

POLSKA AKADEMIA NAUK
WYDZIAŁ NAUK ROLNICZYCH, LEŚNYCH I WETERYNARYJNYCH
KOMITET EKONOMIKI ROLNICTWA

WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH
SZKOŁY GŁÓWNEJ GOSPODARSTWA WIEJSKIEGO

ROCZNIKI
NAUK
ROLNICZYCH

SERIA G – EKONOMIKA ROLNICTWA

Tom 96

Zeszyt 4

ROCZNIK NAUK ROLNICZYCH – Seria G – Tom 96 Zeszyt 4

ROCZNIKI NAUK ROLNICZYCH

ANNALS OF AGRICULTURAL SCIENCE

Series G – Economy

Vol. 96 – No. 4

P O L S K A A K A D E M I A N A U K
WYDZIAŁ NAUK ROLNICZYCH, LEŚNYCH I WETERYNARYJNYCH
KOMITET EKONOMIKI ROLNICTWA

WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH
SZKOŁY GŁÓWNEJ GOSPODARSTWA WIEJSKIEGO

R O C Z N I K I N A U K R O L N I C Z Y C H

Seria G – Ekonomia Rolnictwa

Tom 96 – Zeszyt 4

Warszawa 2009

RADA REDAKCYJNA

Jerzy Wilkin (przewodniczący)

Bogdan Klepacki, Andrzej Kowalski, Walenty Poczta, Stanisław Stańko

KOMITET REDAKCYJNY

*Stanisław Stańko (redaktor naczelny), Zygmunt Wojtaszek,
Stanisław Urban, Bolesław Borkowski, Anna Grontkowska (sekretarz)*

Adres Redakcji: 02-787 Warszawa, Nowoursynowska 166

Redakcja

Halina Skrobicka

Okladkę projektował

Jerzy Cherka

Weryfikacja tekstów angielskich

dr inż. Mariusz Maciejczak

Copyright by Polska Akademia Nauk, Komitet Ekonomiki Rolnictwa

Wydanie Roczników dofinansowane przez
Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego

Warszawa 2009

ISSN 0080-3715

Realizacja wydawnicza: „Wieś Jutra” Sp. z o.o.

02-784 Warszawa, ul. Janowskiego 6

tel./fax: (0 22) 643 82 60

e-mail: wiesjutra@poczta.onet.pl

Nakład 200 egz., ark. wyd. 25,5



Z. Krajčanek

SPIS TREŚCI

Na osiemdziesiąte urodziny Profesora Zygmunta Wojtaszka	11
Nota biograficzna prof. dr. hab. Zygmunta Wojtaszka	13
Bogdan Klepacki – Przegląd dorobku naukowego profesora doktora habilitowanego Zygmunta Wojtaszka	23
Tomasz Czekaj, Wojciech Józwiak – Bariery wzrostu i rozwoju indywidualnych gospodarstw rolnych w makroregionach Polski	29
Hanna Dudek – Statystyczna analiza subiektywnej oceny dochodów gospodarstw domowych rolników	41
Bożena Gulbicka – Bezpieczeństwo żywnościowe krajów rozwijających się	50
Janusz Heller – Interwencjonizm państwowy w kształtowaniu międzyregionalnych dysproporcji w rozwoju gospodarczym obszarów wiejskich w Polsce	59
Ewa Jaska, Katarzyna Włodarczyk – Rola kontroli wśród pozapłacowych czynników systemów motywacyjnych w grupie przedstawicieli handlowych	68
Sławomir Juszczyk – Sposoby racjonalizowania produkcji w gospodarstwie. Szanse i zagrożenia	77
Marek Kłodziński – Pozarolnicza przedsiębiorczość wiejska	91
Iwona Kowalska – Finansowanie edukacji w paradygmacie ekonomii politycznej	99
Stanisław Krasowicz – Możliwości rozwoju różnych systemów rolniczych w Polsce	110
Edward Majewski – Dochody i jakość życia w gospodarstwach niskotowarowych z wybranych regionów Polski	122
Henryk Manteuffel Szoega, Agnieszka Sobolewska – Analiza cyklu życia opakowań w handlu jabłkami w aspekcie oddziaływania na środowisko naturalne	130
Waldemar Michna – Źródła wzrostu i rozwoju wsi tkwią głównie w tworzeniu nowych miejsc pracy	139
Wiesław Musiał, Eugeniusz Otoliński – Rozważania nad potrzebą przemian gospodarstw rolniczych w regionach rozdrobnionych agrarnie	147
Dionizy Niezgodą – Uwarunkowania rentowności gospodarstw rolnych zróżnicowanych pod względem ich wielkości ekonomicznej	155

