tych gospodarstw 9% badanych wskazywało na żywienie wyłącznie paszami własnymi, bez jakiegokolwiek udziału komponentów przemysłowych, stymulujących tempo wzrostu zwierząt i jakość tusz. Zjawisko to występowało w gospodarstwach o powierzchni od 1 do 19,99 ha, a więc i w tych, których potencjał produkcyjny był kilkakrotnie wyższy od przeciętnego. Pewne pozytywne zmiany, idące w kierunku poprawy efektywności pracy zaobserwowano analizując stosowane systemy zadawania pasz. Aż 40% badanych wskazało na stosowanie żywienia paszami suchymi z automatów, 7% oświadczyło, że stosuje system mieszany (automaty i system tradycyjny dla stada podstawowego). Nadal jednak 53% ankietowanych producentów stosowało wyłącznie tradycyjny, pracochłonny system zadawania pasz. Podkreślić należy, że na stosowaną technologię nie miała istotnego wpływu przynależność do określonego przedziału wielkości gospodarstw.

Integracja producentów z przemysłem przetwórczym

Ostatnie analizowane zagadnienie dotyczyło powiązań producentów żywca wieprzowego z przemysłem przetwórczym. Krótkie studium tego problemu miało wskazać na stabilność tych powiązań, rzutujących w efekcie końcowym na stabilizację podaży produktów przetworzonych na rynek, możliwości konkurowania oraz specjalizowania się w tym kierunku produkcji. Uzyskane odpowiedzi nie wskazują na stabilność tych związków. Tylko 30% ankietowanych deklaruowało prowadzenie sprzedaży bezpośredniej do przetwórstwa. Pozostałe 70% badanych korzystało z udziału pośredników, przy czym nie dało się zauważyć żadnych istotnych statystycznie związków pomiędzy wielkością sprzedaży, powierzchnią gospodarstwa i poziomem wykształcenia a podjętą decyzją o kierunku sprzedaży. Tylko 1,4% badanych (5 producentów) posiadało zawarte umowy na dostawę produktów do

przetwórci, jednakże bez gwarantowanych cen, nawet na poziomie minimum. Wskazuje to jednoznacznie na koniunkturalne podchodzenie do tego kierunku produkcji, tak przez producentów żywca, jak i przetwórców.

Badania związane z organizacją sprzedaży uzupełniono o identyfikację poglądów producentów na temat możliwości współpracy w ramach grup producentów. Z ogółu 355 ankietowanych 109 (30,7%) wyraziło zainteresowanie udziałem w pracach takiej grupy, 3,9% zadeklarowało pozostanie przy dotychczasowym odbiorcy, natomiast 132 (37,1%) nie posiadało zdania na ten temat. Tylko 11 rolników potwierdziło wcześniejsze współuczestniczenie we wspólnych zakupach środków obrotowych do produkcji rolnej. Odpowiedzi potwierdzające wcześniejsze uczestnictwo we wspólnych przedsięwzięciach udzielili producenci reprezentujący największe gospodarstwa, z najwyższą koncentracją zwierząt, co potwierdza wcześniejsze wyniki badań (Chałupka 1999) na temat skuteczności tworzenia i działania grup producentów w Polsce.

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza danych statystycznych, dotyczących światowej i europejskiej produkcji żywca wieprzowego oraz globalnego popytu na wyroby pochodzące z przetwarzania tego produktu wskazują jednoznacznie na trwały udział wyrobów wieprzowych w światowym modelu konsumpcji oraz na rozszerzający się rynek konsumentów, w tym również zamieszkujących kraje w których dominującą pozycję ze względów wyznaniowych zajmowało mięso wołowe oraz baranina. Należy również w tym miejscu zaznaczyć, że spadek konsumpcji tych ostatnich produktów, a przede wszystkim wołowiny nie był podyktowany zagrożeniem chorobą szalonych krów. Na przestrzeni lat 1973-1998 udział wołowiny w konsumpcji mięsa na świecie spadł z 39% do 26,5%, a jej miejsce zajęło mięso drobiowe. Dopiero w najbliższym czasie należy oczekiwać wzrostu znaczenia wieprzowiny i jej przetworów w konsumpcji jako efektu choroby BSE, co dodatkowo podniesie zapotrzebowanie na ten produkt. Tak więc, producenci żywca wieprzowego mogą wiązać nadzieje na wzrost światowego popytu na wieprzowinę oraz rozwój tego kierunku produkcji. Warunki sprzyjające rozwojowi produkcji nie oznaczają jednak automatycznego wzrostu możliwości zbytu oraz poprawy efektywności gospodarowania. Jak wskazuje przeprowadzona analiza wyników oceny jakościowej tusz wieprzowych produkowanych w Polsce, ich konkurencyjność w zakresie parametrów oceny mięsności według klasyfikacji europejskiej jest wyjątkowo niska w stosunku do produkowanych w krajach unijnych, co w przypadku integracji Polski z krajami Unii może zadecydować o ograniczeniu możliwości zbytu na krajowym i europejskim rynku. O niskiej konkurencyjności w zakresie kosztu wytwarzania decydować może również niski stopień koncentracji produkcji żywca wieprzowego w Polsce, wykazany na tle danych unijnych. Szczególnie wysoki stopień zagrożenia ze strony producentów unijnych może dać się odczuć w gospodarstwach o niskim stopniu specjalizacji i koncentracji produkcji, w gospodarstwach o tradycyjnym systemie wytwarzania, nie korzystających z dostępnych, powszechnie znanych i stosowanych roz-

wiązań technologicznych, podwyższających efektywność produkcji na co wskazano w części opisującej wyniki badań empirycznych, przeprowadzonych na licznej grupie producentów żywca wieprzowego. Wskazuje to na pilną potrzebę łączenia działań doradczych z zakresu technologii z uświadamianiem pozycji konkurencyjnej tego i podobnych kierunków produkcji wobec innych światowych producentów, w tym przede wszystkim wobec producentów unijnych.

Na zakończenie należy podkreślić, że poza opisanymi czynnikami, na ograniczoną zdolność skutecznego konkurowania polskiej wieprzowiny na światowych rynkach nie bez wpływu pozostaje poziom rozwoju zakładów przetwórczych, umiejętności zarządzających tymi organizacjami, a także słabość organizacji rolniczych, kreujących bardziej polityczne aniżeli gospodarcze rozwiązania. Dlatego też problem pełnej oceny możliwości konkutowania polskich producentów wieprzowiny na światowym rynku poszerzyć należy w przyszłości o analizę tej problematyki.

Streszczenie

Postępujący proces integracji rolnictwa polskiego z UE wymaga podjęcia przez polskich producentów żywca wieprzowego wielu działań, pozwalających na utrzymanie tego kierunku produkcji, w warunkach silnej konkurencji podobnych produktów wytwarzanych w UE. Analiza koncentracji produkcji żywca wieprzowego w Polsce, jego jakości oraz technologii wytwarzania wskazuje na aktualnie słabą konkurencyjność tego kierunku produkcji.

Summary

Competitiveness of Polish pork producers in context of European integration and global trade

Ongoing process of Polish agriculture integration with EU requires undertaking by Polish pig producers all type of actions directed for preserving sector in conditions of strong competition from EU side. Analysis of pig production concentration, its quality and technology indicates weak competitive position of this sector in Poland.

Literatura

1. Borzuta W. (1998) *Zagrożenia wynikające z przystąpienia Polski do UE, związane z upowszechnieniem klasyfikacji EUROP w krajowym przemyśle mięsnym*. Trzoda Chlewna 5/1998.
2. Chałupka P. (1999) *Bariery ograniczające proces integracji producentów rolnych w Polsce*. Roczniki AR Poznań, Rolnictwo 53.
3. Chałupka P. (1999) *Metodyka tworzenia i funkcjonowania grup producentów trzody chlewnej – aspekty ekonomiczne, organizacyjne oraz prawne*. Monografia AR Poznań.
4. Paszkowski S., Poczta W., Wysocki F. (1998) *Sytuacja strukturalna i produkcyjna rolnictwa polskiego na tle rolnictwa UE*. (W:) Identyfikacja priorytetów w modernizacji sektora rolno-spożywczego. FAPA, Warszawa.
5. Pejśak Z. (2000) *Możliwości handlu artykułami żywnościowymi z UE na przykładzie wieprzowiny*. Trzoda Chlewna 5/2000.
6. Pig International (1998) *After 20 years, twice pork, every region's top 10 producers*. World Market, 6/1998.
7. Pig International (1999) *Positive demand patterns for pork*. World Market, 6/1999.
8. Stańko S., Przychodzeń M. (1999) *Porównanie systemu interwencji na rynku mięsa wieprzowego w Polsce i UE*. ARR Biuletyn Informacyjny 9/1999.

MAŁGORZATA KOPYTEK

Przemiany strukturalne i produkcyjne w rolnictwie Niemiec i Polski (analiza porównawcza)

Rolnictwo jest jedną z podstawowych gałęzi produkcji materialnej. Jednak wraz z rozwojem społeczeństw przestaje być ono gałęzią dominującą i zmniejsza się również jego udział w czynnym potencjale i tworzonej produkcji na rzecz innych działów gospodarki. Równocześnie z rozwojem gospodarczym ulegają zmianie systemy rolnictwa, technika i technologia produkcji rolniczej, stosunki własnościowe itp. Zmiany te powodują również pogłębianie się powiązań rolnictwa z innymi gałęziami gospodarki narodowej, wzrost udziału tych gałęzi w wytwarzaniu żywności, specjalizację rolnictwa, zmiany skali produkcji. Zasoby naturalne, sposoby ich wykorzystania, uwarunkowania przyrodnicze, zasoby siły roboczej, środki techniczne oraz podstawowe warunki ekonomiczne określają potencjał i możliwości produkcyjne rolnictwa (Tomczak 1998). W Polsce przeważa typowe rolnictwo chłopskie, absorbujące duże zasoby własnej siły roboczej. Ten typ rolnictwa występuje w krajach o niskim poziomie rozwoju gospodarczego, a przejścia do grup wyższych związane są zarówno z pozarolniczymi uwarunkowaniami rozwoju gospodarczego jak i stałym opóźnieniem procesów dostosowawczych, jakie występują w rolnictwie na wszystkich etapach rozwojowych. Na opóźnienie tych procesów mają wpływ zarówno czynniki demograficzne, jak też ograniczone możliwości zmian zatrudnienia czy adaptacji postępu technicznego występujących na każdym etapie rozwojowym. Jednak ekonomiczne opóźnienia rolnictwa w stosunku do całej gospodarki występują nawet w krajach najbogatszych mających rozwinięte, mocne rolnictwo (Tomczak 2000).

W niniejszej pracy przeprowadzono analizę porównawczą rozwoju rolnictwa w Niemczech¹ i w Polsce w okresie 1960-1998. Jak podaje Tomczak (2000) istnieją uniwersalne ścieżki rozwoju dla rolnictwa. Istotne zatem wydaje się być przytoczenie porównania rozwiniętego rolnictwa niemieckiego z opóźnionym w stosunku do niego rolnictwem polskim.

Jedną z ważniejszych kwestii w rozwoju społeczno-gospodarczym jest tendencja do zmniejszania się liczby ludności zatrudnionej w rolnictwie (tab. 1). O możliwościach odpływu zatrudnionych w rolnictwie, strukturze zatrudnienia i wydajności pracy decydują cztery następujące etapy: zagęszczenie czynnikami produkcji, chemizacja, mechanizacja

¹ Do 1990 roku dane dotyczące Niemiec obejmują obszar byłego RFN, natomiast po 1990 roku obszar Niemiec po zjednoczeniu.

i koncentracja. Do zmniejszenia liczby osób zatrudnionych w rolnictwie i wzrostu wydajności pracy prowadzi wejście w fazę mechanizacji a w szczególności koncentracji (Wojciechowska-Ratajczak B., Ratajczak K. 1991).

Tabela 1
Zatrudnienie w rolnictwie, łowiectwie, leśnictwie i rybolówstwie
w Polsce i w Niemczech 1960-1998

Lata	Zatrudnienie w tys.		Zmiana liczby zatrudnionych w latach 1960-1998 (1960=100)		Zatrudnienie na 100 ha UR		Zmiana liczby zatrudnionych na 100 ha UR w latach 1960-1998 (1960=100)		Udział zatrudnionych w rolnictwie w zatrudnionych ogółem w %	
	Polska	Niemcy	Polska	Niemcy	Polska	Niemcy	Polska	Niemcy	Polska	Niemcy
1960	5 298	3 600	100,0	100,0	26,0	25,3	100,0	100,0	42,7	13,6
1970	5 392	2 262	101,8	62,8	27,6	16,7	106,2	66,0	35,5	8,6
1980	4 465	1 403	84,3	39,0	23,6	11,5	90,8	45,5	29,7	5,4
1990	4 540	990	85,7	27,5	24,3	9,1	93,5	36,0	27,6	3,6
1998	4 356	856 ^(a)	82,2	23,8	23,6	6,0	90,8	23,7	27,4	2,7

^(a)1993

Źródło: *Rocznik Statystyczny RP*; GUS Warszawa; *Rolniczy Rocznik Statystyczny 1945-1965* GUS PRL Warszawa 1966; *Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten*; Landwirtschaftsverlag Münster-Hiltrup; obliczenia własne.

Rolnictwo niemieckie w latach sześćdziesiątych znajdowało się w fazie mechanizacji i koncentracji, natomiast rolnictwo polskie mimo, iż obecnie weszło w stadium ubytku liczby zatrudnionych, to jeszcze nie wyszło poza fazę mechanizacji (Począta 1994). W Polsce ciągle występuje zbyt duże zatrudnienie w rolnictwie, mimo iż ulega ono stopniowemu zmniejszaniu. Problem ten jest jednym z najtrudniejszych zagadnień dotyczących rolnictwa polskiego. Porównując zatrudnienie w rolnictwie, łowiectwie i leśnictwie można zauważyć, że w Niemczech w 1960 roku na 100 ha UR zatrudnionych było 25,3 osoby i uległo zmniejszeniu do 6 osób w 1998 roku, czyli o 76,3%. Natomiast w Polsce z 26 osób w 1960 roku do 23,6 w 1998 roku, a więc zaledwie o 9,2%. Wynika z tego, że obecnie zatrudnienie w rolnictwie polskim na 100 ha UR jest 4 razy większe niż w rolnictwie niemieckim. Jednocześnie ogólna liczba zatrudnionych w rolnictwie w 1998 roku w stosunku do 1960 roku w rolnictwie polskim zmniejszyła się o 17,8%, natomiast w niemieckim o 76,2%. Jak podaje Frenkel (1998) absolutna liczba pracujących w rolnictwie najszybciej zmniejszała się w latach 70-tych. Tym samym proces zmniejszania się zatrudnienia w rolnictwie polskim odbywa się z dużym opóźnieniem. Doświadczenia RFN wskazują, iż zredukowanie zatrudnienia w rolnictwie może nastąpić nie tylko poprzez koncentrację gospo-

darstw rolnych, lecz przede wszystkim poprzez wzrost zatrudnienia członków rodzin poza gospodarstwem. Poprawy wymaga również poziom mechanizacji prac rolnych, obsługi rolnictwa i całej infrastruktury wsi. W warunkach polskich problem stanowi również zewnętrzny popyt na siłę roboczą z rolnictwa, który w najbliższym dziesięcioleciu nawet przy wysokim tempie wzrostu zatrudnienia poza rolnictwem, będzie stosunkowo niski. Wpłyne na to nie tylko potrzeba redukcji istniejącego bezrobocia, ale i wysoki w tym czasie demograficzny przyrost siły roboczej. Zmniejszenie zatrudnienia w rolnictwie jest warunkiem przemian strukturalnych, prowadzi bowiem do wzrostu siły ekonomicznej gospodarstw, a także poprawy sytuacji dochodowej ludności rolniczej i możliwości realizacji akumulacji (Pocztą, Wysocki 1999). Ze względu na to, że wydajność pracy stanowi iloraz wielkości produkcji i liczby zatrudnionych, to jej wzrost może nastąpić poprzez wzrost produkcji lub zmniejszenie zatrudnienia, ewentualnie obiema drogami jednocześnie (Wojciechowska-Ratajczak 1996). Rozwiązaniem byłoby przesunięcie ludności zatrudnionej w rolnictwie do pozarolniczych gałęzi gospodarki. Jednakże w Polsce występuje wysoki udział osób czynnych zawodowo w rolnictwie w stosunku do ogółu zatrudnionych – w 1998 roku wynosił on 27,4%, a w porównaniu do 1960 roku jest on niższy o 15,3 punktu procentowego. W Niemczech udział pracujących w rolnictwie kształtował się na poziomie 2,7%, a w stosunku do roku 1960 zmniejszył się pięciokrotnie.

Tabela 2
Zasoby ziemi w rolnictwie polskim i niemieckim w latach 1960-1998

	1960		1970		1980		1990		1998	
	tys. ha	%UR	tys. ha	%UR	tys. ha	%UR	tys. ha	%UR	tys. ha	%UR
Polska										
Użytki rolne	20 403	100,0	19 543	100,0	18 947	100,0	18 720	100,0	18 443	100,0
Grunty orne	15 961	78,2	15 088	77,2	14 621	77,2	14 388	76,9	14 114	76,5
Sady	262	1,3	238	1,2	280	1,5	247	1,3	265	1,4
Łąki	2390	11,7	2 523	12,9	2503	13,2	2 475	13,2	2616	14,2
Pastwiska	1790	8,8	1 695	8,7	1543	8,1	1 585	8,5	1 448	7,9
Niemcy										
Użytki rolne	14 254	100,0	13 578	100,0	12 248	100,0	11 867	100,0	17 308	100,0
Grunty orne	7 979	56,0	7 539	55,5	7 270	59,4	7288	61,4	11 805	68,2
Sady	74	0,5	92	0,7	55	0,4	48	0,4	69	0,4
Łąki	3 652	25,6	3 340	24,6	2 610	21,3	2 340	19,7	2 439	14,1
Pastwiska	2 053	14,4	2 160	15,9	2 144	17,5	2 034	17,1	2 832	16,4

Źródło: *Rocznik Statystyczny RP*; GUS Warszawa; Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten; Landwirtschaftsverlag Münster-Hiltrup.

Rolnictwo polskie cechuje wysokie rolnicze wykorzystanie gruntów, a obszar użytków rolnych jakim dysponuje, świadczy o jego dużych możliwościach wytwórczych. Od początku lat sześćdziesiątych w Polsce następuje ubytek ilości użytków rolnych. Do 1998 roku powierzchnia ta zmniejszyła się o prawie 2 mln ha (tab. 2). Mimo tego na cele rolnicze w 1996 roku wykorzystywano 59,1% obszaru kraju (Pocztą 1998). W rolnictwie polskim od roku 1960 zmniejszeniu uległa powierzchnia gruntów ornych, natomiast powiększyła się powierzchnia łąk i sadów, podczas gdy w rolnictwie niemieckim również i te obszary uległy zmniejszeniu. W 1960 roku Polska w porównaniu z Niemcami dysponowała większym udziałem gruntów ornych i sadów w strukturze UR, natomiast mniejszym TUZ. Po prawie 40 latach sytuacja ta uległa zmianie i w 1998 roku nastąpiło wyrównanie co do udziału posiadanych łąk w strukturze UR.

Istotne są poszczególne relacje pomiędzy zasobami pracy i ziemi. Obszar użytków rolnych w zestawieniu z liczbą zatrudnionych w rolnictwie polskim świadczy o dużej wadliwości relacji ziemia-praca (tab. 3). W warunkach polskich ta struktura jest wadliwa, gdyż na 1 zatrudnionego przypada niewielka ilość ziemi użytkowanej rolniczo. Niska jest przez to wydajność pracy a uzyskiwane dochody są małe. W 1998 roku w rolnictwie polskim powierzchnia użytków rolnych na 1 zatrudnionego wynosiła 4,2 ha, podczas gdy w Niemczech był to obszar prawie 5-krotnie większy, a mianowicie 20,2 ha. Rozpatrując zmiany relacji ziemia-praca można zauważyć, że w 1998 roku liczba UR na 1 zatrudnionego w rolnictwie polskim w stosunku do roku 1960 zwiększyła się zaledwie o 7,7%, natomiast w rolnictwie niemieckim aż o 405%. Wielkości te obrazują jak duże dysproporcje zaszły na przestrzeni lat pomiędzy polskim a niemieckim rolnictwem.

Tabela 3
Relacja ziemia-praca w rolnictwie polskim i niemieckim
w latach 1960-1998

Lata	Liczba UR na 1 zatrudnionego		Dynamika zmian relacji ziemia-praca w latach 1960-1998 (1960=100)	
	Polska	Niemcy	Polska	Niemcy
1960	3,9	4,0	100,0	100,0
1970	3,6	6,0	92,3	150,0
1980	4,2	8,7	107,7	217,5
1990	4,1	12,0	105,1	300,0
1998	4,2	20,2	107,7	505,0

Źródło: Obliczenia własne na podstawie *Rocznika Statystycznego GUS*
Warszawa.

Tabela 4
Powierzchnia żywieniowa w Niemczech i w Polsce
w ha na 1 mieszkańca

Lata	Powierzchnia żywieniowa w ha na 1 mieszkańca		Zmniejszenie powierzchni żywieniowej w latach 1960-1998 (1960=100)	
	Polska	Niemcy	Polska	Niemcy
1960	0,69	0,26	100,0	100,0
1970	0,62	0,23	89,9	88,5
1980	0,53	0,23	76,8	88,5
1990	0,49	0,22	71,0	84,6
1998	0,48	0,21	69,6	80,8

Źródło: Obliczenia własne na podstawie *Rocznika Statystycznego GUS*
 Warszawa.

Tabela 5.
Liczba i średnia wielkość gospodarstw w rolnictwie polskim i niemieckim
w latach 1960-1998

Lata	Liczba gospodarstw w tys.		Zmiana liczby gospodarstw w latach 1960-1998 (1960=100)		Przeciętny obszar gospodarstwa w ha UR		Wzrost przeciętnego obszaru gospodarstw w latach 1960-1998 w stosunku do roku 1960 w ha	
	Polska	Niemcy	Polska	Niemcy	Polska	Niemcy	Polska	Niemcy
1960	2 937	1 501	100,0	100,0	5,9	9,3	x	x
1970	:	1 147	:	76,4	:	11,7	:	2,4
1980	2 390	837	66,7	55,8	6,5	15,3	0,2	6,0
1990	2 138	667	59,7	44,4	7,1	18,7	0,8	9,4
1998	1 989	610	55,5	40,6	7,7	29,8	1,4	20,5

Źródło: *Rocznik Statystyczny RP*; GUS Warszawa; Statistisches Jahrbuch über Ernährung,
 Landwirtschaft und Forsten; Landwirtschaftsverlag Münster-Hiltrup; obliczenia własne.

Polskę charakteryzuje również większa powierzchnia żywieniowa. Wielkość użytków rolnych na 1 mieszkańca jest ponad dwukrotnie wyższa niż w Niemczech, bowiem wynosi 0,48 ha. Na przestrzeni lat powierzchnia żywieniowa w obu krajach uległa zmniejszeniu. W Polsce zmalała z 0,69 ha w 1960 roku do 0,48 ha w 1998, tj. o 30,4%, natomiast w Niemczech z 0,26 ha do 0,21 ha, czyli o 19,2% (tab. 4). Na zmniejszanie się powierzchni żywieniowej w Niemczech ma wpływ przede wszystkim niewysoki przyrost naturalny.

Struktura agrarna i obszarowa rolnictwa jest rezultatem długotrwałych procesów rozwoju społeczno-gospodarczego danego kraju, które ukształtowały określony model i stan stosunków agrarnych. Rolnictwo polskie nie było więc tu wyjątkiem, gdyż z wadliwością struktury agrarnej w mniejszym lub większym stopniu miały do czynienia wszystkie kraje europejskie (Poczta 1994). W Niemczech zauważa się proces koncentracji ziemi użytkowanej rolniczo (tab. 5). I tak średni obszar gospodarstwa w latach 1960-1998 wzrósł z 9,3 ha do 29,8 ha, przy uwzględnieniu w analizie gospodarstw o obszarze powyżej 1 ha UR, podczas gdy ogólna liczba gospodarstw zmniejszyła się o prawie 60%. Należy zwrócić uwagę na fakt, że średni wzrost obszaru gospodarstwa w 1998 roku w stosunku do roku 1990 aż o 11,1 ha UR związany jest ze zmianą struktury obszarowej po zjednoczeniu Niemiec. Natomiast w Polsce w latach 1960-1998 liczba gospodarstw zmalała o 44,5%, a średnia wielkość gospodarstwa wzrosła z 6,3 ha do 7,7 ha, czyli zaledwie o 1,4 ha. Istnienie tak małego przeciętnego obszaru gospodarstwa rolnego, przy strukturze produkcji zbliżonej do występującej w rolnictwie niemieckim stawia rolnictwo polskie w gorszej sytuacji konkurencyjnej. Wynika z tego również, że nie będzie ono miało w bliższej przyszłości szans na osiągnięcie znacznego wzrostu wydajności pracy w wyniku koncentracji ziemi. Zwiększenie przeciętnego obszaru gospodarstwa w Polsce do 12 ha oznaczałoby konieczność przejścia z rolnictwa do pozarolniczych gałęzi gospodarki ponad 2 mln osób, nie licząc przyrostu naturalnego (Wojciechowska-Ratajczak 1996).