Stefania Olszewska-Kuźniarska – Wybrane aspekty doradztwa rolniczego	166
Stanisław Paszkowski – Mechanizm transformacji instrumentu rolniczych rent strukturalnych	172
Henryk Runowski – Rolnictwo ekologiczne – rozwój czy regres?	182
Wojciech Sroka – Wykorzystanie modelu równań strukturalnych do oceny wpływu kapitału ludzkiego na sukces ekonomiczny przodujących gospodarstw karpaccich	194
Franciszek Tomczak – 5-lecie członkostwa Polski w Unii Europejskiej: rolnictwo na drodze od przeszłości do przyszłości	204
Agnieszka Werenowska – Alternatywne formy komunikacji kancelarii prawnych z grupami otoczenia	215
Ludwik Wicki – Zmiany w zużyciu nasion kwalifikowanych w Polsce	226
Witold Wielicki, Rafał Baum – Rola kapitału oraz wartości niematerialnych i prawnych w zarządzaniu przedsiębiorstwami rolnymi	238
Andrzej Zadura – Transformacja ustrojowa rolnictwa w krajach Europy Środkowo-Wschodniej	248
Józef S. Zegar – Kwestia koncentracji ziemi w polskim rolnictwie indywidualnym	256
Wojciech Ziętara – Miary wielkości gospodarstw i przedsiębiorstw rolniczych	267
Józef Żuk, Robert Orzechowski – Wpływ systemu chowu na pracochłonność i optymalną skalę produkcji mleka w gospodarstwach rolniczych	277

CONTENTS

80 TH ANNIVERSARY OF PROF. DR HAB. ZYGMUNT WOJTASZEK	11
BIOGRAPHICAL NOTE OF PROF. DR HAB. ZYGMUNT WOJTASZEK	13
Bogdan Klepacki – REVIEW OF SCIENTIFIC ACHIEVEMENTS OF PROF. DR HAB. ZYGMUNT WOJTASZEK	23
Tomasz Czekaj, Wojciech Józwiak – BARRIERS OF FARMS' GROWTH AND DEVELOPMENT IN POLISH MACROREGIONS	29
Hanna Dudek – THE STATISTICAL ANALYSIS OF SUBJECTIVE ASSESSMENT OF INCOME OBTAINED BY FARMERS' HOUSEHOLDS	41
Bożena Gulbicka – FOOD SECURITY OF DEVELOPING COUNTRIES	50
Janusz Heller – STATE'S INTERVENTIONISM IN FORMING OF THE INTERREGIONAL DISPROPORTIONS IN ECONOMIC DEVELOPMENT OF RURAL AREAS IN POLAND	59
Ewa Jaska, Katarzyna Włodarczyk – THE ROLE OF SUPERVISION AMONG NON- FINANCIAL FACTORS IN MOTIVATION SYSTEMS	68
Sławomir Juszczyk – THE WAYS OF PRODUCTION RATIONALIZING IN THE FARM – OPPORTUNITIES AND THREATS	77
Marek Kłodziński – OFF FARM ENTERPRENEURSHIP	91
Iwona Kowalska – FINANCING EDUCATION WITHIN THE PARADIGM OF POLITICAL ECONOMY	99
Stanisław Krasowicz – THE POSSIBILITIES FOR THE DEVELOPMENT OF DIFFERENT AGRICULTURAL SYSTEMS IN POLAND	110
Edward Majewski – INCOME AND QUALITY OF LIFE IN SEMI-SUBSISTENCE FARMS FROM SELECTED REGIONS OF POLAND	122
Henryk Manteuffel Szoega, Agnieszka Sobolewska – LIFE CYCLE ASSESSMENT OF ENVIRONMENTAL IMPACT FOR APPLE PACKING BOXES	130
Waldemar Michna – SOURCES OF DEVELOPMENT OF RURAL AREAS ARE TO BE FUND IN CREATION OF NEW JOBS	139
Wiesław Musiał, Eugeniusz Otoliński – DELIBERATIONS ON NECESSITY OF FARMS' TRANSFORMATION IN THE REGION OF FRAGMENTED AGRICULTURE	147