Poprzez wyposażenie gospodarstwa w podstawowy sprzęt rolniczy ogranicza się niezbędne zasoby pracy w rolnictwie przy osiąganiu wysokich wydajności pracy i ziemi. Mimo, iż w 1960 roku występowały znaczne różnice w wyposażeniu w ciągniki rolnicze, które wynikały w znacznej części ze skutku przesunięcia w czasie fazy mechanizacji rolnictwa polskiego w porównaniu z rolnictwem niemieckim (Poczta 1994), to obecnie jest ono na poziomie zbliżonym do tego jakie występuje w rolnictwie niemieckim (tab. 6). Liczba ciągników w przeliczeniu na 100 ha UR w latach 1960-1998 w rolnictwie polskim wzrosła z 0,3 do 7,1. Natomiast w rolnictwie niemieckim po wzroście do 1990 roku do 12 sztuk zmalała do poziomu 7,5 co związane było ze zmianą struktury obszarowej po zjednoczeniu Niemiec. Jednocześnie liczbę ciągników użytkowanych przez rolnictwo polskie (1 311 tys.) można uznać za zadowalającą i w przeliczeniu na 100 ha UR kształtującą się na poziomie zbliżonym do warunków niemieckich. Należy jednak zaznaczyć, że struktura agrarna rolnictwa polskiego sprawia, że większość gospodarstw rolnych (około 60%) nie posiada w ogóle ciągników rolniczych (Poczta, Wysocki 1999). W rolnictwie polskim w latach 1980-1990 nastąpił szczególnie dynamiczny wzrost liczby kombajnów zbożowych. Ich liczba wzrosła o 32,3 tys., czyli o 45%; przy czym w Niemczech taki dynamiczny wzrost miał miejsce w latach 1960-1970, gdzie liczba kombajnów wzrosła o 77,5 tys., czyli o 55% (tab. 6). Obecnie od 1995 roku następuje spadek liczby kombajnów na 100 ha zbóż i jest jak w przypadku ciągników związany ze zmianą struktury obszarowej po zjednoczeniu Niemiec. Można przypuszczać, że i w Polsce wraz z koncentracją gospodarstw wzrost liczby kombajnów zostanie zahamowany, a ich liczba zacznie spadać. Za jedną

z miar intensywności gospodarowania uznaje się zużycie nawozów mineralnych w przeliczeniu na jednostkę powierzchni. Po wzroście nawożenia mineralnego w okresie 1960-1980 nastąpił jego spadek (tab. 6). W rolnictwie polskim związany był on z pogorszeniem się relacji cen nawozów mineralnych do cen produktów rolnych, co doprowadziło do pogorszenia się sytuacji finansowej rolników. W rolnictwie niemieckim spadek nawożenia jest wynikiem działania Wspólnej Polityki Rolnej UE.

Tabela 6.
Liczba ciągników i kombajnów oraz zużycie nawozów w Polsce i w Niemczech w latach 1960-1998

Lata	Ciągniki rolnicze		Kombajny zbożowe		Zużycie nawozów w kg/ha UR			
	tys. szt.	na 100ha UR	tys. szt.	na 100ha zbóż	Razem	N	P	K
Polska								
1960	63	0,3	3,5	0,0	36,5	12,3	8,9	15,3
1970	231	1,2	14,0	0,2	123,6	40,2	30,4	53,0
1980	619	3,3	39,3	0,6	192,9	69,6	51,4	71,9
1990	1 185	6,3	71,6	1,0	95,1	39,9	22,3	32,9
1998	1 311	7,1	83,1	1,1	89,6	49,8	17,3	22,5
Niemcy								
1960	857	6,0	62,5	1,3	162	44	45	73
1970	1 371	10,1	140	2,7	225	80	63	82
1980	1 469	12,0	155	3,0	289	127	68	94
1990	1 460	12,2	140	3,2	220	115	43	62
1995	1 300	7,5	135	2,1	190	108	34	48

Źródło: *Rocznik Statystyczny RP GUS* Warszawa; *Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten*; Landwirtschaftsverlag Münster-Hiltrup.

Istotne różnice można także zauważyć biorąc pod uwagę wyniki samego rolnictwa (tab. 7). Wraz z upływem lat różnice w wielkości plonu podstawowych upraw są coraz większe. Z tego wynika, że przeciętny poziom wydajności uzyskiwanej na polskich polach w stosunku do Niemiec jest niski, a osiągnięta na użytkach rolnych Niemiec produkcja roślinna podwoiła się w wyniku biologicznych i technicznych postępów w rozpatrywanym okresie (Hövelmann 1999) o 97,5%, gdy średnie plony w warunkach polskich wzrosły w stosunku do roku 1960 o 45%. Jednak rozpatrując wielkości bezwzględne można jeszcze lepiej unaooczyć wzrost dystansu, gdyż w Polsce w latach 1961-1997 plony wzrosły średnio o 10 j.zb./ha, natomiast w Niemczech o ponad 34 j.zb./ha, czyli trzykrotnie więcej.

W obu państwach dominującą rolę w produkcji rolniczej odgrywa produkcja zwierzęca. W rolnictwie niemieckim od 1960 do 1980 roku następował ciągły wzrost wielkości pogłowia zwierząt, w latach 90-tych nastąpił jego spadek o 3,6%, przy czym wzrost pogłowia w 1997 roku jest wynikiem zmiany struktury obszarowej po zjednoczeniu Niemiec.

Natomiast w rolnictwie polskim po jego wzroście, od 1990 roku nastąpił spadek i w stosunku do roku 1960 zmalało ono o 26,5% (tab. 8). Spadek następuje również w obsadzie zwierząt w S.D. na 100 ha UR.

Tabela 7
Plon głównych roślin towarowych (zboża, ziemniaki, buraki cukrowe i rzepak)
w Niemczech i w Polsce w latach 1961-1997

Lata	Średnie plony j.zb./ha		Wzrost średnich plonów w latach 1961-1997 w stosunku do roku 1960 w j.zb./ha	
	Polska	Niemcy	Polska	Niemcy
1961/62	22,5	35,3	x	x
1969-71	27,4	43,1	4,9	7,8
1979-81	29,6	51,7	7,1	16,4
1989-91	37,9	67,0	15,4	31,7
1997	32,6	69,7	10,1	34,4

Źródło: W. Poczta: *Rolnictwo polskie a rolnictwo EWG (studium komparatywne)* Poznań 1994;
Obliczenia własne na podstawie *Rocznika Statystycznego GUS*.

Tabela 8
Pogłowie i obsada zwierząt gospodarskich w Polsce
i w Niemczech w latach 1960-1997

Lata	Pogłowie zwierząt w tys. S.D.		Obsada zwierząt w S.D. na 100 ha UR	
	Polska	Niemcy	Polska	Niemcy
1960	12 746	14 204	62	100
1970	14 395	15 098	74	111
1980	16 430	16 710	86	136
1990	12 868	16 106	69	136
1997	9371	17 561	51	101

Źródło: W. Poczta: *Rolnictwo polskie a rolnictwo EWG (studium komparatywne)* Poznań 1994;
Obliczenia własne na podstawie *Rocznika Statystycznego GUS*.

Zakończenie

Z przeprowadzonej analizy wynika, że rozwój rolnictwa w Niemczech i w Polsce zachodził na przestrzeni różnych dziesięcioleci z odmiennym nasileniem. Jednocześnie zasadnicze różnice wynikają z różnych uwarunkowań istniejących w obu państwach. Wyższy poziom gospodarczy stwarzał większe szanse rozwoju tego sektora w Niemczech, co raczej nie było możliwe w sytuacji Polski. W Niemczech i UE jest także dobrze rozwinięty system wspierania rolnictwa. Dalszy rozwój sektora rolno-żywnościowego w Polsce powinien uwzględniać:

- zmniejszenie zasobów siły roboczej w rolnictwie,
- racjonalizację wykorzystania gruntów rolniczych,
- poprawę struktury agrarnej i obszarowej gospodarstw,
- efektywne wykorzystanie kapitału,
- podniesienie jakości produkcji rolniczej.

Streszczenie

W artykule przeprowadzono analizę rozwoju rolnictwa w Niemczech i w Polsce w latach 1960-1998. Przedstawiono istotne kwestie mające wpływ na jego rozwój, a mianowicie: poziom zatrudnienia w rolnictwie, zasoby ziemi, strukturę agrarną i obszarową, wyposażenie gospodarstw w podstawowy sprzęt rolniczy, a także wyniki samego rolnictwa. Wynika z nich, że rozwój rolnictwa zachodził w różnych okresach z różnym nasileniem, co związane było z odmiennymi uwarunkowaniami gospodarczymi w obu państwach, a dalszy jego rozwój w warunkach polskich zależeć będzie od zwiększenia wydajności pracy poprzez zmniejszenie zatrudnienia oraz racjonalizację wykorzystania kapitału.

Zusammenfassung

STRUKTURELLE - UND PRODUKTIONS - VERÄNDERUNGEN IN DER LANDWIRTSCHAFT DES DEUTSCHLANDS UND POLEN (Vergleichsanalyse)

Aus der Analyse der Landwirtschaftsentwicklung in Deutschland und Polen in den 1960-1998 Jahren folgt, daß es zwischen die Landwirtschaft in Polen und in Deutschland grundsätzliche Unterschiede gibt. Es wurde wesentliche Sache präsentiert, die den Einfluß auf diese Entwicklung haben, d.h. Niveau der Beschäftigung in der Landwirtschaft, LF, Agrar- und Gebiets- Struktur, Betriebsausrüstung in den gründlichen Landwirtschaftsgeräte und auch die Ergebnisse der Landwirtschaft. Es folgt daraus, daß die Landwirtschaftsentwicklung in den verschiedenen Zeiträume mit der verschiedenen Intensität gekommen hat, was mit der andersartigen Wirtschaftsbedingungen in Deutschland und Polen verbunden war. Weitere Entwicklung in den polnischen Bedingungen wird von der Vergrößerung der Arbeitsproduktivität durch der Abnahme der Beschäftigten und von der Rationalisierung der Kapitalauswertung abhängen.

Literatura

1. Frenkel I., 1998 *Pracujący w rolnictwie i ludność rolnicza*. W: Encyklopedia agrobiznesu (red. Woś A.), Warszawa;
2. Hövelmann L. (red.), 1999 *Landwirtschaft 2010: Welche Wege führen in die Zukunft?*. DLG-Verlag; Frankfurt am Main;
3. Poczta W., 1994 *Rolnictwo polskie a rolnictwo EWG* (studium komparatywne). Rozprawy naukowe AR, Poznań;
4. Poczta W., 1998 *Sytuacja strukturalna i produkcyjna rolnictwa polskiego w aspekcie integracji z Unią Europejską*. W: Wieś i rolnictwo w procesie integracji Polski z UE. Poznań;
5. Poczta W., Wysocki F., 1999 *Rolnictwo polskie w przededniu integracji z Unią Europejską*. Wyd. Rządowe Centrum Studiów Strategicznych Biuro Rozwoju Regionalnego w Poznaniu, Poznań 1999;
6. Tomeczak F., 1998 *Rolnictwo polskie*. W: Encyklopedia agrobiznesu (red. Woś A.), Warszawa;
7. Tomeczak F., 2000 *Doświadczenia światowe rozwoju rolnictwa: konkluzje dla Polski*. Roczniki Naukowe SERiA t. II, z. 1, Warszawa-Poznań-Zamość;
8. Wojciechowska-Ratajczak B., 1996 *Ekonomiczne uwarunkowania zmian strukturalnych wsi i rolnictwa*. Zeszyty naukowe AE, Poznań;
9. Wojciechowska-Ratajczak B., Ratajczak K., 1991 *Miejsce siły roboczej w procesie zmian strukturalnych rolnictwa polskiego*. W: Procesy przystosowawcze rolnictwa polskiego do gospodarki rynkowej. Mater. Konf. Uniw. Hohenheim, AR w Poznaniu, Poznań Zielonka;

ZBIGNIEW SERAFIN

Zagrożenia bezpieczeństwa żywnościowego kraju w sytuacji „otwarcia” gospodarki zbożowej – w optyce wejścia Polski do Unii Europejskiej

Wstęp

W niniejszej pracy pragnę ukazać wpływ „otwarcia” gospodarki żywnościowej (zbożowej) Polski na zdolność kreowania krajowego bezpieczeństwa żywnościowego w oparciu o rodzimą produkcję zbóż. Istnieje bowiem niebezpieczeństwo braku konkurencyjności krajowych producentów zbóż wobec partnerów z Unii Europejskiej.

Rolnictwo Unii Europejskiej, na tle RP, wyróżnia się:

- wysokim stopniem intensyfikacji produkcji,
- wysoką wydajnością i jakością produkcji,
- szybko postępującą koncentracją i specjalizacją produkcji.

Istnieje bogata literatura poruszająca powyższy, aktualny dla Polski, temat, zwłaszcza wobec wszczęcia procesu integracji z Unią Europejską. Z uwagi na temat tej pracy, zwrócę szczególną uwagę na problematykę uwarunkowań polskiej gospodarki zbożowej w tym aspekcie.

Uwaga natury ogólnej wskazuje, że problem ten jest dostrzegany w Polsce, mając odzwierciedlenie w literaturze teoretyczno-praktycznej.

Przytoczę tu wnioski płynące z konferencji na temat „Doświadczenia i przyszłość polskiego rynku rolno-spożywczego”, zorganizowanej w 1997 roku w Ministerstwie Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej.¹ Zwrócono w nich uwagę na następujące zagadnienia:

1. Spadek produkcji rolniczej po 1990 r., wzrost jej wahań oraz niedostateczne tempo tworzenia odpowiednich instytucji rynkowych (skupu, przetwórstwa, przechowywania i zbytu) – w tym także informacji cenowej. Nadmierne wahanie cen na istotnych dla naszego kraju rynkach artykułów rolno-spożywczych (zbóż) zwiększają ryzyko producenckie i ograniczają inwestycje.
2. Wiele państw liczy na otwierający się polski rynek konsumencki. Chodzi tu szczególnie o kraje mające korzystniejsze niż Polska warunki przyrodnicze dla produkcji oraz

¹ Por. E. Rosiak, Sprawozdanie z konferencji nt. „Doświadczenia i przyszłość polskiego rynku rolno-żywnościowego” /w:/ Biuletyn Informacyjny nr 7/97 r., Agencja Rynku Rolnego 1997, s. 55.

charakteryzujące się wysoką jej efektywnością. Stawiać to także będzie rosnące wymagania wobec polskich producentów rolnych (zbóż).

3. W Unii Europejskiej trwają dyskusje nad zmianą wspólnej polityki rolnej², a kierunków tych zmian nie można jeszcze jednoznacznie określić. Można oczekiwać, że ewentualna korekta dostosowania produkcji dotyczyć będzie wsparcia dochodów producentów rolnych oraz innych celów, np. ochrony środowiska. Taka ewolucja może utrudnić funkcjonowanie mniej efektywnych gospodarstw rolnych.
4. Pojawia się też asymetria w polskim handlu zagranicznym artykułami rolno-spożywczymi. Zaczynamy importować coraz większą ilość zbóż i pasz, produkty pochodzenia zwierzęcego zasilają natomiast w głównej mierze rynek krajowy.

1. Charakterystyka wybranych instrumentów polityki rolnej Unii Europejskiej

Poniżej przedstawione zostaną wskaźniki obrazujące dystans między Polską a Unią Europejską w omawianym zakresie. W pierwszej kolejności ukazany zostanie wskaźnik służący do określenia poziomu subsydiowania rolnictwa w krajach należących do Unii Europejskiej – PSE (Producer Subsidy Equivalent – ekwiwalent subsydiowania producenta)³.

Typowa lista instrumentów polityki rolnej, stosowanych przez Unię Europejską do obliczenia wskaźnika PSE składa się z następujących elementów:

1. podtrzymywanie ceny rynkowej – oddziaływanie na cenę producenta i konsumenta (taryfy celne, kontyngenty importowe, subwencje eksportowe, interwencje Agencji Rynku Rolnego);
2. dopłaty bezpośrednie dla producentów bez podnoszenia cen dla konsumentów (płatności kompensacyjne, płatności od arealu i od sztuki zwierząt, odszkodowania z tytułu klęsk żywiołowych);
3. redukcja kosztów środków produkcji (dotacje kapitałowe, niższe oprocentowanie kredytów, tańsze paliwo, dopłaty do transportu);
4. usługi ogólne – przedsięwzięcia, które w dłuższej perspektywie redukują koszty w rolnictwie nie trafiając bezpośrednio do producentów (badania, doradztwo, inspekcja sanitarna, zwalczanie szkodników i chorób, poprawa struktury agrarnej i infrastruktury, marketing i promocja);
5. inne – koncesje podatkowe.

² Jedną z ważniejszych jest zapoczątkowana przez zespół McSharry'ego reforma Wspólnej Polityki Rolnej. Przewiduje się, że do 2003 r. nastąpią kolejne zmiany w następujących kierunkach:

- wzmocnienie systemu odlogowania celem przyszłego ograniczenia produkcji,
- dalsze obniżenie wsparcia cenowego tak, aby ceny unijne jeszcze bardziej zbliżyły się do cen światowych.

³ Formuła do obliczenia PSE ogólnie: $PSE_{og} = Q_p(P_d - P_w) + B + C + D$, $PSE_{neto} = PSE_{og} * KP$, przy czym: Q_p – wielkość produkcji gospodarstwa, P_d – ceny uzyskiwane przez producentów, P_w – ceny zewnętrzne (ceny eksportu lub importu), B – bezpośrednie dopłaty dla producentów, C – subsydia redukujące koszty nakładów, D – subsydia na postęp biologiczny, doradztwo, infrastrukturę itp., KP – korekta paszowa (dotyczy produkcji zwierzęcej). Por. W. Gawron, *Zmiany w subsydiowaniu rolnictwa*, Biuletyn Informacyjny nr 6/84, Agencja Rynku Rolnego, czerwiec 1998, s. 4.

Tabela 1.
Podstawowe wskaźniki netto PSE w Polsce, UE i innych krajach

Wyszczególnienie	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Polska	2	-18	-3	15	15	22	19	23
UE	40	47	48	47	49	49	49	43
USA	26	27	27	28	23	23	20	13
Japonia	70	66	67	74	72	74	77	71
Czechy	51	51	48	27	20	20	14	10
Węgry	23	22	15	8	23	29	16	11

Źródło: W. Gawron, *Zmiany w subsydiowaniu rolnictwa*, Biuletyn Informacyjny nr 6 (84), Agencja Rynku Rolnego, czerwiec 1988, s.7.

Z danych zawartych w tabeli 1 wynika dystans dzielący nasz kraj od państw Unii Europejskiej w zakresie wsparcia rolnictwa. Zastanawiający jest fakt ujemnego wyniku w latach 1990 i 1991. Można sądzić, iż w tych latach dochodziło do swoistej konsumpcji majątku trwałego gospodarstw rolnych.

Konkretne dane wsparcia ogółem na 1ha użytków rolnych (w USD) przedstawia tabela 2.

Tabela 2.
Wsparcie ogółem na 1ha użytków rolnych (w USD)

Kraje	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Polska	-97	-18	115	139	164	210	307
UE	960	1050	1120	1363	944	951	825
USA	160	190	210	195	179	146	161
Japonia	11 550	12 510	14 120	16 291	17 013	19 613	15 107

Źródło: Jak w tabeli 1.

Dane zawarte w tabeli 2 potwierdzają wnioski wysunięte w wyniku analizy danych zawartych w tabeli 1. Widoczne jest „skręcanie” powyższego dystansu wspierania produkcji rolnej w RP w porównaniu z analogicznym wsparciem w Unii Europejskiej. O ile w 1992 r. opisywana różnica wynosiła 9,7 razy, to w 1996 r. odpowiednio – 2,7 razy.

Dane z tabeli 3 ujmuje udział wsparcia rolnictwa ogółem w PKB (w %). Od 1992 r. zauważalny jest wzrost wsparcia rolnictwa, mierzony udziałem w PKB. Zastanawiające jest to, iż odwrotna tendencja występuje w tym zakresie w Unii Europejskiej.

Tabela 3
Udział wsparcia ogółem w PKB (w %)

Kraje	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Polska	8	-3	0	3	3	3,3	3,3	4,5
UE	2,5	1,9	2	2	1,8	1,6	1,3	1,1

Źródło: Jak w tabeli 1.

Podsumowaniem niniejszych rozważań jest wniosek, iż polskie rolnictwo cechuje się niską produktywnością czynników produkcji. Produktywność ziemi wynosi w Polsce 854 ECU/ha użytków rolnych i jest niższa od średniej w Unii Europejskiej o 43%. Natomiast produktywność pracy w rolnictwie polskim, mierzona produkcją krańcową pełnoza-trudnionego wynosi 41 192 ECU i jest ponad 6-krotnie niższa niż w krajach Unii⁴.

Układ europejski (podpisany w grudniu 1991 r. i wprowadzony w życie w lutym 1994 r.), ustanawiający stowarzyszenie między Rzeczpospolitą Polską a Wspólnotami Europejskimi i ich państwami członkowskimi, stał się początkiem integracji⁵. Złożenie wniosku o członkostwo w Unii (kwiecień 1994) nasiliło prace przygotowawcze, związane z dostosowaniem polskiej gospodarki, systemu prawa i instytucji do standardów obowiązujących w Unii Europejskiej. W tym też aspekcie można ująć postulaty pod adresem polityki wyżywienia społeczeństwa.

Unia Europejska w 1998 r. sprecyzowała swoje oczekiwania dotyczące konieczności takich przekształceń w polskim rolnictwie, aby było ono w stanie korzystać z dobrodziejstw Wspólnej Polityki Rolnej.

Dotyczą one m.in. takich elementów, jak:⁶

- opracowanie przez rząd całościowej polityki rozwoju rolnictwa i infrastruktury wsi;
- zasadnicza poprawa działalności służb odpowiedzialnych za kontrolę fitosanitarną i weterynaryjną (w tym kontroli towarów importowanych);
- kontrola stanu sanitarnego żywności;
- poprawa jakości produkcji rolnej (zwłaszcza w mleczarniach i rzeźniach).

Rolnictwo stanowi integralną część polskiej gospodarki. Funkcjonuje ono na zasadzie naczyń połączonych, a jego efekty zależą w dużym stopniu od środków produkcji, które pozostają w gestii przemysłu. Przejście Polski na system gospodarki rynkowej w latach dziewięćdziesiątych - w tym również w rolnictwie i gospodarce żywnościowej - oznacza,

⁴ Por. A. Grzegorzuk, *Rolnictwo i gospodarka żywnościowa w Polsce na tle rolnictwa Unii Europejskiej*, (maszynopis powielony), ARR Warszawa, listopad 1997, s. 10.

⁵ Por. *Działania dostosowawcze polskiego rolnictwa, w tym Agencji Rynku Rolnego do wymogów Unii Europejskiej*, (materiał przygotowany na posiedzenie Rady Agencji Rynku Rolnego w dn. 25.02.1998 r. w Warszawie; maszynopis powielony), Agencja Rynku Rolnego, Warszawa 1998.

⁶ Por. Z. Grzegorzuk, B. Cibór, *Działania dostosowawcze i negocjacyjne dotyczące polskiego rolnictwa w kontekście integracji z UE* /w:/ „Biuletyn Informacyjny”, ARR Warszawa, październik 1997 r.

że procesy produkcji i obrotu poddane zostały bezpośredniemu oddziaływaniu sił rynkowych, prawom popytu i podaży oraz konkurencji.

Rynek rolno-żywnościowy z obiektywnych powodów, np. zjawisk pogodowych i wielkości urodzaju światowego, podlega częstym wahaniom, co wyraża się znaczną zmiennością cen, głównie pod wpływem czynników podażowych zachodzących w krótkim okresie.

2. Mechanizmy kontrolno-protekcjonistyczne Unii Europejskiej w sferze handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi

Kształtowanie własnej polityki rolnej nie jest w dzisiejszym świecie niczym niezwykłym. Obecnie w Unii Europejskiej kształtuje się ją wykorzystując następujące mechanizmy kontrolno-protekcjonistyczne:⁷

- a) bezpośrednie regulowanie wielkości produkcji i podaży artykułów rolnych,
- b) ochrona rynku konkurencją importową,
- c) wspieranie eksportu nadwyżek artykułów rolnych,
- d) kompensowanie obniżek cen,
- e) dotacje i ulgi dla gospodarstw prowadzących działalność inwestycyjną,
- f) pomoc na dokształcanie rolnicze i pozarolnicze (zmiana zawodu rolnika).

Uważam, że powyższe wskazówki powinny znaleźć odzwierciedlenie w praktyce życia gospodarczego rolnictwa RP.

W świetle importu zbóż przez nasz kraj, warto porównać koszty interwencji na rynku zbóż w krajach Unii Europejskiej i Polsce.