Dionizy Niezgoda – DETERMINANTS OF PROFITABILITY OF AGRICULTURAL HOLDINGS DIVERSIFIED IN RESPECT OF THEIR ECONOMIC SIZE	155
Stefania Olszewska-Kuźniarska – AGRICULTURE ADVISORY SERVICES – SELECTED ISSUES	166
Stanisław Paszkowski – THE STRUCTURAL TRANSFORMATION MECHANISM OF EARLY RETIREMENT PENSION SCHEME FOR FARMERS	172
Henryk Runowski – ORGANIC FARMING – PROGRESS OR REGRESS?	182
Wojciech Sroka – THE USE OF STRUCTURAL EQUATIONS MODELING FOR THE ASSESSMENT OF HUMAN CAPITAL IMPACT ON ECONOMIC SUCCESS OF LEADING CARPATHIAN FARMS	194
Franciszek Tomczak – FIFTH ANNIVERSARY OF THE POLISH MEMBERSHIP IN EUROPEAN UNION: AGRICULTURE ON THE WAY FROM THE PAST TO THE FUTURE	204
Agnieszka Werenowska – ALTERNATIVE WAYS OF COMMUNICATIONS BETWEEN LAW OFFICES AND NEIGHBORHOOD GROUPS	215
Ludwik Wicki – CHANGES IN UTILIZATION OF CERTIFIED SEEDS IN POLAND	226
Witold Wielicki, Rafał Baum – THE ROLE OF CAPITAL, NON-MATERIAL AND LEGAL VALUES IN THE MANAGEMENT OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISES	238
Andrzej Zadura – THE STRUCTURAL TRANSFORMATION OF AGRICULTURE IN THE COUNTRIES OF CENTRAL AND EASTERN EUROPE	248
Józef S. Zegar – THE CONCENTRATION OF LAND IN THE POLISH PRIVATE AGRICULTURE	256
Wojciech Ziętara – MEASURES OF THE SIZE OF AGRICULTURAL FARMS AND AGRICULTURAL ENTERPRISES	267
Józef Żuk, Robert Orzechowski – THE INFLUENCE OF SYSTEM OF BREEDING ON LABOR-CONSUMPTION AND THE OPTIMUM SCALE OF PRODUCTION OF MILK IN AGRICULTURAL FARMS	277

NA OSIEMDZIESIĄTE URODZINY PROFESORA ZYGMUNTA WOJTASZKA

Profesor Zygmunt Wojtaszek urodził się w rodzinie chłopskiej na Ziemi Lubelskiej. Szacunek dla rolniczego gospodarowania i ciężkiej pracy towarzyszy Mu od dzieciństwa. Pomimo długiego okresu zamieszkiwania w mieście nie utracił kontaktów ze wsią. Pozostaje wierny jej ideałom i tradycji. Jego konsekwencja i wytrwałość, połączona z niespotykaną pracowitością i zaletami umysłu, zapewniły Mu awans społeczny, osiągniany dawniej tylko przez nielicznych, awans od dziecka chłopskiego do uznanego Profesora i szanowanego Człowieka. Jego postawa i osiągnięcia mogą ułatwić młodzieży wiejskiej, uwierzenie w to, że coś co wydaje się niemożliwym, może stać się realnym.

Większość swego życia zawodowego pracował w Szkole Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, przechodząc przez kolejne stanowiska, stopnie i tytuły kariery naukowej. Był wieloletnim kierownikiem Zakładu Ekonomiki i Organizacji Produkcji Rolniczej w Katedrze Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych SGGW (obecnie Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw), a następnie jej kierownikiem. Kierował z sukcesem studiami podyplomowymi oraz doktorskimi na Wydziale Ekonomiczno-Rolniczym SGGW (obecnie Wydział Nauk Ekonomicznych). Jego cechą była i jest wielopłaszczyznowa działalność jako pracownika nauki, nauczyciela i wychowawcy, redaktora i popularyzatora wiedzy oraz jako osoby zaangażowanej w sprawy gospodarcze i społeczne kraju.

Przez wieloletnia Profesora Wojtaszek wnosił duży wkład w kształtowanie profilu i poziomu ważnych polskich czasopism naukowych. Jako redaktor działowy *Zeszytów Naukowych SGGW* i redaktor naczelny *Roczników Nauk Rolniczych* Seria G – Ekonomia Rolnictwa oraz jako członek kolegium redakcyjnego *Zagadnień Ekonomiki Rolnej* dbał o wysoki poziom naukowy publikowanych w Polsce prac. Należy do grona wymagających, ale rzetelnych i jednocześnie życzliwych oraz pomocnych recenzentów. W swoich ocenach nie tylko podkreślał wartości poznawcze i oryginalność prac, ale wskazywał występujące w nich niedostatki i przedstawiał własne spojrzenie na omawiany problem, przez co przyczyniał się do poprawy ich jakości metodycznej i merytorycznej.

Uczestniczył w różnych zespołach problemowych powoływanych w ramach Komitetu Ekonomiki Rolnictwa Polskiej Akademii Nauk, w komisjach i radach naukowych instytutów, ministerstw, uczelni oraz organizacji rolniczych i spółdzielczych, pełniąc w nich wiele odpowiedzialnych funkcji.