Tabela 4
Zestawienie kosztów interwencji na rynku zbóż
w krajach Unii Europejskiej i Polsce

Rodzaj rynku	Unia Europejska			Polska		
	1994	1995	1996	1994	1995	1996
Zboża:						
ECU/ha	402,8	418,8	484,1	1,15	6,13	6,12
ECU/t	76,6	83,6	98	0,39	2,03	2,12

Źródło: Materiały Agencji Rynku Rolnego.

Po analizie danych z tabeli 4 można dojść do wniosku, iż kraje Unii Europejskiej nadają interwencjonizmowi dużą rolę. Trudno nawet porównywać powyższe dane z odpo-

⁷ Por. S. Stańko, J. Adameczuk, *Formy i metody interwencji na rynku zbóż w Polsce i UE - terminy skupu i wymagania jakościowe* w: „Biuletyn Informacyjny” nr 7 (85), ARR Warszawa 1998 r.

996
4,5
1,1

że procesy produkcji i obrotu poddane zostały bezpośredniemu oddziaływaniu sił rynkowych, prawom popytu i podaży oraz konkurencji.

Rynek rolno-żywnościowy z obiektywnych powodów, np. zjawisk pogodowych i wielkości urodzaju światowego, podlega częstym wahaniom, co wyraża się znaczną zmiennością cen, głównie pod wpływem czynników podażowych zachodzących w krótkim okresie.

2. Mechanizmy kontrolno-protekcjonistyczne Unii Europejskiej w sferze handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi

Kształtowanie własnej polityki rolnej nie jest w dzisiejszym świecie niczym niezwykłym. Obecnie w Unii Europejskiej kształtuje się ją wykorzystując następujące mechanizmy kontrolno-protekcjonistyczne:⁷

- bezpośrednie regulowanie wielkości produkcji i podaży artykułów rolnych,
- ochrona rynku konkurencją importową,
- wspieranie eksportu nadwyżek artykułów rolnych,
- kompensowanie obniżek cen,
- dotacje i ulgi dla gospodarstw prowadzących działalność inwestycyjną,
- pomoc na dokształcanie rolnicze i pozarolnicze (zmiana zawodu rolnika).

Uważam, że powyższe wskazówki powinny znaleźć odzwierciedlenie w praktyce życia gospodarczego rolnictwa RP.

W świetle importu zbóż przez nasz kraj, warto porównać koszty interwencji na rynku zbóż w krajach Unii Europejskiej i Polsce.

Tabela 4
Zestawienie kosztów interwencji na rynku zbóż
w krajach Unii Europejskiej i Polsce

Rodzaj rynku	Unia Europejska			Polska		
	1994	1995	1996	1994	1995	1996
Zboża:						
ECU/ha	402,8	418,8	484,1	1,15	6,13	6,12
ECU/t	76,6	83,6	98	0,39	2,03	2,12

Źródło: Materiały Agencji Rynku Rolnego.

Po analizie danych z tabeli 4 można dojść do wniosku, iż kraje Unii Europejskiej nadają interwencjonizmowi dużą rolę. Trudno nawet porównywać powyższe dane z odpo-

⁷ Por. S. Stańko, J. Adamczuk, *Formy i metody interwencji na rynku zbóż w Polsce i UE – terminy skupu i wymagania jakościowe* /w:/ „Biuletyn Informacyjny” nr 7 (85), ARR Warszawa 1998 r.

wiednimi danymi dotyczącymi naszego kraju. Zapewne ciężko będzie odrobić ukazany dystans w ciągu roku – czy też kilku lat. Stąd problematyka rozważanej interwencji na krajowym rynku rolnym zbóż nabiera dużego znaczenia, zwłaszcza w warunkach deficytu budżetowego państwa. Biorąc pod uwagę wskaźnik ECU/t, kraje UE wydały w 1994 r. aż 196 razy więcej środków finansowych w ramach interwencji na rynku zbóż niż Polska w badanym roku. Dystans ten ulegał pewnej poprawie, jednak w 1996 r. opisywany wskaźnik wyniósł odpowiednio 46 razy.

3. *Próba obrony polskiego rynku rolnego*

W 2000 r. dokonano dużych starań dla zwiększenia ochrony krajowego rynku rolnego. Wcześniej niż w poprzednich latach opublikowano rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej określające ceny progu pozwalające, przy niższych cenach w imporcie niż progowe, zastosować dodatkowe opłaty celne. Było to możliwe dzięki rozdzieleniu rozporządzeń o dodatkowych opłatach z tytułu cen progu i wielkości progu – ilościowej.

Istotne dla zwiększenia szczelności granic było także przyjęcie rozporządzeń:

- o zastosowaniu opłat przy transzycie przez Polskę;
- o zastosowaniu automatycznej rejestracji przywozu wybranych produktów rolnych (m.in. pszenica, mieszanki żyta z pszenicą).

Podwyższono stawki celne także na pszenicę, wycofano się z niektórych preferencji w obrotach towarowych z krajami CEFTA. Skrócono okresy ważnych pozwoleń przywozu pszenicy do 1 miesiąca. Wprowadzono też kwartalny podział kontyngentów na opisywany import rolny.

Na krajowym rynku zbóż i pasz aktywnie wdrożono w ubiegłym roku Program Interwencji Agencji Rynku Rolnego. Uzgodniono w nim, że interwencja obejmie pszenicę i żyto konsumpcyjne w łącznej ilości około 3 mln t i prowadzona była w okresie sierpień–październik. Dla przeciwdziałania szybkiej wyprzedaży zbóż przez rolników bezpośrednio po żniwach, wprowadzono zróżnicowane dopłaty do minimalnych cen skupu zbóż konsumpcyjnych, płatne bezpośrednio rolnikom. Ustalono ceny minimalne dotyczyły zbóż o ściśle określonych parametrach jakościowych. Jednocześnie dla zwiększenia zainteresowania jednostek skupujących gromadzeniem zapasów bezpośrednio po zbiorach, zróżnicowano oprocentowania kredytów skupowych z 5% w sierpniu do 7% w październiku.⁸ Użyskanie preferencyjnego kredytu przez podmiot prowadzący skup uwarunkowane było stosowaniem cen nie niższych niż minimalne.

W drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych średnie rozmiary importu zbóż przez Polskę wzrosły w porównaniu z pierwszą połową o około 50%, w tym ponad dwukrotnie

⁸ Cenę minimalną dla pszenicy ustalono w wysokości 450 zł/tonę i dla żyta 320 zł/tonę. Dopłaty były zwiększone dla pszenicy z 60 zł/tonę w sierpniu do 90 zł/tonę w październiku i dla żyta odpowiednio z 40 zł/tonę do 70 zł/tonę. *Problemy handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi*. Materiały z dorocznej konferencji zorganizowanej przez IERiGŻ, IERiGŻ Warszawa 1999, s. 7.

wzrost import pszenicy. Wśród przyczyn tego niepokojącego zjawiska należy wymienić m.in.:

- niespójność polityki ochrony rynku przed konkurencją zewnętrzną i polityki interwencyjnej. Stosowane środki ochrony celnej (15-20% stawki celne) stały się w latach dziewięćdziesiątych nieskuteczne – wobec tego rynek polski (zbożowy) stał się atrakcyjnym rynkiem zbytu dla krajów eksporterskich zbóż i pasz;
- niestabilność krajowej produkcji zbożowej. W latach dziewięćdziesiątych nastąpił drastyczny spadek nakładów środków plonotwórczych skutkujących wzrostem wrażliwości plonów i zbiorów na zmiany warunków pogodowych. Wahania zbiorów sprawiają, że w latach nieurodzaju powstają niedobory podaży ze źródeł krajowych, które wypełniane są dostawami z importu;
- wzrost zapotrzebowania krajowego na zboża nie produkowane w kraju z powodu ograniczeń klimatycznych (ryż, pszenica) lub z tychże przyczyn produkowane w niedostatecznych ilościach (kukurydza, twarda pszenica chlebowa);
- niska jakość ziarna zbóż.⁹

Warto nadmienić, iż wzrostowi importu ziarna zbóż towarzyszy wzrost przywozu produktów pierwotnego i wtórnego przetwórstwa ziarna zbóż, pochodzących niemal wyłącznie z krajów Europy Zachodniej. Tonaż sprowadzanych produktów przetwórstwa pierwotnego średnio w latach 1996-1998 wyniósł ponad 170 tys. ton, natomiast produktów przetwórstwa wtórnego około 20 tys. ton i był odpowiednio o 39% i 37% większy niż w latach 1992-1994.¹⁰ Sądzę, iż należy to także wiązać z szeroko rozumianą siecią nowo powstałych supermarketów w Polsce, tworzonych m.in. na bazie kapitału przedsiębiorstw handlowych z Unii Europejskiej.

W optyce bezpieczeństwa żywnościowego rolnictwo polskie wymaga wielu przeobrażeń ilościowo-jakościowych. Niezbędne w tej mierze są nakłady finansowe i przedsięwzięcia wielokierunkowe. Trudno wyobrazić sobie nagle „wehłonicie” nadwyżki producentów rolnych (z około 2,8 mln gospodarstw rolnych do około 700 tys. nowoczesnych gospodarstw rolnych) przez gospodarkę narodową, charakteryzującą się 15% stopą bezrobocia. Ale taki winien być kierunek przeobrażeń naszego rolnictwa. Należy przede wszystkim zadbać o wykształcenie przyszłych producentów rolnych, ukazać im szanse, perspektywy i wyzwania stojące przed nimi wobec wejścia Polski do Unii Europejskiej. Istotne w tej mierze jest propagowanie i wspieranie nowoczesnych grup producenckich ziarna, mających ambicję i możliwości przetwórstwa ziarna w ekologicznie doskonały produkt, śmiało konkurujący na rynkach Unii Europejskiej. Najtrudniej oczywiście o finanse dla rolnictwa,

⁹ Jednak w Polsce zużywa się do produkcji roślinnej 10 razy mniej środków ochrony roślin niż w krajach Unii Europejskiej. W kontekście bezpiecznej żywności – jest to nasz atut. Por. *Mały Rocznik Statystyczny 1998*, GUS 1999, s. 258.

¹⁰ Dane MRiGŻ.

wobec zjawiska tzw. „krótkiej kołdry”. Sądzę, iż rząd powinien wszcząć pewne programy wzmacniające powyższe przeobrażenia polskiej wsi.¹¹

Myślę tu o realizacji programów budowy dróg i autostrad, budownictwa mieszkaniowego. Nie bez znaczenia w tej mierze jest możliwość skorzystania z unijnych programów pomocy.¹²

Zakończenie

Podsumowaniem artykułu są następujące wnioski płynące z analizy materiału badawczego.

1. Znaczenie problemu ujętego w artykule wzrasta wraz ze stopniem otwarcia się krajowego rynku zbożowego dla producentów Unii Europejskiej -- w ramach wszczętego procesu wejścia RP do tego ugrupowania ekonomicznego. W procesie dostosowywania polskiego rolnictwa do warunków unijnych, należy zagwarantować określone interesy ekonomiczne rodzimych producentów zbóż, zapewniających pożądany poziom bezpieczeństwa żywnościowego państwa.
2. Ranga problemu wynika też z jego wielopłaszczyznowości. Ma on swe odzwierciedlenie zarówno w sferze społeczno-socjalnej, jak i ekonomicznej. Myślę tu o negatywnym wpływie taniego i nadmiernego importu zbóż na egzystencję rodzimych ich producentów. Nie bez znaczenia jest konieczność optymalizacji ich importu, przy użyciu protekcyjizmu rodzimych producentów ziarna oraz wymogów zachowania bezpieczeństwa żywnościowego kraju.
3. Należy sformułować i wdrożyć realną koncepcję zmodernizowania polskiego rolnictwa, wobec stojących przed nim rozpoznanych szans i wyzwań w chwili wejścia Polski do Unii Europejskiej.

Streszczenie

W pracy ukazano wpływ „otwarcia” gospodarki żywnościowej (zbożowej) Polski na zdolność kreowania krajowego bezpieczeństwa żywnościowego w oparciu o rodzimą produkcję zbóż. Istnieje bowiem niebezpieczeństwo braku konkurencyjności krajowych producentów zbóż wobec partnerów w Unii Europejskiej. Rolnictwo Unii Europejskiej, na tle RP, wyróżnia się m.in.: wysokim stopniem intensyfikacji produkcji, wysoką wydajnością i jakością produkcji, szybko postępującą koncentracją i specjalizacją oraz relatywnie dużym wsparciem finansowym.

¹¹ Na wsi występuje największa sfera ubóstwa. Por. M. Kabaj, *Program przeciwdziałania ubóstwu i bezrobociu*. Raport IPiSS, IPiSS Warszawa 2000 r.

¹² Por. m.in.: I. Ciamaga, *Polityka i proces dostosowań strukturalnych w Polsce*. Urząd Rady Ministrów, Biuro ds. Integracji Europejskiej oraz Pomocy Zagranicznej, Warszawa 1995; E. Szafraniec-Dziachowska, *Integracja europejska i polityka gospodarcza*. PWN 1998; I. Popiuk-Rysińska, *Unia Europejska*, Warszawa 1998.

Stąd należy sformułować i wdrożyć realną koncepcję zmodernizowania polskiego rolnictwa, wobec stojących przed nim rozpoznanych szans i wyzwań w chwili wejścia Polski do Unii Europejskiej.

Praca zawiera też bogaty materiał statystyczny, obrazujący powyższy problem. Na zakończenie ujęto wnioski płynące z analizy badanego materiału.

Summary

Threats to country's food security – in the face of cereal industry opening to the European markets and Poland's integration with the European Union (EU)

The following paper presents the influence of Poland's food (cereal) administration opening on the capability to create country's security system in the food sector on the basis of domestic cereals production. There is a real danger of our domestic producers lacking competitiveness when facing their EU partners. EU agriculture, as compared to Poland's food industry, is distinguished by such factors like as: high production intensification, high efficiency and quality, quickly developing concentration and specialisation, as well as, relatively significant financial support from government.

Thus, it is necessary to develop and implement in Poland a new real concept of agriculture modernisation in the face of new opportunities and challenges concerning Poland's entering the European Union.

The paper also presents thorough statistical data illustrating the above problem, as well as conclusions resulting from the analysis of the examined area.

WAWRZYNIEC CZUBAK

ROBERT WALOCH

Stan przemysłu rolno-spożywczego w Wielkopolsce w 1998 roku

1. Wstęp

Przekształcenia ostatnich lat wywołują wzrost roli przemysłu przetwórczego w agrobiznesie. Dokonuje się to w warunkach zmian otoczenia tego sektora. Zmieniające się wymagania ze strony konsumentów oddziałują pośrednio na kierunki rozwoju technik i technologii przetwarzania żywności. Z drugiej strony na tempo przemian wpływają przekształcenia w rolnictwie wytwarzającym surowce dla przemysłu spożywczego.

Dziesięć lat przekształceń wskazuje, że przetwórstwo i przemysł rolno-spożywczy zdołały częściowo dostosować się do wymogów gospodarki rynkowej. W tym sektorze dynamizm procesów dostosowawczych był znaczący. Przedsiębiorstwa przemysłu rolno-spożywczego musiały w dużym stopniu zmodernizować swoje linie technologiczne w celu poprawy efektywności produkcji czy wytwarzania nowego asortymentu produktów. Nie wszędzie jednak przekształcenia przyniosły pożądany skutek, gdyż część przedsiębiorstw przemysłu rolno-spożywczego zaczęło powiększać swoje zasoby, a nie poprawiało sposobów ich wykorzystania.

Przemysł rolno-spożywczy w województwie wielkopolskim również musiał dostosować się do twardych reguł gospodarki rynkowej. Duże zakłady przetwórcze, które wcześniej miały zapewniony zbyt na swoje produkty, musiały zacząć szukać nowych rynków i obniżać koszty produkcji w celu podniesienia konkurencyjności. Powstało też wiele małych zakładów przetwórczych, stanowiących konkurencję dla dużych przedsiębiorstw.

Strategicznym celem przedsiębiorstw jest optymalne wykorzystanie wewnętrznych i zewnętrznych sił dla osiągnięcia dominującej i jednocześnie możliwej do utrzymania przewagi konkurencyjnej. Rozwój przemysłu w Wielkopolsce dokonuje się w warunkach zmieniającego się otoczenia rynkowego zakładów produkcyjnych. Zatem ciężar ryzyka produkcyjnego wyznaczają trzy elementy: wydajność i koszty produkcji wewnątrz przedsiębiorstw przetwórczych decydujące o ich wynikach finansowych, kierunki przeobrażeń rolnictwa wytwarzającego surowce do przerobu oraz rosnące oczekiwania konsumentów.

Celem artykułu jest przedstawienie stanu przemysłu rolno-spożywczego w Wielkopolsce.

2. *Metodyka i materiały.*

Jako podstawę realizacji tematu przyjęto dane z opracowania *Strategia rozwoju województwa wielkopolskiego* (Poczta, Wysocki 2000), charakteryzujące stan przemysłu rolno-spożywczego województwa wielkopolskiego. Posłużyły one do oceny stanu przetwórstwa rolno-spożywczego w 1998 roku i dokonania na tej podstawie analizy uwarunkowań dalszego rozwoju tego sektora.

Sytuację ekonomiczną w przedsiębiorstwach przemysłu rolno-spożywczego w Wielkopolsce ukazano poprzez analizę następujących wskaźników finansowych: rentowności brutto, rentowności netto, bieżącej płynności finansowej, wysokiej płynności finansowej (wskaźnik szybki), stopy inwestowania, oraz zadłużenia długoterminowego¹.

3. *Opis wybranych branż przemysłu rolno-spożywczego w Wielkopolsce.*

Dla zobrazowania stanu przemysłu rolno-spożywczego w Wielkopolsce przedstawiono wielkość produkcji i udział poszczególnych wyrobów wytwarzanych w tym województwie w odniesieniu do wyrobów produkowanych w całym kraju (tab. 1).

Bardzo silną pozycję w rejonie województwa miała branża produkcji koncentratów obiadowych. Istotne znaczenie dla osiągnięcia dominującej pozycji w kraju miały inwestycje kapitałowe kierowane do przedsiębiorstw tej branży. Przykładem może być firma *Knorr*, która znacząco przyczyniła się do rozwoju *CPC Amino*.

Wielkopolska mocno zaznaczyła swój udział w produkcji mączki ziemniaczanej. Niemal 40% krajowej produkcji skrobi ziemniaczanej pochodziło z tego rejonu. Zdecydowanym liderem było Wielkopolskie Przedsiębiorstwo Przemysłu Ziemniaczanego *Agrol SA* w Luboniu.

Omawiany rejon posiadał relatywnie wysoki udział branży cukierniczej, zwłaszcza produkcji wyrobów czekoladowych. „Dominującą pozycję w branży cukierniczej na terenie województwa mieli trzej producenci: *Goplana SA* (która wytwarzała prawie 15% krajowych słodyczy), *Fabryka Czekolady Stollwerck-Ploska Sp. z o.o.* (miała prawie 20% udziału w polskim rynku czekolady) oraz *Terrawita* (około 5% udziału w rynku)” (Poczta, Wysocki 2000).

¹ Wskaźnik rentowności netto informuje jak efektywna jest sprzedaż realizowana przez przedsiębiorstwo, to znaczy jaki zysk generuje jednostka sprzedaży. Wzrost wielkości tego wskaźnika może wynikać np.: z poprawy relacji pomiędzy kosztem a ceną, ze zmiany asortymentu itp. Wskaźniki płynności finansowej charakteryzują zdolność przedsiębiorstwa do regulowania zobowiązań krótkoterminowych. Im wyższy poziom wskaźnika bieżącej płynności finansowej tym bezpieczniej przedsiębiorstwo może wywiązywać się ze swoich bieżących zobowiązań. Zbyt wysoki poziom tego wskaźnika może oznaczać, że przedsiębiorstwo generuje zbyt dużo zapasów. Wartość tego wskaźnika powinna zawierać się w przedziale od 1,2 do 2,0. Wskaźnik wysokiej płynności finansowej nie zawiera w liczniku zapasów, gdyż uznane zostały one za „mniej płynne”, ale w praktyce mogą być bardziej płynne niż np.: niektóre należności.

Tabela 1.
Produkcja ważniejszych wyrobów przemysłu rolno-spożywczego
w województwie wielkopolskim w 1998 roku
(w przedsiębiorstwach zatrudniających ponad 5 osób)

Lp	Wyroby	Jednostka miary	Wielkość produkcji	Udział w produkcji krajowej (%)
1	Produkty uboju zwierząt (wliczane do wydajności poubojowej)	t	143 232	14,2
2	- zwierząt rzeźnych	t	142 452	14,2
3	- trzody mięsno-słoninowej	t	114 482	14,7
4	- trzody bekonowej	t	964	25,7
5	- bydła	t	24 628	11,6
6	- cieląt	t	124	5,2
7	- koni	t	2 243	37,3
8	- owiec i kóz	t	11	3,4
9	- zwierząt pozostałych	t	780	28,5
10	Wędliny (bez końskich)	t	99,9	11,3
11	Tuszki drobiowe	tys.t	44,4	9,3
12	Mleko spożywcze odtłuszczone	hl	86 080	11,3
13	Mleko spożywcze normalizowane	tys.hl	1 649,7	12,2
14	Śmietana i śmietanka	t	185 391	9,5
15	Masło	t	18 118	12,4
16	Przemiał zbóż	t	384 770	12,8
17	Mąka	t	287 823	12,0
18	Makaron	t	2 181	1,8
19	Pieczywo	t	177 333	5,1
20	Cukier	tys.t	379,5	18,1
21	Wyroby spirytusowe czyste i gatunkowe	tys.hl	275,3	29,4
22	Mąka ziemniaczana	t	50 745	39,9
23	Soki owocowe zagęszczone	t	2206	1,8
24	Wina i miody pitne	hl	850 685	18,9
25	Piwo	tys.hl	2 095,1	10,0
26	Tłuszcze roślinne konsumpcyjne	t	12 171	1,7
27	Cukierki (bez czekoladowych)	t	10 046	10,4
28	Czekolada	t	29 586	32,3
29	Koncentraty obiadowe	t	31 597	90,6
30	Wody mineralne i napoje bezalkoholowe	hl	3 754 997	11,7
31	Napoje bezalkoholowe gazowane słodzone (bez owocowych mlecznych warzywnych)	hl	3 666 925	20,7
32	Papierosy	mln szt.	22 423	23,2
33	Mieszanki paszowe	tys.t	631	15,7

Źródło: Poczta W., Wysocki F.: *Strategia rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w Wielkopolsce*, Zarząd Województwa Wielkopolskiego, Poznań 2000.

W 1998 roku wielkopolskie przedsiębiorstwa prowadzące ubój zwierząt wytwarzały 14,2% produkcji krajowej. Przedsiębiorstwa te produkowały 1/4 surowca pochodzącego z uboju trzody bekonowej, 14,2% surowca pochodzącego z uboju trzody mięsno-słoninowej i aż 37,5% koniny.

Produkcja pozostałych wyrobów nie miała aż tak wielkiego udziału w krajowej produkcji, można tylko wspomnieć, że w 1998 roku Wielkopolska produkowała również 11,3% mleka odtłuszczonego i 12,2% mleka normalizowanego. Najmniej w Wielkopolsce produkuje się makaronu (1,8%), soków owocowych (1,8%), i tłuszczów roślinnych (1,7%).

Zaprezentowana klasyfikacja dowodzi, że w województwo wielkopolskie ma generalnie duży udział w produkcji przemysłu rolno-spożywczego w kraju. Wynika to z faktu, że to właśnie w Wielkopolsce mieszczą się duże zakłady produkcyjne, często z dużym udziałem kapitału zagranicznego. Część tych firm powstało na bazie przekształconych państwowych przedsiębiorstw przetwórczych.

Różne branże przetwórcze w województwie wielkopolskim cechowała specyfika zmian jakie zaszły po 1989 roku. Rodziło to odrębne potrzeby przemian i wyznaczało ich kierunek i tempo. Dla zobrazowania zaawansowania procesów przedstawiono stan poszczególnych branż przetwórstwa rolno-spożywczego w Wielkopolsce w 1998 roku.

Zakłady zbożowo-młynarskie województwa wielkopolskiego cechowała stosunkowo duża koncentracja produkcji. Wyróżniła się grupa podmiotów odgrywających dominującą rolę. Do nich należały: Zakłady Młynarskie w Poznaniu, Szamotułach, Zakłady Zbożowe w Kaliszu, Pleszewie, Kępnie, *Komplex* – Młyn Wągrowiec, *Elmłyn* Krotoszyn i *Agros* Leszno. Oprócz liderów rynku ważne miejsce w dostosowaniu przestrzennym skupu zbóż zajmowały mniejsze zakłady lokalne. Omawiane województwo dostarczało około 15% krajowej produkcji czterech podstawowych zbóż (2 619,5 tys. ton). Na podstawie spożycia przetworów zbożowych w przeliczeniu na zboża podstawowe można ocenić popyt na nieco ponad 400 tys. ton. W porównaniu z wielkością przemiału (384 tys. ton) oznaczało to mały niedobór w samozaopatrzeniu lokalnego rynku w produkty przemysłu młynarskiego.

Na terenie województwa działało 11 **cukrowni**: Cukrownia SA Gniezno, Gosławice, Witaszyce, Zbiersk, Zduny, Szamotuły, Oplenica, Gostyń, Miejska Góra, Kościan i Cukrownia Sp. z o.o. Środa Wlkp. Ich łączna produkcja w 1997 roku wyniosła 450,6 tys. ton cukru. Biorąc pod uwagę średnie spożycie cukru w kraju na 1 mieszkańca oraz liczebność województwa można przyjąć, że zapotrzebowanie na cukier było ponad 3-krotnie niższe niż zdolności produkcyjne. Pozostałe nadwyżki trafiły poza obręb rejonu lub zostały wyeksportowane. W warunkach rosnących nadwyżek cukru na rynku krajowym osłabiała się możliwość sprzedaży produktu do innych rejonów kraju. W związku z tym cukrownie rozpoczęły redukcję kontraktacji surowca. Postępowała stopniowa selekcja rolników względem dostaw buraków o zwiększonej zawartości cukru. W obecnych warunkach nie jest możliwe utrzymanie wszystkich cukrowni. Niezbędne będzie podniesienie produkcji cukru w silnych zakładach do poziomu UE, czyli około 100 tys. ton. Koniecznym elementem sprostania konkurencyjności jest wsparcie finansowe tych przemian. W województwie

wielkopolskim firma *Pfeifer und Langen* zainwestowała po 8 mln USD w cukrownie w Gostyniu i Miejskiej Górze oraz 7,9 mln USD w Środzie Wlkp (PAIZ, 2000). Inwestycje zagraniczne firmy *Sugarpol* trafiły od cukrowni w Ostrowie.

Rolnictwo województwa wielkopolskiego wytwarzało około 10% krajowej produkcji **ziemniaków**. Przerób przemysłowy skoncentrowany był w kilku zakładach, których moc przerobowa wyniosła średnio 4 700 ton na dobę. Największymi zakładami były: Wielkopolskie Przedsiębiorstwo Przemysłu Ziemniaczanego SA w Luboniu, PPH *Vital Food* w Wągrowcu, Zakłady Przemysłu Ziemniaczanego w Pile, Trzemesznie i Wronkach. W branży tej coraz wyraźniej zaznaczają się trudności ze zbytem, co jest konsekwencją napływu importowanej skrobi z Unii Europejskiej. Zarówno w skali kraju jak i w omawianym rejonie maleje zainteresowanie ziemniakami ze strony przemysłu spirytusowego oraz sukcesywnie ogranicza się spasanie ziemniaków zwierzętami.

Do największych **zakładów spirytusowych** działających na terenie Wielkopolski należały: *Polmos* Poznań, *Akwavit* Leszno i *Polmos* Konin. Zdolność produkcyjna tych zakładów kształtowała się na poziomie około 130 mln litrów, przerób wyniósł 83,1 mln litrów, a skup surówki 82,3 mln litrów. Jednak w rozwoju tej branży dominowały negatywne tendencje. Ograniczeniem rozwoju działalności była mała skala przekształceń strukturalnych i systemowych. W skali kraju produkcja wódek obniżyła się niemal dwukrotnie w ostatnim dziesięcioleciu. Powodem była przede wszystkim szybka tendencja wzrostowa spożycia pozostałych wyrobów alkoholowych. Było to bezpośrednio powiązane ze zmianami stylu życia oraz wysoką akcyzą nałożoną na wódkę. W konsekwencji niewiele gorzelni terenu Wielkopolski w pełni wykorzystuje swoje moce przerobowe, a część z nich nie pracuje w ogóle.

Na terenie Wielkopolski było 290 podmiotów prowadzących skup i przetwórstwo **owoców i warzyw**. Największymi zakładami były: *Hortex* Sp. z o.o. w Środzie Wlkp., Zakład Przetwórstwa Owocowo-Warzywnego *Kotlin*, *Pudliszki* SA oraz Spółka *Ogrodnik* z Nowego Tomyśla. Podobnie jak w skali całego kraju przetwórstwo owoców i warzyw zdominowane było przez małe (zatrudniające 1-50 osób) prywatne zakłady. Według szacunków produkcja warzyw w Wielkopolsce była dużo wyższa niż spożycie. Natomiast przy aktualnym popycie niedobór owoców można szacować na około 20 tys. ton. Niewątpliwie szansą dla sektora będzie rozwój liderów do których w głównej mierze kierowane będą inwestycje zagraniczne podnoszące poziom wyposażenia technicznego i technologie wytwarzania. Przykładem mogą być *Pudliszki* SA, gdzie środki kapitałowe kierowała firma *H.J. Heinz Company*, czy firmy *Orkla Food* SA, która zainwestowała 13.8 mln USD (PAIZ, 2000) w rozwój Zakładu Przetwórstwa Owocowo-Warzywnego *Kotlin* w Jarocinie.

W **produkcji mleczarskiej** nadal istniała luka technologiczna jaką tworzyły małe mleczarnie, głównie spółdzielcze. Nie mając możliwości rozwijania skali produkcji z trudem decydowały się na współpracę między podmiotami w ramach specjalizacji produkcji, czy wspólnego dostosowania kanałów dystrybucji i odbioru mleka. W omawianym województwie istniały 43 zakłady przetwórcze w większości nie wykorzystujące swoich mocy

produkcyjnych. Ze wszystkich wielkopolskich firm przetwarzających mleko jedynie zakłady w Murowanej Goślinie i Gostyniu posiadały zezwolenie na eksport produktów do UE. Szansą dla rozwijających się, ponadregionalnych mleczarni jest ich koncentracja i specjalizacja przy współpracy z dużymi dostawcami mleka wysokiej jakości.

Niewątpliwym atutem Wielkopolski jest rozwinięta baza surowcowa dla przetwórstwa **mięsa**, gdyż produkcja żywca rzeźnego, w przeliczeniu na mięso, w 1997 roku wyniosła 644 tys. ton, tj. 21.3 % produkcji krajowej. Przetwórstwem mięsa zajmowało się 379 podmiotów. Wyłaniający się liderzy rynku, jak np. Zakłady Mięsne *Pozmeat* SA, korzystać będą z chłonnego rynku regionalnego i krajowego, a z drugiej strony z rosnącej jakości surowca. Także w tej branży można wskazać na coraz bardziej zacieśniające się relacje między zakładami przetwórczymi a rolnikami.

4. Wyniki ekonomiczno-finansowe przemysłu rolno spożywczego.

Z 1606 podmiotów produkcyjnych Wielkopolski, zatrudniających ponad 5 osób, aż 25% (411) wytwarzało artykuły spożywcze i napoje (tab. 2). Spośród nich zdecydowanie najwięcej, bo aż 27% było zakładów mięsnych. W przetwórstwie mleka w Wielkopolsce, podobnie jak w całym kraju, istnieje problem dużego rozdrobnienia. Przetwórstwo mleka prowadziło tutaj 46 jednostek, tę samą liczebność miały podmioty wytwarzające napoje. Duże znaczenie odgrywały również piekarnie (42 zakłady), przetwórstwo owoców i warzyw (39 jednostek) oraz 33 zakłady zbożowe. Przetwórstwo rolno-spożywcze dawało zatrudnienie ponad 45 tysiącom osób, co stanowiło 3,3 procenta wszystkich pracujących w rejonie Wielkopolski i jednocześnie 20 % pracujących w działach produkcyjnych. Konsekwencją tego, że zdecydowanie najliczniejszą grupę stanowiły zakłady mięsne było zatrudnienie w tej branży ponad 11 tys. osób. Blisko 16% pracowników przemysłu spożywczego zatrudnionych było przy przetwórstwie mleka i produkcji jego przetworów. W przemyśle owocowo-warzywnym i produkcji napojów zaangażowanych było po 10% ogólnej liczby pracowników sektora. Do największych zakładów zaliczyć można cukrownie zatrudniające średnio 312 osób na jeden podmiot. O 61 pracowników mniej zatrudniały browary i zakłady rybne (średnio 246 osób). Najmniej, bo średnio zaledwie 28 pracowników zatrudniały mieszalnie pasz. Koncentracja działalności drogą łączenia czy też przyłączania zakładów może prowadzić do pełniejszego wykorzystania zasobów siły roboczej.

Omawiany sektor produkcji artykułów spożywczych i napojów cechuje się wyższą o 62% wydajnością pracy względem całego działu produkcyjnego. Miarą tego jest wartość sprzedaży na 1 zatrudnionego która wyniosła 281,5 tys. zł, względem 174,4 tys. zł dla działalności produkcyjnej w ogóle. Zdecydowanie najwyższy wskaźnik charakteryzuje przemysł spirytusowy, co wynika z dużej koncentracji i specyfiki produkcji w tym sektorze. Każdy zatrudniony w produkcji pasz wypracował 760 tys. zł wartości sprzedaży, podobnie wysoki wskaźnik charakteryzuje produkcję herbaty i kawy.

dyne zakła-
tów do UE.
ja i specjali-

przetwórstwa
ku wyniosła
się 379 pod-
A, korzystać
jącej jakości
e się relacje

nd 5 osób, aż
decydowanie
Wielkopolsce,
órstwo mleka
zające napoje.
ców i warzyw
ało zatrudnie-
ych w rejonie
Konsekwencją
o zatrudnienie
żywego za-
W przemyśle
ogólnej liczby
zatrudniające
owary i zakła-
w zatrudniały

je się wyższą
o jest wartość
4,4 tys. zł dla
charakteryzuje
w tym sekto-
sprzedaży, po-

Tabela 2.
Zatrudnienie oraz wydajność pracy według branż (EKD)
przemysłu rolno-spożywczego w województwie wielkopolskim
(w przedsiębiorstwach zatrudniających ponad 5 osób)

Kod	EKD	Liczba podmiotów	Zatrudnienie		Zatrudnienie na 1 podmiot	Wartość sprzedaży na 1 zatrudnionego (w tys.zł)	Zys netto zatrudnionego (w tys. zł)
			w liczbach bezwzględnych	(%)			
D.	Działalność produkcyjna	1 606	210 566		131,1	174,4	7,1
15	Produkcja artykułów spożywczych w tym:	411	45 596	100,0	110,9	281,5	9,2
15.1	Mięso	113	11 337	24,8	100,3	196,6	6,2
15.2	Ryby	5	1 229	2,7	254,8	107,7	0,4
15.3	Owoce i warzywa	39	4 955	10,9	127,1	156,9	2,5
15.4	Olej	2	303	0,7	151,5	333,9	93,9
15.5	Mleko	46	7 128	15,6	155,0	187,8	4,8
15.6	Zboża	33	1 402	3,1	42,5	350,5	4,0
15.7	Pasze	23	637	1,4	27,7	759,9	18,9
15.8	Pozostałe	104	13 866	30,4	133,3	266,6	9,9
	w tym:						
15.81	Chleb	42	2 265	16,3	53,9	111,2	5,6
15.83	Cukier	11	3 428	24,7	311,6	177,2	0,3
15.84	Wyroby cukiernicze	19	3 266	23,5	171,5	272,2	5,4
15.86	Herbata i kawa	14	1 068	7,7	76,3	681,8	40,7
15.87	Przyprawy	5	180	1,3	36,0	227,1	12,7
15.9	Napoje	46	4 739	10,4	103,0	755,9	24,7
	w tym:						
15.91	Spirytus	7	1 007	21,2	143,9	1 730,7	39,8
15.96	Piwo	4	1 004	21,2	151,0	551,4	37,9

Źródło: Poczta W., Wysocki E.: *Strategia rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w Wielkopolsce*
Zarząd Województwa Wielkopolskiego, Poznań 2000.

Tabela 2.
Zatrudnienie oraz wydajność pracy według branż (EKD)
przemysłu rolno-spożywczego w województwie wielkopolskim
(w przedsiębiorstwach zatrudniających ponad 5 osób)

Kod	EKD	Liczba podmiotów	Zatrudnienie		Zatrudnienie na 1 podmiot	Wartość sprzedaży na 1 zatrudnionego (w tys. zł)	Zysk netto na 1 zatrudnionego (w tys. zł)
			w liczbach bezwzględnych	(%)			
D.	Działalność produkcyjna	1 606	210 566		131,1	174,4	7,11
15	Produkcja artykułów spożywczych w tym:	411	45 596	100,0	110,9	281,5	9,20
15.1	Mięso	113	11 337	24,8	100,3	196,6	6,23
15.2	Ryby	5	1 229	2,7	254,8	107,7	0,47
15.3	Owoce i warzywa	39	4 955	10,9	127,1	156,9	2,58
15.4	Olej	2	303	0,7	151,5	333,9	93,90
15.5	Mleko	46	7 128	15,6	155,0	187,8	4,85
15.6	Zboża	33	1 402	3,1	42,5	350,5	4,01
15.7	Pasze	23	637	1,4	27,7	759,9	18,95
15.8	Pozostałe	104	13 866	30,4	133,3	266,6	9,95
	w tym:						
15.81	Chleb	42	2 265	16,3	53,9	111,2	5,69
15.83	Cukier	11	3 428	24,7	311,6	177,2	0,30
15.84	Wyroby cukiernicze	19	3 266	23,5	171,5	272,2	5,41
15.86	Herbata i kawa	14	1 068	7,7	76,3	681,8	40,70
15.87	Przyprawy	5	180	1,3	36,0	227,1	12,70
15.9	Napoje	46	4 739	10,4	103,0	755,9	24,70
	w tym:						
15.91	Spirytus	7	1 007	21,2	143,9	1 730,7	39,80
15.96	Piwo	4	1 004	21,2	151,0	551,4	37,90

Źródło: Poczta W., Wysocki F.: *Strategia rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w Wielkopolsce*, Zarząd Województwa Wielkopolskiego, Poznań 2000.

Każda osoba zatrudniona w produkcji artykułów spożywczych wytworzyła średnio 9200 zł zysku netto. Wydajność tego sektora mierzona zyskiem netto na jednego zatrudnionego była o 30% wyższa w porównaniu za średnią dla całego działu produkcyjnego w województwie wielkopolskim. Najniższą wydajność pracy mają zatrudnieni w branży rybnej, gdzie wartość sprzedaży na 1 zatrudnionego jest 15 razy mniejsza niż w branży spirytusowej. Konsekwencją tego był mały zysk netto przypadający na 1 zatrudnionego w przedsiębiorstwach produkcji rybnej - 470 zł, co o niewiele przewyższa branżę zbożową i cukrowniczą - odpowiednio 401 i 300 zł. W 1997 roku zysk na 1 pracownika zakładów olejowych wyniósł 94 tys. zł, a blisko połowę mniej tej sumy wypracowali zatrudnieni w produkcji kawy i herbaty, spirytusu i piwa.

Tabela 3.
Przychody ze sprzedaży i zyski przemysłu rolno-spożywczego
według grup EKD oraz ich struktura w województwie wielkopolskim w 1998 roku
(przedsiębiorstwa pow. 5 osób)

Kod	EKD	Przychody ze sprzedaży		Zyski netto	
		mln zł	%	mln zł	%
D.	Działalność produkcyjna	36 734,5		1 496,2	
15	Produkcja artykułów spożywczych w tym:	12 832	100,0	419,7	100,0
15.1	Mięso	2 229,2	17,37	70,6	16,82
15.2	Ryby	132,3	1,03	0,6	0,14
15.3	Owoce i warzywa	777,7	6,06	12,8	3,05
15.4	Olej	101,2	0,79	28,5	6,79
15.5	Mleko	1 338,6	10,43	34,6	8,24
15.6	Zboża	491,4	3,83	5,6	1,33
15.7	Pasze	484,1	3,77	12,1	2,88
15.8	Pozostałe	3 694,9	28,79	137,4	32,74
	w tym:				
15.81	Chleb	251,8	6,81	12,9	9,39
15.83	Cukier	607,6	16,44	1,0	0,73
15.84	Wyroby cukiernicze	889,2	24,07	17,7	12,88
15.86	Herbata i kawa	728,2	19,71	43,4	31,59
15.87	Przyprawy	40,9	1,11	2,3	1,67
15.9	Napoje	3 582,5	27,91	117,0	85,15
	w tym:				
15.91	Spirytus	1 742,9	48,65	40,1	34,27
15.96	Piwo	553,6	15,45	38,0	32,48

Źródło: Poczta W., Wysocki F.: *Strategia rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w Wielkopolsce*, Zarząd Województwa Wielkopolskiego, Poznań 2000.

średnio
rudnio-
w wo-
rybnej,
irytuso-
rzedsię-
cukrow-
jąowych
rodukcji

roku

%
100,0
16,82
0,14
3,05
6,79
8,24
1,33
2,88
32,74
9,39
0,73
12,88
31,59
1,67
85,15
34,27
32,48

opolsce,

Przychody ze sprzedaży artykułów spożywczych i napojów w Wielkopolsce wyniosły 12 834 mln zł co stanowiło ponad 33 % sprzedaży (tab. 3). Tę wielkość w 17% tworzył przemysł mięsny. Niewiele mniej, bo 13% przychodów ze sprzedaży przypada na przemysł spirytusowy i 10% na mleczarski. Adekwatnie przedstawia się zysk netto tych branż, które wykazały najlepsze wyniki finansowe. Przedsiębiorstwa przemysłu rolno-spożywczego ze względu na szeroki asortyment produktów, oraz różną rentowność produkcji wykazują bardzo zróżnicowane wyniki ekonomiczno-finansowe. Z danych zawartych w tabeli 4 wynika, że w 1998 roku spośród wszystkich analizowanych przedsiębiorstw najgorsze wyniki finansowe wykazywały cukrownie. Miały najniższy zysk netto na jedno przedsiębiorstwo wykazywały ujemną wartość współczynnika rentowności brutto (-8,6) i netto (-8,8). Cukrownie generowały duże ilości zapasów, co wynika z dużej różnicy pomiędzy wartością współczynnika płynności III stopnia a wartością współczynnika płynności II stopnia (zwany nym szybkim wskaźnikiem płynności). Cukrownie miały największe zadłużenie długoterminowe i najmniejszy udział przedsiębiorstw osiągających zyski w ich ogólnej liczbie. Obok cukrowni bardzo niskim wskaźnikiem rentowności brutto i netto charakteryzowały się przedsiębiorstwa przetwarzające owoce i warzywa, zboża, produkujące wyroby cukiernicze oraz przedsiębiorstwa zajmujące się przetwórstwem ryb. Przedsiębiorstwa te generowały również zbyt duże ilości zapasów, ale miały dość niskie (z wyjątkiem przedsiębiorstw przetwarzających owoce i warzywa) zadłużenie długoterminowe.

Przedsiębiorstwa przemysłu mięsnego, paszowego, spirytusowego, mleczarnie oraz przedsiębiorstwa produkujące herbatę i kawę miały wskaźniki rentowności brutto i netto kształtujące się w przedziale odpowiednio: 2,9 do 3,8 i 1,6 do 2,3. Świadczy to o lepszej efektywności działania tej grupy przedsiębiorstw niż np.: cukrowni czy młynów. Współczynnik płynności III stopnia mieścił się w przedziale od 1,2 do 1,8, a więc można stwierdzić, że były to wielkości optymalne dla tego wskaźnika. Należy jednak zauważyć, że załamy te, za wyjątkiem przedsiębiorstw przemysłu spirytusowego, gromadziły duże ilości zapasów. W tej grupie przedsiębiorstw był też dość duży odsetek firm osiągających zyski.

Kolejnymi firmami osiągającymi dobre wyniki ekonomiczno-finansowe były piekarnie. Miały one wysokie wskaźniki rentowności brutto i netto oraz wysoką wartość współczynnika płynności finansowej II i III stopnia. Na uwagę zasługuje również fakt, iż większość firm tej branży osiągało zyski.

Tabela 4.
Wyniki ekonomiczno-finansowe przemysłu rolno-spożywczego
według grup EKD w województwie wielkopolskim w 1998 roku
(w przedsiębiorstwach zatrudniających ponad 5 osób)²

Kod	EKD	Zysk netto w tys. zł/1 przedsiębiorstwo	Rentowność		Współczynnik płynności		Stopa inwe- stowa- nia	Zadłużenie długotermini- nowe w % przychodów ogółem	Udział przed- siębiorstw osiągających zyski w ich ogólnej liczbie
			brut to	netto	II stopnia (%)	III stopnia (%)			
D.	Działalność produkcyjna	931,6	4,6	2,8	85,3	141,8	2,5	6,1	69,8
15	Produkcja artykułów spożywczych w tym:	1 021,1	3,3	2,0	74,8	125,6	2,3	5,4	70,8
15.1	Mięso	624,6	3,0	2,3	76,4	127,7	1,7	5,9	82,3
15.2	Ryby	116,1	-0,8	-1,1	77,9	112,0	3,1	0,7	40,0
15.3	Owoce i warzywa	328,3	-2,5	-3,3	44,7	111,7	1,6	6,0	53,8
15.4	Olej	14 221,0	28,2	28,2	27,4	85,3	7,0	0,1	100,0
15.5	Mleko	752,8	2,9	1,6	96,4	168,1	2,2	10,8	54,3
15.6	Zboża	170,3	0,1	-0,6	41,7	95,3	1,8	2,2	75,7
15.7	Pasze	524,7	3,6	2,1	104,4	131,6	2,6	4,8	82,6
15.8	Pozostałe	1 326,1	3,1	1,9	57,7	119,9	1,8	5,6	71,1
	w tym:								
15.81	chleb	307,1	6,5	4,8	187,4	272,3	1,9	9,3	85,7
15.83	cukier	94,2	-8,6	-8,8	18,7	102,4	1,2	19,8	18,2
15.84	wyroby cukiernicze	930,3	1,1	0,7	61,9	90,3	1,7	1,3	57,9
15.86	Herbata i kawa	3 102,0	8,6	5,9	117,9	150,6	1,6	5,0	71,4
15.87	przyprawy	457,5	9,0	5,6	100,0	210,7	3,3	9,3	100,0
15.9	Napoje	2 544,4	5,1	3,0	111,7	137,0	4,3	3,6	65,2
	w tym:								
15.91	spirytus	5 725,8	3,8	2,2	157,7	177,5	11,9	3,9	85,7
15.96	piwo	9 507,5	10,6	6,5	62,6	105,5	3,2	5,1	50,0

² Wskaźniki ekonomiczno-finansowe zostały obliczone według następujących formuł:
 rentowności brutto = wynik finansowy brutto/ przychody ogółem
 rentowności netto = wynik finansowy netto*/ przychody ogółem

*wynik finansowy brutto - podatek - wynik finansowy netto

wskaźnik bieżącej płynności finansowej = (zapasy + należności i roszczenia + środki pieniężne i papiery wartościowe + rozliczenia między okresowe)/ zobowiązania krótkoterminowe
 wskaźnik wysokiej płynności finansowej = (należności i roszczenia + środki pieniężne i papiery wartościowe)/ zobowiązania krótkoterminowe

Źródło: Poczta W., Wysocki F.: *Strategia rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w Wielkopolsce*, Zarząd Województwa Wielkopolskiego, Poznań 2000.

5. Analiza SWOT przemysłu rolno-spożywczego województwa wielkopolskiego.

Wewnętrzne uwarunkowania rozwoju przemysłu rolno-spożywczego oraz wpływ otoczenia na jego kondycję przedstawiono w analizie SWOT.

SZANSE	ZAGROŻENIA
• atrakcyjność regionu dla inwestycji zagranicznych, • tworzenie grup producenckich, • wysoki poziom rozwoju rolnictwa Wielkopolski w porównaniu z krajowym rolnictwem, • dokonująca się przebudowa struktury agrarnej Wielkopolski, • rosnąca jakość produktów rolnych wymuszona przestrzeganiem norm jakości surowców, • zaawansowany proces prywatyzacji byłego sektora państwowego w rolnictwie w porównaniu do całego kraju, • sprecyzowana strategia rozwoju regionalnego obszarów wiejskich, • wdrażanie strategii rozwoju rolnictwa Wielkopolski, • spadek udziału firm państwowych w sprzedaży produktów spożywczych, • bliskie położenie województwa z granicą UE.	• załamanie się wschodnich rynków zbytu, • pogarszające się warunki płacowo-socjalne pracowników sektora przetwórczego, • ograniczenia eksportowe związane z wymogami sanitarnymi oraz ryzykiem finansowym eksportu, • nadal duże rozdrobnienie rolnictwa wielkopolskiego i niska jakość surowców dla przemysłu, • niewystarczająco silna integracja rolnictwa z przemysłem przetwórczym, • zła struktura rolnictwa, • mała koncentracja ziemi, produktywność i specjalizacja rolnictwa, • pogarszająca się dochodowość producentów rolnych, • słabo rozbudowana infrastruktura handlu i dystrybucji surowcami dla przemysłu.
MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
• wzrost stopnia przetworzenia żywności w zakładach przetwórczych, • silna pozycja liderów na rynku lokalnym wśród przedsiębiorstw przemysłu rolno-spożywczego, • polepszenie jakości produktów w zakładach przetwórczych przemysłu rolno-spożywczego • polepszenie jakości surowców poprzez integrację pionową z rolnictwem • możliwość elastycznego dostosowania asortymentu produktów spożywczych do wymogów rynku.	• niższy poziom techniczny w przetwórstwie rolno-spożywczym Wielkopolski względem krajów UE, • opóźnienie techniczne i technologiczne w wielu branżach przemysłu rolno-spożywczego, • słabo rozwinięta integracja pionowa w systemie organizacji produkcji surowców rolnych dla przemysłu, • spadek marż przetwórczych, • duże rozdrobnienie i niska koncentracja zakładów przetwórczych • niska efektywność wytwarzania (zwłaszcza w branży cukrowniczej) • niski zysk netto na jednego zatrudnionego w przetwórstwie i niska rentowność produkcji niektórych branż.

6. Podsumowanie

Zmiany własnościowe i organizacyjne zapoczątkowane przemianami ustrojowymi rozpoczęły okres restrukturyzacji i modernizacji przemysłu rolno-spożywczego. W artykule przedstawiono stan oraz podjęto próbę oceny uwarunkowań rozwoju tego przemysłu w Wielkopolsce. Zgodnie z wynikami analizy można stwierdzić że:

1. Względnie wysoki poziom kultury rolnej, a co za tym idzie ponadprzeciętna intensywność i efektywność rolnictwa, tworzy dobrą bazę surowcową dla przemysłu. Przewagę Wielkopolski stanowił duży potencjał przetwórstwa rolno-spożywczego.
2. Podobnie jak w skali całego kraju procesy restrukturyzacji przebiegały wolno, co doprowadziło do niepełnego wykorzystania mocy produkcyjnych wielu branż. Spośród firm przemysłu rolno-spożywczego działających w Wielkopolsce, w dobrej kondycji ekonomicznej były olejarnie, piekarnie i przedsiębiorstwa produkujące przyprawy. Wy różniały się one wysoką rentownością, bardzo wysoką płynnością bieżącą oraz niskim poziomem zadłużenia długoterminowego. Firmy te miały również wysoką zdolność generowania kapitału własnego, co stwarza dobre warunki rozwoju tych przedsiębiorstw. Zadawalające wyniki finansowe w 1998 roku osiągnęły również przedsiębiorstwa przetwarzające zboża, mięso, mleko i produkujące pasze.
3. W procesie prywatyzacji dominowali inwestorzy strategiczni, zarówno zagraniczni jak i krajowi, tworzący zaplecze kapitałowe przekształconych przedsiębiorstw. Szansę bardziej dynamicznego rozwoju dałaby wyższa stopa inwestowania.
4. Dynamiczny rozwój liderów pociągnął za sobą inicjowanie integracji pionowej z rolnikami. Ten nieodczorny proces dalszej ekspansji rynkowej zaowocować może podniesieniem jakości surowców przy jednoczesnej stabilności ich dostaw.
5. W trudnej sytuacji finansowej znalazły się firmy branży cukierniczej, mięsnej, owocowo-warzywnej i mleczarskiej. Głęboki kryzys finansowy w 1998 roku przeżywały cukrownie. Powodem tego była bardzo niska rentowność, brak możliwości spłaty bieżących zobowiązań przy wysokim zadłużeniu długoterminowym. Przedsiębiorstwa tej branży wymagały przyspieszenia procesów prywatyzacji, co mogłoby poprawić efektywność produkcji poprzez zwiększenie ich atrakcyjności dla inwestorów strategicznych.
6. Opracowanie strategicznych rozwiązań rozwoju przemysłu musi uwzględniać szereg uwarunkowań. Do najważniejszych z nich należą ekonomiczne aspekty funkcjonowania firm, tj. zasoby materiałowe, finansowe, technologiczne czy kadrowe. Ponadto tempo zmian zależne jest od zewnętrznego otoczenia. Jednak firmy przetwórcze nie mogą koncentrować się jedynie na poprawie konkurencyjności oferty rynkowej i kanałów dystrybucji. Uzyskanie wysokiej jakości artykułów spożywczych przynieść może ścisła współpraca zakładów przetwórczych z rolnikami nakierowana na najwyższy standard surowców.

Streszczenie

W artykule przedstawiono stan przemysłu spożywczego w Wielkopolsce. Prezentacja ta została oparta na opisie kondycji tego sektora w 1998 roku. Pokazano zróżnicowanie wielkopolskiego przetwórstwa pod względem kondycji finansowej, struktury zatrudnienia, jak też możliwości dalszego rozwoju przemysłu rolno-spożywczego. Opracowanie zawiera również analizę SWOT przedstawiającą istotne czynniki warunkujące szanse i zagrożenia oraz słabe i mocne strony sektora w tym regionie.

Summary

The state of the food industry in Wielkopolska viovodship in 1998

In the article, the sitation of food industry in Wielkopolska viovodship has been taken. The presentation was based on the description of this sector in 1998 and later. An analysies showed the differentiation of financial condition, employment structure and possibilities of further development of food processing manufacturies in Wielkopolska. This paper includes also the SWOT analysies, presenting essential conditions of opportunities, threats also strenghts and weaknesses of food processing sector in the area.

Literatura

1. Juchniewicz M., Grzybowska B. (2000) *Przemysł spożywczy jako jeden ze stymulatorów rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich*. Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, Zamość.
2. *Lista największych inwestorów zagranicznych w Polsce - Wielkopolska*. (2000), PAIZ, Warszawa.
3. Poczta W., Wysocki F. (2000) *Strategia rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w Wielkopolsce*. Zarząd Województwa Wielkopolskiego, Poznań.
4. Urban R. (1999) *Strategiczne problemy przemysłu spożywczego*. IERiGŻ, Warszawa.
5. Woś A. (2000) *Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 1999 roku*. IERiGŻ, Warszawa.

WAWRZYNIEC CZUBAK

PAWEŁ STANDAR

Rola obligacji komunalnych w finansowaniu działalności gmin na przykładzie Gminy Mieścisko

1. Wstęp

Jednostki samorządu terytorialnego, między innymi gminy, będące podstawową formą administracji publicznej, są podmiotami powołanymi do realizacji zadań publicznych we własnym imieniu i na własną odpowiedzialność. Dla zaspokojenia potrzeb lokalnej wspólnoty, gminy – w myśl ustawy samorządowej – dysponują dochodami własnymi, które zasilane są subsydiami i dotacjami celowymi. Często wydatki budżetowe ponoszone na funkcjonowanie istniejącej infrastruktury gospodarczej i pozagospodarczej oraz dodatkowe obciążenia związane z modernizacją i rozbudową majątku trwałego prowadzą do powstania niedoboru budżetowego. Dla gmin źródłem pokrycia deficytu może być kredyt, pożyczka bądź papiery wartościowe. W szczególnej sytuacji znajdują się gminy wiejskie. Ich ograniczone wpływy zabezpieczają zazwyczaj jedynie bieżące wydatki, przez co limitują możliwości inwestowania i prężnego rozwoju.

Jednym z papierów wartościowych są obligacje, wyrażające udzielenie emitentowi pożyczki, którą emitent zobowiązuje się zwrócić nabywcy w określonym czasie z należnymi odsetkami. Jeżeli emitentem jest jednostka samorządowa, wtedy noszą one nazwę obligacji komunalnych lub samorządowych. Wzorem USA oraz wielu państw europejskich, gdzie obligacje emitowane są przez władze lokalne wszystkich szczebli, także w Polsce pojawiły się gminy wykorzystujące wpływy z ich emisji na finansowanie przedsięwzięć. Doświadczenia innych krajów pokazują, że dużą część obligacji komunalnych nabywają osoby fizyczne, co umacnia więź mieszkańców z lokalną władzą samorządową. Powszechną praktyką stosowaną m.in. w Szwajcarii czy Wielkiej Brytanii jest łączenie kilku gmin lub miast w celu wspólnej emisji obligacji, co przekłada się na obniżenie kosztów tej operacji. Duże miasta, np. Barcelona, Paryż, Praga, skorzystały także z szansy wejścia na rynki międzynarodowe z akcjami komunalnymi.

W związku z rosnącą popularnością tej formy pozyskania funduszy przez władze gminne, można oczekiwać dalszego zainteresowania obligacjami komunalnymi w Polsce. Celem artykułu jest przedstawienie istoty obligacji komunalnych i historii ich rozwoju po

1989 roku. Na przykładzie Gminy Mieścisko ukazano też możliwość wykorzystania obligacji do finansowania przedsięwzięć w gminach wiejskich.

2. Istota i ewolucja obligacji komunalnych

Obligacja to papier wartościowy, który służy potwierdzeniu udzielenia przez jego nabywcę kredytu emitentowi. Ogólny mechanizm funkcjonowania zjawiska obligacji jest następujący: emitent, którym może być Skarb Państwa, jednostka samorządu terytorialnego, podmiot prowadzący działalność gospodarczą i posiadający osobowość prawną lub szczególnie instytucja finansowa wydaje obligacje, z których sprzedaży uzyskuje pewną relatywnie znaczną kwotę. Z kolei nabywcy, którymi mogą być osoby prawne lub fizyczne, za określoną kwotę uzyskują dokumenty obligacji. Na podstawie wydanego dokumentu obligacji, jej emitent staje się dłużnikiem, a nabywca obligacji, a właściwie jej kolejny właściciel, wierzycielem emitenta w zakresie wysokości i warunków wyszczególnionych w tym dokumencie (Ostrowski, Stępniewski, Śliwiński 2000).

Znanych jest wiele rodzajów obligacji, zróżnicowanych między innymi sposobem oprocentowania lub osobą emitenta (Zydek 2000). Istniejące sposoby oprocentowania obejmują stałe oprocentowanie, zmienne oprocentowanie lub brak oprocentowania. Obligacje o stałym oprocentowaniu stanowią ich najpopularniejszy rodzaj, w którym wartość wykupu jest równa wartości nominalnej a stała wartość odsetek i terminy ich wypłat są zawarte w dokumencie obligacji. W przypadku obligacji o zmiennym oprocentowaniu zarówno wartość wykupu jak i wartość są okresowo indeksowane w zależności od wielkości inflacji. Istnieją również obligacje zamienne, których wykup nie ma charakteru pieniężnego a polega na zamianie obligacji na akcje emitenta na warunkach określonych w dokumencie obligacji (Zydek 2000).

Obligacja, której emitentem jest jednostka samorządu terytorialnego nosi nazwę *obligacji komunalnej*. Pierwowzory współczesnych obligacji komunalnych były znane już od paru wieków, gdyż za datę najdawniejszej obligacji jest zgodnie uznawany rok 1270, w którym pierwszej emisji dokonała Genua. W następnych latach forma stosowanych obligacji komunalnych była doskonalona, osiągając w XIX wieku postać współczesną. Niestety, w Polsce był to okres zaborów, tak więc realizowane wówczas na ziemiach polskich emisje obligacji komunalnych były oparte na prawie wypracowanym i obowiązującym w państwach zaborczych. Między innymi znana jest, a nawet - ze względu na duże znaczenie społeczne przedsięwzięcia - wspominana w podręcznikach historii, emisja obligacji z roku 1896, przeznaczona na rozbudowę sieci wodno-kanalizacyjnej w Warszawie (*Historia obligacji komunalnych* 2000).

W okresie międzywojennym wyemitowano w Polsce łącznie 32 obligacje komunalne (tj. około 35% wszystkich obligacji wyemitowanych w Polsce w tym okresie) na sumaryczną kwotę około 155 milionów złotych. Emitentami obligacji komunalnych były głównie największe polskie miasta jak na przykład Warszawa, która wyemitowała 11 obligacji oraz Poznań, Kraków i Lublin. Obligacje komunalne wykazywały w tym okresie dość

znaczne oprocentowanie, na ogół przekraczające dwukrotnie typowe oprocentowanie bankowe na przykład stosowane przez PKO. Nie obowiązywały natomiast w tym zakresie przez praktycznie przez cały okres międzywojenny jednolite przepisy, gdyż jedyna opracowana ustawa o obligacjach zaczęła obowiązywać z dniem 1 lipca 1939 roku (*Historia obligacji komunalnych* 2000).

W okresie po II wojnie światowej, aż do końca lat osiemdziesiątych, obligacje komunalne nie były emitowane, mimo istnienia dekretu z roku 1945 o finansach komunalnych, który taką emisję dopuszczał. Jednak w ramach ówczesnie obowiązującej polityki finansowej, stanowiącej dogmat ustrojowy państwa, w tym w szczególności dotyczącej omawianego finansowania lokalnych inwestycji, nie mieściła się instytucja obligacji komunalnych. Dopiero pod koniec tego okresu został uchwalony istotny akt prawny – ustawa z dnia 27 września 1988 roku o obligacjach (Dz. U. Nr 34 poz 254). Dalsze uregulowania prawne warunkujące ponowny rozwój dziedziny obligacji komunalnych zostały podjęte już po przełomowym roku 1989.

Instytucja obligacji, w szczególności obligacji komunalnych posiada nie tylko, jak powyżej przedstawiono, znaczącą historię oraz odpowiednie podstawy prawne ale również utrwalone pozytywne miejsce w świadomości społecznej. Obecnie stosunkowo powszechne są przypadki występowania niedoboru środków finansowych, koniecznych do realizacji planowanych na terenie działania danego samorządu terytorialnego inwestycji. Źródłem pozyskania brakujących środków może być dla organów poszczególnych samorządów terytorialnych kredyt bankowy lub emisja obligacji. Istnieje opinia, że uzyskanie kredytu bankowego jest w stosunku do obligacji prostsze oraz szybsze, ale zaleta ta ma istotne znaczenie właściwie tylko w przypadku wystąpienia doraźnych potrzeb, na przykład w związku z klęską żywiołową. Natomiast w przypadkach wszechstronnie planowanych i na ogół przez dłuższy czas przygotowywanych wieloletnich inwestycji, wymagających znacznego kapitału bardziej istotne są te zalety, które charakteryzują instytucję obligacji. Przez przeprowadzenie jednej emisji obligacji można osiągnąć znacznie większą kwotę niż przez zaciągnięcie jednego kredytu w jednym banku. Także okres wykupu obligacji możliwy do zaproponowania jest dłuższy od okresu zwrotu kredytu stosowanego przez banki. Dla potencjalnych nabywców wiąże to się z oczywistymi ograniczeniami możliwości finansowych pojedynczych banków. Natomiast obligacje są nabywane przez wiele osób, w tym często przede wszystkim przez mieszkańców oraz podmioty gospodarcze działające na terenie danej jednostki terytorialnej. To powiązanie organu samorządu terytorialnego ze społeczeństwem, służące realizacji wspólnego dobra jakim powinna być planowana inwestycja stanowi dodatkową, a być może najważniejszą, zaletę instytucji obligacji komunalnej (Ostrowski, Stępniewski, Śliwiński 2000).

3. Obligacje komunalne w Polsce po roku 1989

W roku 1989 nastąpił w Polsce gwałtowny przełom polityczny, który wpłynął również znacząco na życie gospodarcze kraju. W omawianej dziedzinie obligacji komunalnych

istotne okazały się zmiany powstałe w zakresie działania samorządu terytorialnego oraz funkcjonowania instytucji papierów wartościowych. Przede wszystkim został przywrócony demokratyczny charakter samorządu terytorialnego. Jak wynika z art. 11 ustawy z dnia 8 marca 1990 roku o samorządzie terytorialnym (t.j. Dz. U. z r. 1996 Nr 13 poz. 74 ze zm.) wybory do rady gminy odbywają się w głosowaniu powszechnym mieszkańców. Jednocześnie do zadań własnych gminy, z mocy przepisu zawartego w art. 7 ust. 1 tejże ustawy, zostały przydzielone między innymi sprawy ochrony środowiska, wodociągów, kanalizacji, usuwania i oczyszczania ścieków komunalnych, zaopatrzenia w energię elektryczną i ciepłą, ochrony zdrowia, pomocy społecznej, komunalnego budownictwa mieszkaniowego, oświaty, kultury oraz kultury fizycznej. Tak więc konsekwencją odzyskania przez gminę, jako podstawową jednostkę samorządu terytorialnego, pełnej niezależności i samodzielności jest z kolei przejęcie przez nią również pełnej odpowiedzialności w zakresie zaspokajania zbiorowych potrzeb gminy. Jednak szereg występujących potrzeb jest realizowalnych tylko poprzez podjęcie poważnych, kapitałochłonnych inwestycji (na przykład sieci wodno-kanalizacyjne, oczyszczalnie ścieków, budownictwo mieszkaniowe). Na sfinansowanie tego rodzaju inwestycji nie wystarczą środki bieżące gminy, a zatem w celu ich realizacji samorząd terytorialny musi pozyskać odpowiedni kapitał, między innymi poprzez emisję obligacji. Artykuł 18 ust. 2 cytowanej ustawy stanowi, że rada gminy jest upoważniona do emitowania obligacji oraz określania zasad ich zbywania, nabywania i wykupu przez zarząd. Również w ustawach dotyczących jednostek samorządu terytorialnego powstałych w wyniku przeprowadzonej reformy administracji znajdują się analogiczne przepisy (art. 12 ustawy z dnia 5 czerwca 1998 roku o samorządzie powiatowym - Dz. U. Nr 91 poz. 578 ze zm., oraz art. 18 ustawy z dnia 5 czerwca 1998 roku o samorządzie wojewódzkim - Dz. U. Nr 91 poz. 576 ze zm.)

W roku 1993 nastąpiły pierwsze po II wojnie światowej emisje obligacji komunalnych, które zostały przeprowadzone przez gminy Międzyrzecz, Czarnków, Płock, oraz Mokotów (jedna z gmin miasta Warszawy), a w roku 2000 nastąpiły pierwsze emisje obligacji przeprowadzone przez powiaty (Lublin, Środa Śląska i Jarosław). W Polsce liczba jednostek samorządu terytorialnego, mogących emitować obligacje obejmuje 16 województw, 373 powiaty oraz 2 489 gmin. Tymczasem na podstawie badań przeprowadzonych przez Stowarzyszenie Rozwoju Gospodarczego Gmin do połowy roku 2000 przeprowadzono (lub kończono realizację) 71 emisji obligacji komunalnych na łączną kwotę około 1180 mln zł, w tym emisji (*Raport z badania 2000*):

- małych (do 5 mln zł): 33 (tj. około 46% emisji obligacji komunalnych),
- średnich (od 5 do 10 mln zł): 16 (tj. około 23%),
- dużych (od 10 do 100 mln zł): 20 (tj. około 28%),
- bardzo dużych (powyżej 100 mln zł): 2 (tj. około 3%).

Obligacje o bardzo dużej wartości zostały wyemitowane przez gminy miejskie: Kraków i Gdynię na łączną kwotę 344 mln zł, co stanowi około 29% łącznej wartości wszystkich obligacji. Obecnie zadłużenie jednostek samorządu terytorialnego jest szacowane na

około 625 mln zł, co stanowi około 5% wartości ogółu papierów wartościowych (*Raport z badania 2000*).

4. Obligacje komunalne na przykładzie Gminy Mieścisko

Pierwszą gminą wiejską w Polsce, która wyemitowała obligacje komunalne jest Gmina Mieścisko. Obejmuje ona obszar 135,6 km² w północno-wschodniej części województwa wielkopolskiego. Skupia 28 miejscowości (w tym 22 wsie sołeckie), które zamieszkuje blisko 6 000 osób, z czego nieco ponad 2 000 stanowią mieszkańcy wsi Mieścisko. O rolniczym charakterze gminy świadczy 77% udział użytków rolnych w strukturze powierzchni oraz zatrudnienie trzech czwartych wszystkich mieszkańców w tym sektorze. Efektem podejmowanych inicjatyw są nowo powstałe oczyszczalnie ścieków, wyremontowane szkoły podstawowe, częściowo zmodernizowane drogi i ciągi piesze, gęsta sieć wodociągowa i telefoniczna.

Kolejnym projektem inwestycyjnym podjętym w 1996 roku była budowa oczyszczalni ścieków i kolektorów doprowadzających, sfinansowanych przez obligacje komunalne Gminy. Wybór tej formy pozyskania środków poprzedzony został analizą ekonomiczno-finansową. Podstawę stanowiła ocena sytuacji na rynku finansowym skonfrontowana ze stanem faktycznym i perspektywicznymi możliwościami gminy. Jak podaje (Samarzewska 1998): *Celem udokumentowania prawidłowego wyboru przez Gminę źródła sfinansowania inwestycji dokonano porównania dwóch źródeł finansowania: pozyskanie kredytu inwestycyjnego lub wyemitowanie obligacji komunalnych. Warunki pozyskania kredytu inwestycyjnego określono na podstawie najlepszych ofert rynkowych, natomiast warunki oprocentowania obligacji na poziomie gwarantującym objęcie całej emisji przez obligatariuszy.* Z przeprowadzonej analizy wynikało, że w okresie 6 lat emisja obligacji będzie dla Gminy o 151 395,34 zł tańsza aniżeli zaciągnięcie kredytu bankowego (Samarzewska 1998). Wzięto pod uwagę także inne dodatkowe zalety emisji obligacji. Gmina Mieścisko ustaliła okres wykupu obligacji na 6 lat, jednak ustawa nie stanowi jednoznacznie o maksymalnym okresie wykupu. W przypadku zaciągania kredytu bank jest podmiotem decydującym o warunkach przyznania funduszy. Na bank, jako pojedynczą jednostkę, nałożone są ograniczenia udzielania dużych kredytów jednemu podmiotowi. Domeną obligacji jest możliwość uzyskania stosunkowo większych kwot pochodzących od wielu podmiotów nabywających papiery wartościowe. Samarzewska (1998) wskazuje, że zaciąganie kredytu często utożsamiane jest ze słabością ekonomiczną gminy, podczas gdy emisje obligacji odbierane są jako postęp, operatywność i nowoczesność.

Rada Gminy Mieścisko na podstawie uchwały z dnia 29 sierpnia 1996 roku o emisji obligacji komunalnych podpisała umowę z Gospodarczym Bankiem Wielkopolskim SA w Poznaniu o prowadzenie przez bank finansowej i technicznej obsługi obligacji. Warunki emisji obejmowały emisję niepubliczną skierowaną do indywidualnych adresatów w liczbie nie większej niż 300 osób. Wielkość emisji określono na 1 000 000,00 zł podzielonych na 2 serie A i B po 500 000,00 zł każda. Wartość nominalna każdej obligacji wyniosła

2 500,00 zł i równa była cenie emisji. Ze względu na wysokie koszty Gmina Mieścisko wyemitowała obligacje niezabezpieczone. Tak więc Gmina jako emitent odpowiada całym swoim majątkiem za zobowiązania wynikające z obligacji. W opublikowanej *Propozycji nabycia* (1996) oprocentowanie obligacji bazuje na średniej arytmetycznej ważonej rentowności 13-tygodniowych bonów skarbowych sprzedawanych na przetargach w ostatnim miesiącu poprzedzającym każdy okres odsetkowy. Stopa procentowa składać się będzie z powyższej stawki bazowej powiększonej o współczynnik 1,15. Wpłata odsetek następować będzie według kwartalnych okresów odsetkowych z dołu. Każda obligacja posiada 21 kuponów składających się na jej wartość nominalną.

Z danych pochodzących z założeń budżetu Gminy Mieścisko wynika, że zobowiązania z tytułu wykupu i obsługi obligacji w największym stopniu obciążały budżet Gminy w 1998 roku (tab. 1). W miarę postępującego wykupu obligacji od 1998 roku sukcesywnie maleje procentowy udział funduszy z budżetu, jakie Gmina musi przeznaczyć na wykup obligacji i należnych z tego tytułu zysków dla obligatariuszy.

Tab. 1
Założenia dochodów Gminy Mieścisko oraz obsługa obligacji w latach 1996-2003

Wyszczególnienie	Lata							
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Planowane dochody Gminy (w zł)	4 357 420	5 021 109	4 917 427	5 281 259	5 615 805	5 974 431	6 359 095	6 771 733
Zobowiązania z tytułu wykupu i obsługi obligacji (w zł)	37 838	179 498	283 058	244 060	222 832	211 129	175 333	24 255
Udział zobowiązań w dochodach Gminy (%)	0,87	3,57	5,76	4,62	3,97	3,53	2,76	0,36

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Samarzewska (1998)

Oferty wykupu obligacji trafiały do inwestorów zatwierdzanych przez Zarząd Gminy, z których na rynku pierwotnym nabyło je 11 osób fizycznych i prawnych. Ostatecznie 16 października 1996 roku zgromadzono pełną wartość 500 000 zł z tytułu nabycia obligacji serii A i 2 kwietnia 1997 kolejne 500 000 zł z serii B. Równocześnie z zamknięciem terminu nabycia obligacji serii A w połowie października 1996 roku rozpoczęto roboty budowlano-montażowe oczyszczalni ścieków i sieci kolektorów sanitarnych we wsi Mieścisko. Z dotychczasowych prac Gminy wynika, że wykup obligacji wraz z odsetkami przebiegał terminowo. Z uzyskanych środków zakończono budowę oczyszczalni ścieków. Budowę sieci kolektorów sanitarnych podzielono na pięć etapów. Do końca 2000 roku ukończono czwarty etap budowy sieci.

5. Podsumowanie

Brak funduszy na realizację zadań bieżących i inwestycji w gminach jest powodem korzystania z obcych źródeł finansowych, w tym papierów wartościowych, do których należą obligacje. Obligacja, której emitentem jest jednostka samorządu terytorialnego nosi nazwę obligacji komunalnej i oznacza zobowiązanie samorządu lokalnego do wypłaty określonego procentu zysku oraz wykupu obligacji w określonym terminie.

W okresie międzywojennym wyemitowano w Polsce łącznie 32 obligacje komunalne (tj. około 35% wartości wszystkich obligacji wyemitowanych w Polsce w tym okresie). Emitentami obligacji komunalnych były głównie największe polskie miasta, jak na przykład Warszawa, która wyemitowała 11 obligacji oraz Poznań, Kraków i Lublin. Zmiany legislacyjne po 1989 roku zaliczyły do uprawnionych emitentów również gminy, powiaty i województwa jako jednostki samorządu terytorialnego.

Pierwszą gminą wiejską, która w 1996 roku wyemitowała obligacje była Gmina Mieścisko. Zgromadzone przez tę Gminę środki w kwocie 1 000 000,00 zł pozwoliły na sfinansowanie budowy oczyszczalni ścieków i kolektorów doprowadzających. Jednocześnie skorzystanie z obligacji jako źródła pozyskania funduszy, była dla Gminy (w całym okresie emisji od 1996 do 2003 roku) o 151 395,34 zł tańsza aniżeli zaciągnięcie kredytu bankowego.

Gmina Mieścisko wyemitowała obligacje niezabezpieczone, jednak zobowiązania wykupu i obsługi obligacji generalnie nie przekraczały 5% (z wyjątkiem 1998 roku) planowanych dochodów Gminy. Wykup obligacji oraz ich obsługa dokonywane były terminowo z dochodów Gminy.

Zgromadzone środki z obligacji w Gminie Mieścisko pozwoliły na zakończenie budowy oczyszczalni ścieków oraz zrealizowanie czterech z pięciu etapów budowy kolektorów sanitarnych.

Streszczenie

Samorządy lokalne planując inwestycje muszą znaleźć fundusze na pokrycie związanych z tym wydatków. Ustawa o obligacjach z 29 czerwca 1995 roku uprawomocniła jednostki samorządu terytorialnego do pożyczania pieniędzy wystawiając obligacje na realizację inicjatyw lokalnych. O wyborze drogi pozyskania środków finansowych na inwestycje decyduje porównanie kosztów zaciągania kredytu bankowego względem kosztów przeprowadzenia i obsługi emisji obligacji. W artykule przedstawiono istotę obligacji komunalnych, które mogą być dodatkowym źródłem finansowym dla gmin. Ukazano również rys historyczny tych papierów wartościowych w Polsce. Zwrócono uwagę na zalety finansowania działalności gmin przez system obligacji komunalnych. Na przykładzie pierwszej gminy wiejskiej – Mieścisko przedstawione zostały założenia emisji obligacji na budowę oczyszczalni ścieków i sieci kolektorów sanitarnych.

Summary

The role of communal bonds in finance local government activities as example of Mieścisko.

For planed investment the local government must find enough funds to cover all expenses. The law about bond, issued in 29th June 1995 authorized local government to borrow money by issuing the communal bonds. In order to finance local activities the government compare costs of bank debt and cost of bond issue. The main aim of this article was to present the idea of communal bonds as an additional source of achieving development funds. The first parish community Mieścisko has been presented as the first witch issued communal bonds.

Literatura

1. Ostrowski J. Stępniewski M. Śliwiński P. (2000) *Emisja obligacji komunalnych w teorii i w praktyce*, TWIGGER, Warszawa.
2. Samarzewska T. (1998) *Znaczenie emisji obligacji komunalnych w finansowaniu ochrony środowiska na przykładzie Gminy Mieścisko*. Poznań
3. Zydek T (2000). *Obligacje komunalne*, www.zeus.polsl.gliwice.pl
4. *Historia obligacji komunalnych (2000)* Stowarzyszenie Rozwoju Gospodarczego Gmin, www.srgg.org.pl
5. *Raport z badania Obligacji Komunalnych 2000*, (2000) Stowarzyszenie Rozwoju Gospodarczego Gmin, www.srgg.org.pl
6. *Propozycja nabycia obligacji komunalnych Gminy Mieścisko*, Gmina Mieścisko, 1996.

IWONA ZYSKOWSKA

Rola instytucji niekomercyjnych w rozwoju małej i średniej przedsiębiorczości

1. Wprowadzenie

Procesowi transformacji od gospodarki scentralizowanej do gospodarki rynkowej towarzyszyło wiele daleko idących zmian, m.in. dotyczących sektora przedsiębiorstw. Do końca lat 80-tych w Polsce istniały przede wszystkim duże przedsiębiorstwa państwowe zatrudniające ponad 500 osób, podczas gdy liczba przedsiębiorstw średnich i małych była niewielka, wręcz nieistotna dla gospodarki. Sytuacja ta zmieniła się w momencie zaistnienia warunków gospodarki rynkowej oraz uchwalenia ustawy o działalności gospodarczej¹, umożliwiającej sektorowi prywatnemu prowadzenie działalności na równi z sektorem publicznym. Dzięki tej ustawie w Polsce, w okresie 1988-1991 liczba firm prywatnych wzrosła o 162%, a w 1992 r. o 16%². Dane za lata 1996-1998 wskazują dalszy na wzrost sektora aktywnych małych i średnich przedsiębiorstw. Jednakże, aby rozwój MSP przebiegał sprawnie, muszą zaistnieć ku temu odpowiednie warunki. Głównym hamulcem rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw jest trudny dostęp do kapitału obcego, a zwłaszcza kredytu bankowego. Banki komercyjne niechętnie udzielają kredytu małym i średnim przedsiębiorstwom, szczególnie małym firmom, dlatego wsparcie ze strony instytucji niekomercyjnych wydaje się niezbędne.

2. Znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej

Obecnie w kraju funkcjonuje około 2 milionów aktywnych³ małych i średnich przedsiębiorstw. Niewielki spadek w liczbie MSP przedsiębiorstw nastąpił w 1995 r., aby ponownie wzrosnąć w 1996 r. do poziomu 1 340 269. Od 1996 r. liczba małych i średnich firm systematycznie wzrasta (tabela 1).

¹ Ustawa z dnia 28 grudnia 1988 r. o działalności gospodarczej, Dz. U. z 1988 r. Nr 41, poz. 324, z póź. zm.

² B. Piasecki, A. Rogut, *Warunki prowadzenia działalności gospodarczej przez MSP w Polsce i w krajach Unii Europejskiej*, Warszawa 1998.

³ Przedsiębiorstwa aktywne to przedsiębiorstwa rzeczywiście prowadzące działalność gospodarczą w odróżnieniu od nieaktywnych, które zawiesiły lub zaprzęstały działalność i nie zgłosiły tego faktu do GUS. Liczbę przedsiębiorstw aktywnych oszacowano na podstawie liczby jednostek przysyłających do GUS tzw. ankietę strukturalną lub inne sprawozdanie finansowe.

Tabela 1.
Liczba małych i średnich przedsiębiorstw w sektorze prywatnym w latach 1996-1998

Lata	Liczba małych i średnich przedsiębiorstw
1994	1 110 595
1995	1 136 808
1996	1 340 269
1997	1 580 187
1998	1 722 616

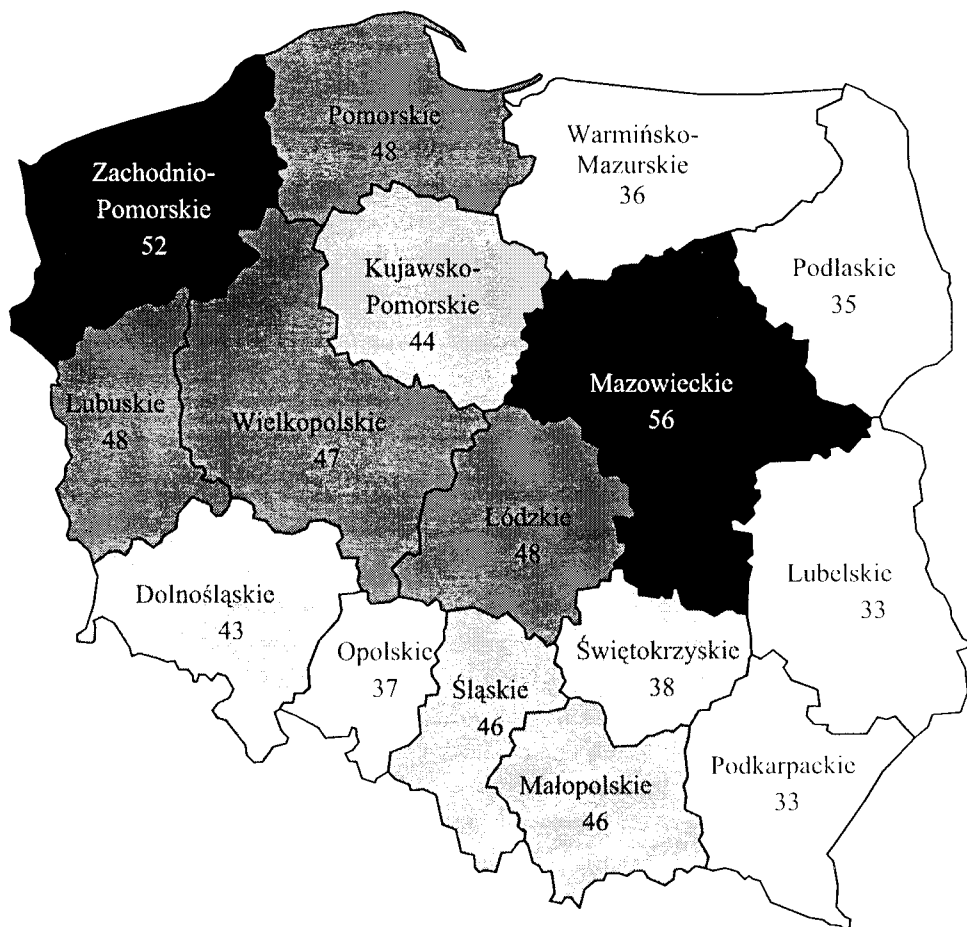
Opracowanie własne na podstawie: B. Piasecki, A. Rogut, *Warunki prowadzenia działalności gospodarczej przez MSP w Polsce i w krajach Unii Europejskiej*, Warszawa 1998; *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1997-1998*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 1999, s. 27; *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1998-1999*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 2000, s. 27.

Małe przedsiębiorstwa zatrudniające do 50 osób stanowią przeważającą część wszystkich działających przedsiębiorstw. W latach 1997-1998 udział małych przedsiębiorstw w ogólnej liczbie MSP w 1997 r. wyniósł 1 567 413, a w następnym roku 1 709 294; co stanowiło około 99% wszystkich aktywnych firm tego sektora. Przedsiębiorstwa średnie stanowią obecnie poniżej 0,8%, a przedsiębiorstwa duże około 0,2% ogólnej liczby aktywnych przedsiębiorstw¹. Przedsiębiorstwa te koncentrują się przede wszystkim w obrębie dużych aglomeracji miejskich oraz w okręgach o dobrze rozwiniętym przemyśle. Podyktowane jest to z jednej strony możliwością zatrudnienia lepiej wykształconej ludności, a z drugiej strony z dostępem do dużego, a nie tylko lokalnego rynku zbytu. Według nowego podziału administracyjnego Polski, w 1998 r. 29%, czyli 510,3 tys. całej populacji małych i średnich przedsiębiorstw skupiały tylko dwa województwa mazowieckie i śląskie, podczas gdy województwa podlaskie i opolskie koncentrowały jedynie 5%, czyli 83,3 tys. MSP. Jednak, gdy punktem odniesienia dla oceny regionów pod względem poziomu rozwoju sektora małych i średnich firm będzie nie tyle udział w ogólnej liczbie przedsiębiorstw, lecz relacja w odniesieniu na 1000 mieszkańców to różnice w przestrzennym rozmieszczeniu MSP okazują się znacznie mniejsze. W 1998 r. w województwie o największej liczbie MSP, tj. mazowieckim, liczba przedsiębiorstw w przeliczeniu na 1000 mieszkańców była tylko 1,7 razy większa niż na w województwach: lubelskim, czy podkarpackim, czyli w województwach wyróżniających się najmniejszą wartością wskaźnika liczby przedsiębiorstw w relacji do liczby mieszkańców² (mapa 1).

¹ *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1998-1999*, op. cit., s. 27.

² *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1998-1999*, op. cit., s. 52.

Mapa 1.
Liczba aktywnych MSP na 1000 mieszkańców w poszczególnych województwach



Źródło: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1998-1999, op. cit., s. 52.

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw ma znaczący udział w tworzeniu produktu krajowego brutto. W 1998 r. udział ten wyniósł 48,1%, z tego małych przedsiębiorstw 38,5%, a średnich 9,6%⁶. Wielkości te uwzględniają wartość dodaną wytworzoną przez MSP działające w tzw. szarej strefie gospodarczej. Porównując dane dotyczące udziału

⁶ Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1998-1999, op. cit., s. 25.

małych i średnich firm w tworzeniu PKB z ubiegłych lat należy stwierdzić, że wykazuje on w kolejnych latach tendencję wzrostową (tabela 2). W wypracowaniu PKB większe znaczenie w Polsce mają małe przedsiębiorstwa (od 0-50 osób), ponieważ wytwarzają około 3 razy więcej produktu krajowego brutto niż przedsiębiorstwa średnie (od 51-250 osób).

Tabela 2.
Udział MSP w tworzeniu PKB w Polsce w latach 1995-1998

MSP	1995	1996	1997	1998
MSP (ogółem)	30%	40%	45%	48,1%
MSP (0-50 osób)	23%	29%	36%	38,5%
MSP (51-250)	7%	11%	9%	9,6%

Opracowanie własne na podstawie: *Raport o stanie gospodarki w 1998 roku*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 1999, s. 25; B. Cywińska, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce*, Warszawa 1998, s. 3.

MSP mają istotny wpływ na ograniczenie bezrobocia. Udział pracujących w małych i średnich przedsiębiorstwach na koniec 1997 r. wyniósł 62,7%, z kolei w 1998 r. wzrósł do poziomu 64,3%. W przedsiębiorstwach małych w 1998 r. zatrudnionych było 46,5%, w tym w najmniejszych firmach – mikroprzedsiębiorstwach pracowało 25,9%; z kolei w przedsiębiorstwach średniej wielkości pracowało 17,8%. Spośród dziedzin gospodarki wchodzących w skład sektora rynkowego, najwyższym udziałem pracujących w małych i średnich przedsiębiorstwach w ogólnej liczbie pracujących na koniec 1998 r. wyróżniała się sekcja handel i naprawy – dokładnie 32,5% ogólnej liczby pracujących w MSP, następnie w kolejności hotele i restauracje, pozostała działalność usługowa i budownictwo. Powyższe dane wskazują, że rola sektora małych i średnich przedsiębiorstw w zatrudnieniu ludności ma nieodzowne znaczenie.

Wkład małych i średnich przedsiębiorstw w rozwój gospodarki jest znaczący, jednakże bariery, jakie napotykają na swojej drodze, często są hamulcem do dalszego ich rozwoju. W zakresie tworzenia odpowiednich warunków sprzyjających bądź hamujących rozwój tego sektora ważne znaczenie mają nie tylko odpowiednie warunki makroekonomiczne oraz dostęp do kapitału obcego, ale również działalność instytucji niekomercyjnych ukierunkowanych na MSP. Są to jednostki finansowane z funduszy pochodzących z zagranicy (tzw. programów pomocowych), jak też ze źródeł pozarządowych, regionalnych, lokalnych czy też całkiem prywatnych, które udzielają wsparcia finansowego oraz świadczą usługi doradcze, informacyjne oraz szkoleniowe na rzecz małej i średniej przedsiębiorczości w ramach określonych programów⁷.

⁷ S. Skowroński, *Kapitał dla małej firmy*, Warszawa 1998, s. 106.

3. Instytucje niekomercyjne wspierające przedsiębiorczość

Instytucje niekomercyjne, choć różnią się formą prawną i celami statutowymi, działają na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw na zasadach niekomercyjnych, czyli zyski przeznaczają na cele statutowe. Najwięcej instytucji otoczenia małej i średniej przedsiębiorczości powstało w latach 1991-1994. Po 1994 roku nastąpił spadek liczby nowopowstających instytucji i tendencja ta utrzymywała się przez kolejne cztery lata. W 1998 roku zarejestrowanych było 1 235 instytucji niekomercyjnych wspierających działalność małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, natomiast w 1999 roku liczba ich wzrosła do poziomu 1 508.

Można wyróżnić cztery główne typy takich instytucji:

1. jednostki świadczące usługi na rzecz małej i średniej przedsiębiorczości,
2. instytuty badawcze i placówki akademickie,
3. organizacje pozarządowe działające na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw,
4. organizacje przedsiębiorców.

Najliczniejszą grupę stanowią organizacje przedsiębiorców, następnie jednostki specjalizujące się w usługach na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw, których jest niemal dokładnie tyle, ile instytucji pozarządowych; najmniej jest placówek badawczych i naukowych (tabela 3)⁸. Zdecydowanie wzrosła liczba instytucji badawczych w 1999 roku w porównaniu z rokiem 1998 o około 12%, z kolei zanotowano spadek liczby zarówno jednostek specjalizujących się w usługach jak i instytucji pozarządowych (odpowiednio o 7% i 4%).

Tabela 3.
Instytucje niekomercyjne wspierające działalność małych i średnich przedsiębiorstw w latach 1998-1999

Instytucje niekomercyjne	Liczba zarejestrowanych instytucji niekomercyjnych		Udział instytucji niekomercyjnych w (%)	
	1998	1999	1998	1999
OGÓŁEM	1 235	1 508	100%	100%
1. Organizacje przedsiębiorców	482	566	39%	38%
2. Instytucje pozarządowe działające na rzecz MSP	333	353	27%	23%
3. Jednostki świadczące usługi na rzecz MSP	371	349	30%	23%
4. Instytuty badawcze i placówki akademickie	49	240	4%	16%

Opracowanie własne na podstawie: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w latach 1998-1999*, op. cit., s. 205-206.

⁸ *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w latach 1998-1999*, op. cit., s. 205-206.

Ze względu na lokalizację instytucji wspierających przedsiębiorczość w poszczególnych województwach, najwięcej ich było w centrum Polski – w województwie mazowieckim, natomiast najmniej w województwach: opolskim i świętokrzyskim, lubuskim i podlaskim. Stosunkowo wysoka liczba instytucji wspierających przedsiębiorczość występuje w województwach: małopolskim, dolnośląskim, łódzkim, pomorskim i kujawsko-pomorskim.

Z porównania lokalizacji tych instytucji w poszczególnych regionach z liczbą małych i średnich przedsiębiorstw działających w danym województwie wynika, że istnieje duży związek pomiędzy ilością małych i średnich przedsiębiorstw a liczbą instytucji wspierających przedsiębiorczość. Wyjątek stanowi tutaj województwo śląskie, które w 1998 roku charakteryzowało się niskim poziomem lokalizacji instytucji wspierających przedsiębiorczość wynoszącym 1,8%. Sytuacja ta zmieniła się w 1999 r., kiedy to liczba instytucji wzrosła w tym województwie z 1,8% do poziomu 8,3% (tabela 4).

Tabela 4.
Instytucje wspierające przedsiębiorczość ze względu na lokalizację
(w %) w latach 1998-1999

województwa	Instytucje wspierające przedsiębiorczość ze względu na lokalizację (w %)	MSP aktywne (w %)	Instytucje wspierające przedsiębiorczość ze względu na lokalizację (w %)
Polska-100	1998	1998	1999
1. Mazowieckie	21,4	16,3	22,6
2. Śląskie	1,8	13,0	8,3
3. Wielkopolskie	5,8	9,0	6,2
4. Małopolskie	7,6	8,4	8,1
5. Dolnośląskie	5,6	7,4	7,5
6. Łódzkie	7,7	7,4	6,9
7. Pomorskie	6,4	6,0	5,5
8. Kujawsko-pomorskie	6,0	5,3	5,5
9. Zachodniopomorskie	3,7	5,2	3,6
10. Lubelskie	6,6	4,2	6,2
11. Podkarpackie	5,2	4,1	4,9
12. Warmińsko-mazurskie	5,2	3,1	4,7
13. Świętokrzyskie	2,5	2,9	2,2
14. Lubuskie	2,9	2,8	3,1
15. Podlaskie	3,5	2,4	3,3
16. Opolskie	1,8	2,3	1,6

Opracowanie własne na podstawie: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w latach 1997-1998*, op. cit. s. 180; *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w latach 1998-1999*, op. cit., s. 207.

Instytucje wspierające przedsiębiorczość prowadzą różnego typu działalność, wśród nich najpopularniejszym są szkolenia następnie usługi informatyczne i doradcze, natomiast najmniej rozwinięty jest lobbying. Oznacza to, że najbardziej powszechne są usługi niezłone, a najsłabiej rozwijają się usługi specjalistyczne (tabela 5).

Tabela 5.
Instytucje wspierające małą i średnią przedsiębiorczość
ze względu na rodzaj działalności

Instytucje niekomercyjne wspierające MSP ze względu na rodzaj działalności	Udział instytucji w (%)	
	1998	1999
1. Badawcza	18,3	17,6
2. Certyfikacje i standaryzacje	8,7	7,6
3. Doradcza	66,1	60,9
4. Finansowa	21,1	17,0
5. Informacyjna	68,4	60,8
6. Innowacje i transfer technologii	21,1	18,7
7. Lobbying	16,3	13,7
8. Promocja MSP	41,0	35,7
9. Szkoleniowa	72,8	69,6
10. Wydawnicza	25,4	23,1
11. Inna	18,6	17,0

Źródło: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w latach 1997-1998*, Warszawa 1999, op. cit., s. 181; *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w latach 1998-1999*, op. cit., s. 208.

Ze względu na źródło finansowania działalności na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw największą rolę odgrywają usługi dla MSP, następnie dotacje ze środków pomocowych różnych państw zwłaszcza Unii Europejskiej –program PHARE, które zakłada zintegrowanie pomocy dla MSP a działaniami na rzecz rozwoju regionów. W związku z reformą PHARE zapoczątkowaną w 1997 r. finansowaniem objęto działania związane z przygotowaniem do przyszłego członkostwa w UE, a sposób korzystania ze środków pomocy przedakcesyjnej został zbliżony do rozwiązań unijnych, gdzie wsparcie małych i średnich przedsiębiorstw odbywa się w ramach programów regionalnych. Bardzo niewielkie jest zaangażowanie środków finansowych w działalność na rzecz MSP pochodzących z dotacji samorządowych jak i państwowych (tabela 6).

Tabela 6.
Instytucje wspierające małą i średnią przedsiębiorczość
ze względu na źródła finansowania

Instytucje wspierające MSP ze względu na źródła finansowania	Udział w (%)	
	1998	1999
1. Dotacje z budżetu państwa	9,5	16,1
2. Dotacje z budżetu gminy	6,1	8,6
3. Dotacje z zagranicznych środków pomocowych	19,0	27,5
4. Usługi dla MSP	21,8	33,0
5. Inna działalność gospodarcza	13,8	22,2
6. Składki członkowskie	17,7	27,5
7. Inne	14,1	21,4

Źródło: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w latach 1997-1998*, op. cit., s. 181; *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w latach 1998-1999*, op. cit., s. 208.

4. Działalność instytucji niekomercyjnych

Duże znaczenie dla rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw miało utworzenie Polskiej Fundacji Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw (od 1.01.2001 r. przekształcona została w Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości⁹). Koordynuje ona działania na rzecz podniesienia i konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw na rynku krajowym i zagranicznym oraz realizuje programy rozwoju MSP, oparte na środkach pomocy zagranicznej. W ramach tej fundacji realizowane są projekty:

- dostosowania prawa i polityki do potrzeb małych i średnich przedsiębiorstw przez zlecenie i finansowanie ekspertyz na temat istniejących regulacji, pomoc w opracowaniu aktów prawnych;
- szkolenia i doradztwa – przez wspieranie ośrodków szkoleniowych, kształcenie konsultantów, bezpośrednie świadczenie usług doradczych;
- informacji gospodarczej – przez integrowanie różnych systemów i baz danych;
- ułatwiania dostępu tych podmiotów do finansowania zewnętrznego – przez stwarzanie mechanizmów wspomagających współpracę z bankami, tworzenie funduszy gwarancyjnych;
- nowoczesnych technologii dla mniejszych jednostek – udrożnianie kanałów przepływu nowych metod i rozwiązań technicznych i organizacyjnych¹⁰.

⁹ Por. Największą niewiadomą są pieniądze *Rzeczpospolita* 28 września 2000 r.

¹⁰ Por. S. Skowroński, op. cit., s. 111.

Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw utworzyła Krajowy System Usług (KSU) dla małych i średnich przedsiębiorstw jako sieć współpracujących ze sobą instytucji wspierania biznesu. Jego celem jest rozwój kompleksowego rynku usług dla małych i średnich przedsiębiorstw w oparciu o lokalne, regionalne i krajowe instytucje wspierające przedsiębiorczość. W KSU działa około 130 lokalnych i regionalnych instytucji wspierających biznes świadczących usługi doradcze, informacyjne, finansowe, szkoleniowe i branżowe dla sektora MSP. W 1998 r. ośrodki Krajowego Systemu Usług dla MSP realizowały, w ramach Programu Wspierania Przedsiębiorczości w Polsce STEP, 126 projektów polegających na dostarczaniu MSP usług z zakresu doradztwa, szkolenia, informacji i finansów. Przedsiębiorcy MSP mogli uzyskać dofinansowanie w wysokości do 80% kosztów usług. Z usług instytucji zrzeszonych w KSU w ramach programu STEP skorzystało w 1998 roku 3 740 przedsiębiorców. Wartość usług wyniosła 3 236 825 zł, z czego 61,72% stanowiło dofinansowanie Polskiej Fundacji MSP. W 1999 roku ośrodki KSU podobnie jak w 1998 roku, realizowały w ramach Programu Wspierania Przedsiębiorczości STEP, 90 projektów (mniej niż w 1998 roku) polegających na dostarczaniu MSP usług z zakresu doradztwa, szkolenia, informacji i finansów. Z usług KSU, w 1999 roku w ramach programu STEP skorzystało 3 277 przedsiębiorców. Wartość usług wyniosła ponad 5 mln zł, z czego 56,8% stanowiło dofinansowanie z Polskiej Fundacji Promocji i Rozwoju MSP¹¹. Przedsiębiorcy korzystający z usług oferowanych przez ośrodki KSU to najczęściej przedsiębiorstwa w dobrej lub przynajmniej dostatecznej sytuacji ekonomicznej.

Dotacje z zagranicznych środków pomocowych (zwłaszcza UE, program PHARE) obok usług na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw są następnym źródłem wspierania i finansowania MSP. Istotną rolę w tym zakresie odgrywa program UE - PHARE, który zakłada zintegrowanie pomocy dla małego i średniego przedsiębiorstwa z polityką regionalną. W związku z reformą PHARE finansowaniem objęto te instrumenty, które wynikają z regionalnych strategii rozwoju oraz działań na rzecz restrukturyzacji wybranych gałęzi przemysłu i rolnictwa. Jako pierwszy został uruchomiony PHARE-STRUDER (1993 r.), które dysponował sumą 76,6 mln ECU, powiększoną o 2,1 mln ECU odsetek. Program zakończono w końcu roku 1996. Miał on charakter pilotażowy i obejmował sześć województw cechujących się bardzo wysokim bezrobociem bądź szczególnymi trudnościami w procesach restrukturyzacji gospodarki. Były to następujące województwa: katowickie, łódzkie, rzeszowskie, olsztyńskie, suwalskie i wałbrzyskie. Jedną z form pomocy tym regionom była absorpcja funduszu dotacji dla MSP (tabela 7). Oznacza to, że ponad 33% wartości (30,64 mln ECU) z funduszu pomocowego PHARE-STRUDER (76,7 mln ECU) została przyznana małym i średnim przedsiębiorstwom. Należy również podkreślić, że największą wartość dofinansowania przyznano województwom łódzkiemu i katowickiemu, natomiast najniższą województwu suwalskiemu.

¹¹ *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1998-1999*, op. cit., s. 214.

Tabela 7.
Absorpcja funduszu dotacji MSP wg 6 województw

Województwa	Liczba Przyznawanego dofinansowania	%	Wartość Przyznawanego Dofinansowania w (mln ECU)	%	Nowe miejsca pracy	%
1. Katowickie	212	20	7,40	24	2 801	25
2. Łódzkie	235	22	7,59	25	2 953	26
3. Olsztyńskie	147	14	4,69	15	1 446	13
4. Rzeszowskie	187	18	4,03	14	1 553	13
5. Suwalskie	94	9	2,84	9	1 203	11
6. Wałbrzyskie	176	17	4,09	13	1 446	12
RAZEM	1 051	100	30,64	100	11 402	100

Źródło: M. Kozak, *Program PHARE-STRUDE*, „Studia Regionalne i Lokalne” 2000, nr 1, s. 107.

Kolejną instytucją niekomercyjną wspomagającą finansowo małe i średnie przedsiębiorstwa jest ARiMR. Do najważniejszych zadań ARiMR należy:

- tworzenie nowych miejsc pracy na obszarach wiejskich w celu ograniczenia bezrobocia,
- rozwój i modernizacja infrastruktury technicznej,
- lepsze wykorzystanie zasobów pracy,
- modernizacja sektora rolnego,
- poprawa struktury agrarnej,
- poprawa efektywności produkcji¹².

W celu tworzenia nowych miejsc pracy ARiMR udziela nieoprocentowanych pożyczek na rozwój małej przedsiębiorczości w działalnościach pozarolniczych w gminach miejsko-wiejskich i wiejskich. Pożyczki te adresowane są do osób fizycznych oraz prawnych i przeznaczone na tworzenie nowych miejsc pracy lub podejmowanie działalności gospodarczej. Obecnie wysokość pożyczki nie może przekroczyć 20.000 zł za utworzenie jednego miejsca pracy oraz 200.000 zł, w przypadku utworzenia co najmniej 10 miejsc pracy. W 1997 r. udzielono 2 066 pożyczek na łączną kwotę 64 055,7 tys. zł, tworząc 6 434 nowe miejsca pracy (kwota pożyczki w 1997 r. wynosiła do 10 tys. zł w przeliczeniu na jedno tworzone miejsce pracy i nie mogła przekroczyć 60 tys. zł dla jednego podmiotu gospodarczego). Łącznie od października 1995 r. do końca 1997 r. udzielono 4 486 pożyczek w wysokości 153 mln zł tworząc 15 422 miejsca pracy. ARiMR stosuje również dopłaty do oprocentowania kredytów na przedsięwzięcia inwestycyjne tworzące nowe miejsca pracy, stałe miejsca pracy w działalnościach pozarolniczych w gminach wiejskich i miejsko-wiejskich, gwarantujących zatrudnienie ludności wiejskiej. Maksymalna kwota kredytu nie może przekraczać 2 mln zł na przedsięwzięcia inwestycyjne, przy jednoczesnym zaan-

¹² K. Duczkowska-Małysz, *Rolnictwo, wieś, państwo*, Warszawa 1998, s. 19

gażowaniu środków własnych inwestora na poziomie co najmniej 40% wartości przedsięwzięcia. Kwota kredytu, podobnie jak w przypadku pożyczki, jest ściśle zależna od liczby nowych miejsc pracy, ponieważ na każde 25 tys. zł zaciąganego kredytu inwestor musi zwiększyć zatrudnienie o co najmniej jedną osobę¹³. W 1997 r. udzielono 1 095 kredytów na kwotę 159 627,0 tys. zł, co pozwoliło utworzyć 6 385 nowych miejsc pracy. Do końca 1998 r. w ramach tej linii udzielono łącznie 2 217 kredytów na kwotę 302,2 mln zł na powstanie ok. 12,1 tys. nowych miejsc pracy¹⁴. W 1999 roku ARiMR uruchomiła Program Mała Przedsiębiorczość¹⁵, polegający na udzielaniu nieoprocentowanych pożyczek dla osób fizycznych i prawnych lub rozpoczynających działalność gospodarczą poza rolnictwem i pozwalający na samozatrudnienie się bezrobotnych.

Fundusze poręczeń kredytowych (FPK) są kolejnymi instytucjami wspomagania małego i średniego przedsiębiorstwa. Fundusze te tworzone w ramach programów gwarantowanych są instytucjami finansowymi powoływanymi do przejmowania ryzyka, które w tym wypadku jest ryzykiem kredytowym przejmowanym w części od banku. Istotny jest podział tego ryzyka zapewniający określone minimum bezpieczeństwa zarówno kredytodawcy, jak i gwarantowi (funduszowi), a zarazem zachęcający kredytobiorcę do korzystania z tego poręczenia. Atrakcyjność tego sposobu wspomagania zależna jest od potencjału finansowego funduszu, od sprawności ich funkcjonowania oraz efektywności współpracy z bankiem i kredytobiorcą.

O efektywności funduszy poręczeniowych i ich roli w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, a tym samym w przemianach gospodarczych świadczą doświadczenia instytucji poręczeniowych w krajach Europy Zachodniej i USA.

Fundusze (FPK) działają w 85 krajach Europy, Ameryki Południowej, Północnej i Środkowej, Azji oraz Afryki, co dowodzi niezwyklej popularności poręczenia jako instrumentu wspierania przedsiębiorczości. W Polsce, po przełomowym 1989 r. pojawiały się liczne koncepcje dotyczące rozmaitych sposobów wspierania małych i średnich przedsiębiorstw. Jednak dopiero w 1994 r. powstał, w ramach programu PHARE 8 lokalnych FPK. Były to fundusze w: Nidzicy, Działdowie, Starachowicach, Kutnie, Wicku, Żelowie, Bilgoraju i Ustrzykach Dolnych. Nieco później dołączyły do nich fundusze w Karlinie, Gołdapi i Kętrzynie¹⁶. Początkowo obejmowały one swym zasięgiem terytorium jednej lub kilku gmin. Z upływem czasu, w miarę zdobywania kolejnych doświadczeń, rozszerzały one swój zasięg działania. Kolejnym krokiem w tworzeniu funduszy poręczeń kredytowych w Polsce było utworzenie regionalnych FPK w Białymstoku i Lublinie. Fundusze te powstały w ramach Polsko-Brytyjskiego Programu Wspierania Przedsiębiorczości i były finansowane przez rząd brytyjski. Obydwa fundusze obejmują swoim zasięgiem działania

¹³ Dane źródłowe: W & 3 rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 30 stycznia 1996 r. w sprawie szczegółowych kierunków działań ARiMR oraz sposobów ich realizacji (Dz. U. Nr 16, poz. 82 z późn. zm.)-Symbol MP.

¹⁴ *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1997-1998*, op. cit., s. 187.

¹⁵ W. Wasiucionek, *Wraca program „Mała przedsiębiorczość”*, Biuletyn MriGŻ, 1999 r., nr 7/8.

¹⁶ L. Oktała, *Tracą mniej niż banki*, „Rzeczpospolita” 2000, nr 97, s. 10.

województw: lubelskiego i podlaskiego. Największy fundusz w Polsce o zasięgu krajowym powstał 1994 r., w wyniku zawarcia umowy z Ministrem Finansów. Fundusz Poręczeń Kredytowych dla Małych i Średnich przedsiębiorstw został utworzony w ramach struktury Banku Gospodarstwa Krajowego¹⁷. W początkowym okresie funkcjonowania tego Funduszu, pomimo dość szerokiej i różnorodnej akcji promocyjnej, zainteresowanie poręczeniami i napływ wniosków było dużo niższe od oczekiwanego. Składało się na to wiele przyczyn, do których należy zaliczyć małą ilość współpracujących banków oraz skomplikowane procedury. Mając na względzie uatrakcyjnienie systemu poręczeń, na przestrzeni lat 1995-1997 kilkakrotnie zmieniano zasady i tryb udzielania poręczeń. Zgodnie z ustawą z dnia 8 maja 1997 r. o poręczeniach i gwarancjach udzielanych przez Skarb Państwa oraz niektóre osoby prawne (Dz. U. nr 79 z dnia 17 lipca 1997 r., poz. 484 z późniejszymi zmianami), powołano Krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych w miejsce dotychczas funkcjonującego Funduszu Poręczeń Kredytowych. Wraz z przekształceniem FPK w KFPK wprowadzono istotne zmiany systemowe w zakresie udzielania poręczeń. Przyjęto, że o poręczenia z KFPK mogą się starać wszystkie podmioty gospodarcze (nie tylko małe i średnie przedsiębiorstwa) oraz gminy. Maksymalna wysokość jednostkowego poręczenia została podwyższona do równowartości 1,5 mln euro. Okres udzielanego poręczenia został zrównany z okresem kredytowania, co oznaczało w praktyce zniesienie ograniczenia dotyczącego maksymalnego okresu poręczenia na 5 lat.

Obecnie na terenie kraju działa kilkanaście funduszy lokalnych i dwa regionalne oraz Krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych BGK. Należy podkreślić, że fundusze poręczeń kredytowych nie mają charakteru komercyjnego, a ich dochody pokrywają koszty funkcjonowania bądź zasilają kapitały funduszu. Duże bezpieczeństwo działalności funduszy mierzone stratami z tytułu wypłaconych poręczeń stwarza możliwość stosowania mnożnika finansowego, dzięki czemu wartość udzielonych poręczeń może przekraczać wysokość posiadanych kapitałów. Istotnym elementem bezpieczeństwa udzielanych kredytów jest zasada, wg której fundusze nie poręczają pełnej kwoty udzielonego kredytu (fundusze same określają wysokość swojego zaangażowania), co powoduje, że część ryzyka przejmuje na siebie bank. Fundusze poręczeniowe o zasięgu krajowym, regionalnym i lokalnym udzieliły w latach 1994-1999 łącznie 1 949 poręczeń (tabela 8). Nie jest to zbyt duża liczba, ale należy pamiętać, że instytucje te działają dopiero od kilku lat a istniejące bariery ograniczają ich możliwości rozwojowe i szersze oddziaływanie FKP na małe i średnie przedsiębiorstwa.

Główną barierą ograniczonej możliwości oddziaływania była i jest niska kapitalizacja, do pozostałych przeszkód można zaliczyć:

- brak zainteresowania banków powstaniem skutecznego systemu poręczeń,
- brak efektywnych uregulowań prawnych dla funkcjonowania FKP,
- ograniczone zainteresowanie organizacji członkowskich biznesu finansowaniem FPK.

¹⁷ *Programy i fundusze wspierające rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Rzemiosła, Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa, maj 2000, s. 72.

- brak zasad wspierania FPK ze środków publicznych¹⁸.

Wymienione bariery ograniczają działalność funduszy w dłuższym okresie. Podstawową kwestią do rozstrzygnięcia jest określenie, które kategorie funduszy poręczeń będą mogły liczyć na finansowanie ze strony państwa, ze środków budżetowych lub ze środków w ramach programów przedakcesyjnych dostępnych dla Polski.

Tabela 8.
Liczba poręczeń kredytowych udzielonych w Polsce w latach 1994-1999

Rodzaj funduszu	1994-1995	1996	1997	1998	1999
Fundusze Lokalne i regionalne	121	295	313	296	429
KFPK BGK	0	20	62	191	222
RAZEM	121	315	375	487	651

Źródło: M. Gajewski, T. Kiliański, J. Szczucki, *Zasady organizacji i funkcjonowania funduszy poręczeń kredytowych*, Ministerstwo Gospodarki i Banku Gospodarstwa Krajowego, 2000 r., s. 19.

Podsumowanie

Reasumując rozważania o instytucjach niekomercyjnych, należy stwierdzić, że rola ich w rozwoju małej i średniej przedsiębiorczości jest bardzo istotna. Argumentem akcentującym znaczenie instytucji niekomercyjnych jest fakt, że MSP mając do dyspozycji jedynie kredyt bankowy, bądź inną usługę sektora bankowego często spotykają się z sytuacją odmowy przyznania im tego kredytu. Związane jest to często z wygórowanymi żądaniami banku co do spłaty kredytu, odpowiednich zabezpieczeń, gwarancji ze strony małego i średniego przedsiębiorcy. W przypadku udzielenia kredytu bankowego dla MSP to jest on najczęściej wysokooprocentowany, oznaczający się małymi rozmiarami i krótkoterminowy. Przedsiębiorca małej i średniej firmy z powodu braku odpowiedniego kapitału na dalszy rozwój, zostaje zmuszony w tej sytuacji bądź do ograniczenia swojej działalności, bądź do likwidacji biznesu. Odpowiedzią na to są instytucje niekomercyjne, które jednak, pomimo dużego zaangażowania, mają ograniczony zakres działania i pomocy dla MSP.

Największą rolę z instytucji niekomercyjnych działających na rzecz MSP odgrywają usługi. Aktywnie działający w sektorze MSP jest Krajowy System Usług (KSU). Dotacje z zagranicznych środków pomocowych (zwłaszcza UE) obok usług na rzecz MSP są kolejnym, głównym źródłem finansowania i wspierania MSP. Program UE-PHARE zakłada zintegrowanie pomocy dla MSP z polityką regionalną. W związku z reformą PHARE zapoczątkowaną w 1997 roku finansowaniem objęto działania związane z przygotowaniem

¹⁸ M. Gajewski, T. Kiliański, J. Szczucki, *Zasady organizacji i funkcjonowania funduszy poręczeń kredytowych*, Ministerstwo Gospodarki i Banku Gospodarstwa Krajowego, 2000 r., s. 18.

Polski do przyszłego członkostwa w UE, a sposób korzystania ze środków pomocy przedakcesyjnej został zbliżony do rozwiązań unijnych, gdzie wsparcie MSP odbywa się w ramach programów regionalnych. Następną analizowaną instytucją niekomercyjną działającą na rzecz MSP jest ARiMR. Instytucja ta w porównaniu z KSU i dotacjami pomocowymi UE ma nieco odmienny charakter, gdyż zajmuje się udzielaniem pożyczek i kredytów dla działalności pozarolniczej tylko na terenach wiejskich i miejsko-wiejskich. Z kolei fundusze poręczeń kredytowych są coraz skuteczniejszą odpowiedzią dla małych i średnich przedsiębiorstw starających się o kredyt bankowy a nie posiadających odpowiednich zabezpieczeń. W tej sytuacji funkcje gwarancyjne przyjmuje fundusz poręczeń kredytowych, a MSP uzyskują dostęp do finansowania zewnętrznego pomimo niewielkich zasobów kapitałowych i niezbyt długiego okresu działania. Każda z przedstawionych instytucji niekomercyjnych ma na celu wsparcie małego i średniego przedsiębiorstwa, którego intensywny wzrost umożliwi aktywizację poszczególnych regionów, zwłaszcza obszarów słabych ekonomicznie oraz przyczyni się do ogólnego rozwoju gospodarki.

Streszczenie

Do końca lat 80-tych w Polsce istniały przede wszystkim duże przedsiębiorstwa państwowe zatrudniające ponad 500 osób, podczas gdy liczba przedsiębiorstw małych i średnich była niewielka, wręcz nieistotna dla gospodarki. Sytuacja ta zmieniła się w momencie zaistnienia warunków gospodarki rynkowej oraz uchwalenia ustawy o działalności gospodarczej¹⁹ umożliwiającej sektorowi prywatnemu prowadzenie działalności na równi z sektorem publicznym. Obecnie w kraju funkcjonuje około 2 milionów aktywnych małych i średnich przedsiębiorstw (MSP). Jednakże aby rozwój MSP przebiegał sprawnie, muszą zaistnieć ku temu odpowiednie warunki. Głównym hamulcem rozwoju sektora małych i średnich firm jest trudny dostęp do kapitału obcego, a zwłaszcza kredytu bankowego. Banki komercyjne niechętnie udzielają kredytu małym i średnim przedsiębiorstwom, szczególnie małym firmom dlatego wsparcie ze strony instytucji niekomercyjnych wydaje się niezbędne.

Każda z przedstawionych instytucji niekomercyjnych ma na celu wsparcie małego i średniego przedsiębiorstwa, którego intensywny wzrost umożliwi aktywizację poszczególnych regionów, zwłaszcza obszarów słabych ekonomicznie oraz przyczyni się do ogólnego rozwoju gospodarki.

¹⁹ Ustawa z dnia 28 grudnia 1988 r. o działalności gospodarczej, Dz. U. z 1988 r. Nr 41, poz. 324, z późn. zm.

Summary

The role non-profit making institutions for the development of small scale and medium scale enterprises

Until the late 80ies, there were mainly big state-owned enterprises employing over 500 people in Poland. At the same time, the number of small scale and medium scale enterprises (Małe i Średnie Przedsiębiorstwa, MSP) was so little that it was irrelevant for the economy of the country. The situation has changed parallel with the emergence of the market economy and passing the Business Act²⁰ which enabled the companies belonging to the private sector to run a business on a par with the public sector. Nowadays, there are about two millions active entities of MSP in Poland. However, if the development of MSP is to go smoothly, appropriate conditions must be met. The main barrier for the development of this sector is the difficult access to the foreign capital and especially to the banks loans and credits. Commercial banks are unwilling to uphold MSP, that is why the support of the non-profit making institutions to be essential.

The main goal for each of the presented non-profit making institutions is the support of MSP. The intensive growth of this sector will allow for the activization of particular regions, especially these which are economically inefficient, and will benefit for the general development of the economy of Poland.

²⁰ The Business Act from December 29, 1988 (Ustawa z dnia 28 grudnia 1988 r.) about runing businesses (o działalności gospodarczej), published in Dz. U. z 1988 r. Nr 41, poz. 324, z póź. zm.

KAMILA WILCZYŃSKA

Globalizacja – istota, konsekwencje i wyzwania

1. Wprowadzenie – zjawisko i jego geneza

Globalizacja stała się w latach 90-tych XX wieku jednym z najczęściej używanych terminów i pojęć. Wszyscy mówią o globalizacji. Świat podzielił się przy tym od razu na tych, którzy globalizację akceptują a co najmniej rozumieją oraz na tych, którzy ją odrzucają a nie bardzo wiedzą, na czym polega, co oznacza. Z jednej strony mamy uczestników Forum w Davos, z drugiej demonstrantów w Seattle, Nicei, czy Zurychu, którzy oponują demolując sklepy. Globalizacja stała się dziś obszarem walki anarchistycznej lewicy z gospodarką rynkową pod społecznie i politycznie nośnym hasłem sprawiedliwości podziału bogactw. Abstrahując tutaj od anarchistycznych wybryków wypada jednak stwierdzić, że wiele nieporozumień ma swe źródło w niewiedzy, nie zdawaniu sobie sprawy z obiektywnej genezy tego procesu historycznego, jakim jest globalizacja. U wielu jej przeciwników funkcjonuje ona jako negatywny fetysz, jako zjawisko immanentnie złe, które należy przezwyciężyć, a nie zaakceptować umiejętnie się doń dostosowując. Dlatego celowe wydaje się przypomnienie, czym jest globalizacja, na czym polega, jakie będą jej konsekwencje, jakim wyzwaniom będziemy musieli stawić czoła już w najbliższych latach.

Termin „globalizacja” jest rozwinięciem przymiotnika „globalny”, czyli „ogólny, całkowity, integralny”. Globalizacja oznacza więc uczynienie świata jedną, zintegrowaną całością, bez dotychczasowych podziałów i barier hamujących swobodny przepływ ludzi, towarów, kapitałów i informacji. Przekształcanie się podzielonego dotąd świata w jeden organizm gospodarczy to oczywiście proces długotrwały, daleki od zakończenia. Jest to proces stopniowo integrujący rynki, państwa, technologie, nie mający nic wspólnego z odgórnym narzucaniem czegośkolwiek. Jest to bowiem proces naturalny, wynikający z dynamiki techniki i gospodarki, a nie z woli jakiegoś panującego. Aparat państwowy może jedynie proces ten albo hamować i opóźnić albo mądrą polityką dostosowawczą wspierać działania adaptacyjne lub ochraniające przed wynaturzeniami będącymi „ubocznym produktem” globalizacji.

Procesy globalizacyjne uległy w ciągu lat 90-tych XX wieku gwałtownemu przyspieszeniu z dwu powodów. Po pierwsze zanikł w praktyce podział świata na dwa wrogie sobie obozy militarne, polityczne i ideologiczne. Przestała istnieć przeszkoda utrudniająca ten proces przez 70 lat. Po drugie – nastąpiła kolejna rewolucja w technikach informatycznych,

¹ W. Kopaliński, „Słownik wyrazów obcych”, Warszawa 1967.

zmieniająca całkowicie warunki działalności gospodarczej. Zauważmy, że w encyklopediach z lat 80-tych XX wieku (np. *Meyers Lexikon* 1987) nie ma jeszcze w ogóle hasła „Globalizacja”. Cechą współczesnego stadium globalizacji jest więc szybkość zachodzących w świecie procesów. Szybkość ta jest wprawdzie niejednakowa w różnych dziedzinach i krajach, ale drogę wyznaczają najszybsi, a nie najwolniejsi. Na tle gwałtowności, brutalności tego procesu pojawia się rezerwa i opór przeciw globalizacji w najsłabszych ogniwach gospodarki światowej, pragnących izolować się od systemu naczyń połączonych, jakim jest współczesny świat.

2. *Proces globalizacji i jego właściwości*

Za historyczny moment zapoczątkowania procesów, które doprowadziły do współczesnego stadium globalizacji uważa się epokę wielkich odkryć geograficznych przełomu XV i XVI wieku. Powstały wówczas przesłanki ukształtowania się rynku światowego, przełamującego dotychczasowe granice i ograniczenia ruchu. Swoistą fazą globalizacji był kolonializm. Była to jednak epoka dominacji wrogich sobie monarchii feudalnych i absolutnych, epoka wojen dynastycznych, nie sprzyjająca integracji ekonomicznej. Ale wypada przypomnieć, że to właśnie pragnienie wolności gospodarczej, swobody ekspansji pełniło kupców i przemysłowców angielskich do obalenia króla Karola I jako przeszkody na drodze do swobodnego rozwoju gospodarczego, do ekspansji. W XVI, XVII i XVIII wieku postęp techniczny był jednak jeszcze powolny. Wydajność gospodarek nie wzrastała w sposób zapowiadający późniejszą dynamikę. Przełom nastąpił z początkiem wieku XIX, wraz z upowszechnieniem maszyny parowej. Wynalazek ten zrewolucjonizował transport (statki parowe, kolej żelazna), zmniejszając radykalnie dotychczasowe odległości izolujące od siebie części świata i państwa. Maszyna parowa zrewolucjonizowała także produkcję, zwiększając gwałtownie podaż szukającą coraz to nowych rynków zbytu. Po wojnach napoleońskich pojawił się po raz pierwszy na tak wielką skalę postulat wolnego rynku, przełamania barier ograniczających wolność gospodarczą. Ekonomistą, który swoją słynną teorią kosztów komparatywnych wykazał opłacalność handlu zagranicznego dla obu partnerów i zwalczał ograniczenia celne, był Dawid Ricardo.² Teorię tę wypada uznać za naukową podstawę globalizacji.

Rozwój techniki w XIX wieku przyczynił się do dalszych postępów globalizacji. W roku 1866 położony został transatlantycki kabel telegraficzny łączący Stany Zjednoczone Ameryki z Europą Zachodnią. Był to kolejny etap rozwoju rynku światowego, tym razem także finansowego. W drugiej połowie XIX wieku szybko zanikały bariery hamujące swobodny przepływ ludzi, towarów i kapitału. Znakomita większość emigrantów z ubogich części Europy do USA nie miała wiz amerykańskich, a często i paszportów. Na przełomie XIX i XX wieku nie było w praktyce ograniczeń dewizowych, wymiany walut. Szybko obniżały się koszty transportu i komunikacji. Gdyby nie narastanie przesłanek konfliktu

² D. Ricardo, „Zasada ekonomii politycznej i opodatkowania”, 1817.

zbrojnego między wielkimi mocarstwami w przededniu I wojny światowej – ówczesny świat spełniałby w znacznej mierze formalne warunki globalizacji ekonomicznej. Coraz wyraźniej były jednak widoczne dysproporcje ekonomiczne i społeczne, nędza najuboższych, brak demokracji i wolności. Wojny i rewolucje odroczyły wtedy rzeczywistą globalizację na kilkadziesiąt lat, aż do chwili upadku komunistycznego totalitaryzmu.

Przesłanki współczesnych procesów globalizacyjnych i świadome działania w tym kierunku pojawiły się w świecie zarówno niekomunistycznym, jak i komunistycznym, natychmiast po drugiej wojnie światowej. Wyrazem dążeń integracyjnych na Zachodzie było uporządkowanie stosunków walutowych na konferencji w Bretton Woods w roku 1946, a przede wszystkim powołanie do życia Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej w roku 1957. Rozwiązania wówczas przyjęte, oparte na całkowitej dobrowolności uczestników zaowocowały niezwykle przyspieszeniem rozwoju gospodarczego i dobrobytu krajów-sygnatariuszy. Odmienny charakter miały poczynania integracyjne w obozie komunistycznym. Powstała w 1949 roku Rada Wzajemnej Pomocy Gospodarczej, zdominowana przez ZSRR, była wyłącznie instrumentem podyktowanego z góry podziału pracy służącego wzrostowi potencjału militarnego. Była to integracja bez normalnych stosunków rynkowych i pieniężnych, nie zapewniająca swobodnego przepływu ludzi i towarów, nie mówiąc o kapitale. Udział krajów "socjalistycznych" w handlu światowym był niezwykle niski, a wartość obrotów handlowych ZSRR nie była większa od handlu zagranicznego Holandii. W tych warunkach szybko wzrastała przewaga ekonomiczna świata kapitalistycznego, rynkowego, doprowadzając ostatecznie do upadku „bloku radzieckiego”.

Tak więc w końcu lat 80-tych XX wieku Zachód dysponował już doświadczeniami i potencjałem umożliwiającym wykorzystanie kolejnej rewolucji technicznej dla przyspieszenia procesów globalizacyjnych.¹ Istotną rolę w tych procesach odegrało powołanie agend ONZ promujących liberalizację i współpracę międzynarodową. Tzw. Runda Urugwajska Światowej Organizacji Handlu w r. 1993 znakomicie przyczyniła się do objęcia wielu słabszych krajów procesami modernizacyjnymi. Lata 90-te XX wieku przyniosły gwałtowny wzrost przepływów kapitałowych, bynajmniej nie tylko spekulacyjnych. W roku 1999 światowe zagraniczne inwestycje bezpośrednie wyniosły ok. 800 miliardów dolarów USA.² Obroty handlu światowego wzrastają przy tym w ostatnich latach niemal dwukrotnie szybciej niż produkcja. Nie znaczy to bynajmniej, że globalizacja nie napotyka oporów nawet wśród jej promotorów. W roku 1998 USA nie zdecydowały się dopuścić Chile do udziału w NAFTA (Północno-Amerykańskiej Wspólnocie Handlowej obejmującej USA, Meksyk i Kanadę). Wszystko jednak wskazuje, że globalizacja jest procesem nieodwracalnym.

¹ Autorzy z Grupy Lizbońskiej wyróżniają 7 obszarów globalizacji: 1. finanse; własność kapitału, 2. rynki i strategia, 3. technologia, badania i wiedza, 4. styl życia i modele konsumpcji, 5. rządzenie i regulacje prawne, 6. polityczne ujednolicenie świata, 7. postrzeganie i świadomość. Grupa Lizbońska „*Granice konkurencji*”, Warszawa 1996.

² G. Kolodko, „*Globalizacja a transformacja. Iluzje i rzeczywistość*” VII Kongres Ekonomistów Polskich, sesja I z. 4, styczeń 2001.

Czynnikiem, który dodatkowo przyspieszył globalizację w ciągu ostatnich pięciu lat (1995-2000) okazał się internet. Zlikwidował on niemal całkowicie barierę, jaką stanowiła przestrzeń i czas potrzebny do jej pokonania. Niektórzy przypisują zastosowaniu internetu rangę podobną do odkrycia Ameryki.

Specyficzną cechą globalizacji technicznej i ekonomicznej jest jej niesprzeczność z istnieniem państw narodowych i organizmów regionalnych. Kryterium zgodności stanowi tutaj akceptacja reguł integracyjnych dotyczących wspomnianej wyżej swobody przepływu ludzi, towarów i kapitału, a także informacji. Globalizacja nie jest sprzeczna z regionalizacją świata i regionalizacją wewnątrz poszczególnych krajów, o ile regionalizacja ta nie stwarza barier hamujących procesy integracyjne i globalizacyjne. Nie ulega wątpliwości, że procesy te przeniosą punkt ciężkości na regiony mniejsze, będące naturalnymi obszarami funkcjonowania społeczeństwa obywatelskiego, opartego na samorządzie regionalnym, ale nie izolowanego od sąsiadów. Z tego punktu widzenia współczesne wielkie ugrupowania integracyjne jak np. Unia Europejska – nie są organizmami o długiej perspektywie czasowej. Zbyt wiele jest w Unii Europejskiej elementów ograniczających swobodę przepływu ludzi i towarów. Granice celne i bariery pozataryfowe są ciągle aktualne. Nie został też jeszcze spełniony jeden z istotnych warunków rzeczywistej globalizacji, jakim jest wspólny system walutowy. Nie ulega równocześnie wątpliwości, że globalizacja ekonomiczna wymagać będzie dla zapewnienia sprawiedliwości i pokoju społecznego, uzupełnienia w postaci globalnych instytucji obywatelskich chroniących prawa człowieka, interesy słabych, niezdolnych do zajęcia właściwego miejsca w świecie bez pomocy z zewnątrz. Zwraca na to uwagę B. R. Barber⁵, który zauważył dysproporcję między przelamującą wszelkie bariery globalizacją kapitałową, a pozostaniem problematyki socjalnej na poziomie państw narodowych. Wielkie współczesne państwa opiekuńcze również nie cieszą się uznaniem Barbera, ponieważ wywołują u ludzi bierność i klimat oczekiwania wszystkiego od państwa, zjawiska sprzecznego, z istotą społeczeństwa obywatelskiego, złożonego z ludzi świadomych, uczestniczących w kształtowaniu rzeczywistości. Tak więc przyszłością są raczej nieizolowane od siebie regiony wewnątrz poszczególnych państw, odstępujące część swej suwerenności na rzecz światowych instytucji obywatelskich uzupełniających i korygujących globalną gospodarkę światową. Ich uwaga skoncentruje się na dążeniu do takiego ukształtowania redystrybucji produktu światowego, która nie zahamuje dynamiki rozwojowej krajów najwyżej rozwiniętych, a równocześnie stworzy warunki dla przezwyciężenia nędzy w krajach najuboższych. Wypada w tym miejscu wypowiedzieć się zdecydowanie przeciw lansowanym przez przeciwników globalizacji „normalnej” tendencjom egalitarystycznym. Egalitaryzm likwidując bodźce rozwojowe, zniechęcając przedsiębiorców prowadziłby bowiem do zahamowania rozwoju gospodarczego. Gwarantem rozwoju gospodarczego jest właśnie nierówność materialna, możliwość osiągnięcia indywi-

⁵ B. R. Barber „*Globalny dzinn*” Gazeta Wyborcza 1-2 lipca 2000.

dualnego sukcesu ekonomicznego. Tylko rozwój gospodarczy zapewniony dzięki nierówności materialnej może przyczynić się do zwalczania nędzy.

Globalizacja jest procesem ciągłym. Nie można określić jej granic inaczej, jak tylko przez zmieniające się granice opłacalności przedsięwzięć i przez na ogół rosnące korzyści skali. Globalizację cechuje zmienność warunków gospodarowania na poszczególnych rynkach, w poszczególnych krajach i regionach. W dalszym ciągu istnieją i istnieć będą rynki lokalne. Globalizacja nie oznacza bynajmniej uniformizacji życia gospodarczego. Wręcz przeciwnie. Spodziewać się można jego dalszej dywersyfikacji. Zasada jednolitości dotyczyć będzie jedynie reguł gry, a nie sfery realnej.

3. Ekonomiczne konsekwencje globalizacji

Tempo procesu globalizacji na przestrzeni ostatniego dziesięciolecia XX wieku świadczy o jego opłacalności, o korzyściach odnoszonych przez jego animatorów. Równocześnie skala protestów dowodzi głębokich rozbieżności w ocenach tego procesu. Nie ulega jednak wątpliwości, że w globalnym rachunku przeważają korzyści nad potencjalnymi stratami, które raczej mają charakter zagrożeń, a nie obiektywnych uszczerbków materialnych. Niemal wszystkie argumenty przeciwników globalizacji sprowadzają się do eksponowania narastającej polaryzacji między biednymi a bogatymi. Nie ma jednak podstaw do twierdzenia o absolutnym pogarszaniu się warunków egzystencji krajów najuboższych. Przepływ kapitałów do krajów najuboższych nabiera tempa właśnie w ostatnich latach. Szacuje się, że w drugiej połowie lat 90-tych średnioroczny dopływ kapitałów do krajów najsłabszych osiągał 200 miliardów dolarów USA (w r. 1997 - 215 mrd USD).⁶

Jedną z najistotniejszych korzyści globalizacji jest rozszerzenie pola, stworzenie korzystniejszych warunków dla racjonalnej alokacji zasobów, ograniczanej dotąd najrozmaitszymi barierami. Jak wiadomo optymalna alokacja polega na ciągłym poszukiwaniu korzystniejszych alternatyw zastosowania posiadanych środków. Lokuje się zasoby tam, gdzie przyrost efektów uzyskany z dodatkowej jednostki nakładu jest największy. Oznacza to znaczną zmienność alokacji i związany z tym ruch kapitału. Zmienność ta ustawicznie koryguje warunki gospodarowania w poszczególnych krajach i gałęziach gospodarki. Za negatywny aspekt tych procesów uważa się tendencję do odrywania się rynku kapitałowego od sfery realnej (produkcji, handlu i usług). Wzrostowi kursów giełdowych towarzyszy często wzrost bezrobocia, choroby groźnej dla krajów ubogich kapitałowo, a wykazujących znaczne nadwyżki demograficzne. Rozszerzenie pola alokacji zasobów jest jednak globalnie korzystne. Kapitały zaczynają trafiać tam, gdzie dotąd nie trafiały w ogóle. Opłacalność globalizacji alokacyjnej nie ma wymiaru tylko mikroekonomicznego, sprowadzonego do zysku przedsiębiorcy. W połączeniu z gwałtownym rozwojem techniki globalizacja zapewnia obniżenie tzw. kosztów transakcyjnych, związanych z przewyżczeniem odległości i granic. Rozwój telekomunikacji sprawił np., że w porównaniu z latami trzydziestymi XX

⁶ G. Kolodko, op. cit.

wieku koszt połączeń telekomunikacyjnych Ameryki z Europą zmniejszył się kilkaset razy. Tam, gdzie wprowadza się wspólną walutę, maleją koszty związane z wymianą i różnicami kursów. Nowoczesna sieć transportowa z jednej i internet z drugiej strony umożliwiają dekoncentrację produkcji i miejsc pracy. Produkcję organizować można w małych jednostkach powiązanych kooperacyjnie, a wiele prac wykonywać można w domu zamiast w wielkim biurze. Znakomicie rozszerzyło się pole rachunku kosztów alternatywnych, minimalizującego nakłady w skali światowej. Niezwykle istotną korzyścią ekonomiczną globalizacji jest obiektywizacja rachunku ekonomicznego.⁷ Oznacza ona upowszechnienie jego parametrów, posługiwanie się wszędzie podobnymi jednostkami pomiaru, stopami, stawkami. Umożliwia to obiektywne porównania opłacalności przedsięwzięć. Obniża to także koszty regulacji, tym wyższe im wyższe są bariery oddzielające poszczególne kraje i obszary. Wypada przypomnieć w tym miejscu, że parametry rachunku ekonomicznego, zwłaszcza ceny, obiektywne są wtedy, gdy oznacza je rynek, a nie państwo zwykle niezdolne do zapewnienia równowagi.

Korzyści globalizacji to więc przede wszystkim korzyści skali, które powstają dzięki zintegrowaniu gospodarki. Ale ważną zaletą globalizacji jest także otwarcie dla małych jednostek, dotąd niezdolnych do wyzwolenia swej działalności z pęt i ograniczeń nakładanych przez administracje małych państw.

4. Globalizacja – zagrożenia i wyzwania

Otwarcie globalizacyjne ujawnia i odkrywa słabości danego środowiska znacznie łatwiej niż to ma miejsce w państwach narodowych izolujących się od otoczenia. Zagrożenia, jakim musi stawić czoła otwierający się kraj, zwłaszcza słaby ekonomicznie – są liczne. Jednym z nich jest siła ekspansji obcego kapitału, pragnącego uzyskać dominującą pozycję w poszczególnych gałęziach gospodarki. Konieczne jest tutaj zarówno przeciwdziałanie nadmiernej monopolizacji jak zapobieganie oszustwom w transferze zysków za granicę w postaci zawyżania kosztów drogim importem z zagranicznych central. Stabilność zagranicznych inwestycji bezpośrednich jest oczywiście większa, niż inwestycji portfelowych. Ekspansja obcego kapitału okazać się może groźna także w postaci zakupu papierów dłużnych kraju nie zwalczającego deficytu budżetowego i dopuszczającego do wzrostu długu publicznego. Dla Polski zagrożeniem obniżającym konkurencyjność naszej oferty wytwórczej i usługowej jest zbyt wysoki poziom kosztów pracy, relatywnie zbyt wysokie płace w stosunku do wydajności, która skądinąd w ostatnim czasie rośnie dość szybko. Optymalnym dostosowaniem do warunków, jakie niesie z sobą globalizacja, nie pomaga przyzwyczajenie do różnych „taryf ulgowych”, otrzymywania darów i nadmierne aspiracje konsumpcyjne przy niskiej stopie inwestycji. Z zagrożeń tych nie wynika bynajmniej możliwość ich ominięcia poprzez rezygnację z otwarcia na świat. Hamowanie liberalizacji może

⁷ C. Józefiak „Czy w dobie globalizacji kryzysy walutowe są zjawiskiem nieuchronnym?” VII Kongres Ekonomistów Polskich, Sesja I z. 5, styczeń 2001.

jedynie opóźnić, ale równocześnie zaostrzyć szok związany ze zderzeniem kraju dotąd zamkniętego z otwartym otoczeniem. Największym zagrożeniem jest archaiczność prawa, obyczajów i instytucji, kultywowana niekiedy pod hasłem narodowej specyfiki, tradycji itp. Barierą taką bywa również brak kapitału społecznego zaufania, cnót obywatelskich. W przypadku Polski czynnik ten może okazać się poważnym hamulcem postępu.

Wyzwania, którym w perspektywie globalizacji muszą poddać kraje takie jak Polska, nie dysponujące nieograniczonymi zasobami, o produkcie krajowym na mieszkańca czterokrotnie niższym niż w krajach najbogatszych – wymagają szczególnie umiejętnego zaprojektowania dostosowań, zarówno indywidualnych jak i ogólnonarodowych. Nie dysponując zasobami kapitałowymi powinniśmy postawić na edukację, na naukę, wynalazki, na kapitał oszczędne oryginalne pomysły innowacyjne, na nowoczesność w małej skali. Na tle dotychczasowych osiągnięć naukowych i wynalazczych można sądzić, że wspieranie wynalazczości i innowacji powinno w Polsce przynosić szczególnie korzystną relację efektu do nakładu. Środki przeznaczone dotąd przez państwo opiekuńcze na świadczenia socjalne powinny zostać skierowane w znacznej mierze na stymulację badań naukowych i innowacji. Kluczowe znaczenie ma bowiem poprawa konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw, uzyskanie przez nie zdolności do kooperowania z przedsiębiorstwami zagranicznymi, do uzyskania pozycji preferowanego dostawcy i poddostawcy. Oryginalność i wyjątkowość oferty, sprawność i wydajność w drobiazgach – to potencjalne atuty kraju o znacznych zasobach siły roboczej i niewielkim potencjale kapitałowym. Działania takie wymagają oczywiście właściwego zaplecza w skali państwa, w postaci dobrego i egzekwowanego prawa, w postaci polityki gospodarczej ułatwiającej start i przezwyciężenie istniejących jeszcze i nowe wznoszonych barier zagranicznych. Państwo powinno ułatwić, a nawet forować konsekwentną mikroekonomizację gospodarki jako najlepszą i najtańszą drogę do poprawy efektywności w skali makroekonomicznej. Musi to być równocześnie polityka otwarcia a nie izolacji, nie polityka ochrony skansenu.

Wypada na zakończenie wspomnieć o światowym wymiarze i reperkusjach globalizacji. Nie są one bowiem obojętne dla takich krajów jak Polska. W skali światowej globalizacja wymaga cywilizacji tego procesu. Jej kluczowym warunkiem jest i będzie skuteczna walka z nędzą, stwarzanie krajom najbiedniejszym warunków startu do lepszego życia. Problemu tego nie rozwiąże jałmużna, dawanie ryb. Konieczne jest dawanie wędek, narzędzi a następnie ułatwianie hodowli ryb, produkcji. Rozwiązanie nie polega więc na odbieraniu bogatym i dawaniu biednym. Walka z nierównością materialną utrudnić może jedynie walkę z nędzą, zniechęcając jednostki najbardziej dynamiczne i przedsiębiorcze. Zadanie polega na likwidacji nędzy a nie na likwidacji nierówności, co jest demagogicznym hasłem antyglobalistów. Nie ulega przy tym wątpliwości, że konieczne jest zwiększenie dotychczasowej stopy redystrybucji produktu światowego na rzecz krajów najbiedniejszych. Wyzwaniem jest zwiększenie tej stopy z obecnego poziomu 0,2 - 0,3% do pełnego jednego procentu. Warto przy okazji zauważyć, że w tej korekcie redystrybucji światowego bogactwa Polska nie ma żadnych szans na jakieś subwencje. Nasz produkt krajowy na mieszkańca

osiągnął już poziom (ok. 5 tys. USD) nie upoważniający do starań o pomoc. Jest to sytuacja całkowicie odmienna od warunków negocjacji z Unią Europejską, ugrupowaniem znacznie bogatszym od Polski.

Wypada wreszcie zauważyć, że wyzwaniem ściśle związanym z globalizacją jest konieczność ograniczenia etatyzmu i interwencjonizmu państwowego. Globalizacja wiąże się z deregulacją. Globalizacja to rynek, a nie nadmiar państwowych ingerencji i „ręcznego” sterowania. Cywilizację globalizacji zapewnić powinny wspomniane wyżej światowe instytucje społeczeństwa obywatelskiego.

Streszczenie

Globalizacja stała się w ostatnio jednym z najczęściej używanych pojęć i terminów. Wynika to z dynamiki globalizacji gospodarczej w latach 90-tych, która wskazuje na konieczność zwiększenia wysiłku inwestycyjnego i innowacyjnego w krajach takich jak Polska. Równocześnie w skali światowej globalizacja wymaga cywilizacji tego procesu.

Summary

Globalization – essence, consequences and challenges

Lately globalization became one of the most often used concepts and terms. It results from dynamics of economic globalization in 90-ties, which points to necessity of increasing investment and innovation effort in countries like Poland. Simultaneously globalization on world scale needs civilization of its process.

Literatura

1. Leszek Balcerowicz, „Globalne Davos”, Wprost z 13 lutego 2000.
2. Benjamin R. Barber, „Dżihad contra McŚwiat”, Warszawa 1997.
3. Benjamin R. Barber, „Globalny džinn” Gazeta Wyborcza 1-2 lipca 2000.
4. Jan Bielawski, „Wpływ globalizacji na wielostronną współpracę gospodarczą”, Sprawy Międzynarodowe, styczeń-marzec 2000.
5. Adam Cymer, „Globalizacja widziana z peryferii” [dyskusja redakcyjna]. Nowe Życie Gospodarcze nr 2, 2001.

6. Leon Dorozik, Stanisław Flejtarski, „Globalizacja gospodarki a rozwój regionalny i współpraca transgraniczna”. VII Kongres Ekonomistów Polskich, sesja V, z. 6, styczeń 2001.
7. Francis Fukajama, „Globalizacja do bicia”, Gazeta Wyborcza, 1-2 lipca 2000.
8. Francis Fukajama, „Globalizacja bez końca”, Gazeta Wyborcza, 25-26 listopada 2000.
9. Grupa Lizbońska, „Granice konkurencji”, Warszawa 1996.
10. Cezary Józefiak, „Czy w dobie globalizacji kryzysy walutowe są zjawiskiem nieuchronnym?” VII Kongres Ekonomistów Polskich, sesja I, z. 5, styczeń 2001.
11. Grzegorz Kołodko, *Globalizacja and Catching -- up: From Recession to Growth in Transition Economies*, IMF Working Paper, WP/00/100, International Monetary Fund, Washington, DC [June].
12. Grzegorz Kołodko, *Globalizacja a transformacja, Iluzje i rzeczywistość*, VII Kongres Ekonomistów Polskich, sesja I, z. 4, styczeń 2001.
13. Grzegorz Kołodko, „Moja globalizacja czyli dookoła świata i z powrotem”, TNOiK, Toruń 2001.
14. Paul Krugman, „Crises: the Price of Globalization?” w: *Reflections on the global trading system*, Symposium on Global Economic Integration, Jackson Hole, August 25th, 2000.
15. Kazimierz Krzysztofek, „Globalna kultura i globalne zarządzanie”, Sprawy Międzynarodowe, styczeń-marzec 2000.
16. Roman Kuźniar, „Globalizacja, geopolityka i polityka zagraniczna” Sprawy Międzynarodowe, styczeń-marzec 2000.
17. Barbara Liberska, „Globalizacja – próba racjonalnego podejścia”, Nowe Życie Gospodarcze nr 2, 2001.
18. Barbara Liberska, „Proces globalizacji i regionalizacji w gospodarce światowej”, W: *Globalizacja gospodarki światowej*. Warszawa 1998.
19. H.P. Martin, H. Schumann, „Die Globalisierungsfalle.” Rowohlt Verlag GmbH. Reinbek Hamburg 1996.
20. H.P. Martin, H. Schumann, „Pułapka globalizacji. Atak na demokrację i dobrobyt”. Wrocław 1999.
21. Ryszard Piasecki, „Nowe paradygmaty rozwoju w kontekście globalizacji”. Sprawy Międzynarodowe, styczeń-marzec 2000.
22. „Rocznik Strategiczny 1997/98”, Warszawa 1998.
23. W perspektywie roku 2010, Komitet Prognoz „Polska w XXI wieku” przy Prezydium PAN, Warszawa 1996.
24. G.S. Yip, „Strategia globalna. Światowa przewaga konkurencyjna”, Warszawa 1996.
25. Anna Zaorska, „Ku globalizacji. Przemiany w korporacjach transnarodowych i gospodarce światowej” Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.