Profesor Wojtaszek ma duże zasługi w kształceniu kadry naukowej oraz specjalistów dla rolnictwa w Polsce, a jako ekspert FAO – również za granicą. Pomimo osiągnięcia wieku emerytalnego nadal uczestniczy w kształceniu kadry, jako profesor zwyczajny w Wyższej Szkole Biznesu i Przedsiębiorczości w Ostrowcu Świętokrzyskim.

Zasadniczy obszar działalności Profesora Zygmunta Wojtaszka obejmują badania z zakresu mikroekonomii rolnictwa. Szczególnie Jego zainteresowania naukowe koncentrują się na ekonomice i organizacji gospodarstw rolniczych, indywidualnych i spółdzielczych. Można je ująć w następujących grupach problemowych: czynniki rozwoju gospodarstw oraz mierniki i wskaźniki oceny ich efektywności, typologia i specjalizacja gospodarstw, a

także gospodarka rolnicza w rejonach o niekorzystnych warunkach przyrodniczych. Prace podejmowane przez Profesora wynikały głównie z bieżących potrzeb praktyki rolniczej, ale równocześnie miały ważne znaczenie dla rozwoju nauki, zwłaszcza w zakresie zastosowania nowych, oryginalnych metod badawczych. Dowodem dużej wartości prac Profesora są ich liczne cytowania przez innych autorów, co świadczy o tym, iż Jego dorobek wywiera wpływ na rozwój nauk ekonomiczno-rolniczych.

Profesor Zygmunt Wojtaszek należy do najwybitniejszych wśród ekonomistów rolnych znawców specjalizacji produkcyjnej gospodarstw indywidualnych i typologii gospodarstw. W tym zakresie wniósł istotny wkład do rozwoju teorii i metodologii badań. Znaczące rezultaty teoretyczno-poznawcze osiągnął również w zakresie analizy oddziaływania infrastruktury technicznej i społecznej na poziom produktywności gospodarstw rolnych, na ich strukturę, kierunki gospodarowania oraz zmiany w strukturze demograficznej i zawodowej wsi.

Na podkreślenie zasługuje też wkład Profesora w doskonalenie metod zarządzania i organizacji gospodarstw indywidualnych. Opracował On uproszczoną metodę rachunku ekonomicznego oraz zaadaptował dla potrzeb organizacji gospodarstw rodzinnych metodę planowania programu. Ważne miejsce w tematyce badawczej Profesora Wojtaszka stanowiły spółdzielcze formy gospodarowania w rolnictwie, zwłaszcza kwestie zarządzania spółdzielnią i oceną jej wyników. Jego aktywny udział w życiu gospodarczym oraz politycznym przyczyniał się do transferu wyników badań naukowych do praktyki społeczno-gospodarczej.

Dla oddania charakteru Jego osobowości warto przytoczyć opinię sformułowaną w latach siedemdziesiątych przez najwybitniejszego polskiego uczonego w dziedzinie ekonomiki i organizacji gospodarstw rolniczych prof. dr. hab. dr h.c. multi Ryszarda Manteuffla. Profesor Manteuffel napisał m.in., że „*odznacza się On (to znaczy Wojtaszek) dużą dociekliwością oraz solidnością w pracy naukowo-badawczej. Nie głosi poglądów, jeśli nie zbada zagadnienia i nie upewni się o ich słuszności. Uważam Go za wybitnego i twórczego pracownika nauki, który posiada duży oryginalny dorobek naukowy, który w trwały sposób wszedł do nauki polskiej (...) Wysoko też cenię Jego zalety umysłu i charakteru. Jest niezawodny w podjętych przez siebie zobowiązaniach (...) Jest bardzo czynny w zakresie współpracy z praktyką oraz życiem naukowym i gospodarczym kraju. Ma ugruntowane i oparte na własnych badaniach, dużej praktyce oraz studiach literatury naukowej poglądy na zagadnienia gospodarcze w rolnictwie (...) Jest człowiekiem wielkiej pracy, nie znoszącym pływaczności i niesolidności w nauce. Jest erudytą i doskonałym znawcą literatury światowej w zakresie nauk ekonomiczno-rolniczych*”.

Dla podkreślenia dorobku Profesora w różnych dziedzinach Jego aktywności i 30-letniego redagowania *Roczników Nauk Rolniczych* Seria G wydajemy niniejszy zeszyt. Autorami artykułów są osoby, do których zwróciliśmy się o ich napisanie i którzy pozytywnie odnieśli się do naszej propozycji. Wśród Autorów są współpracownicy, koledzy i przyjaciele, a także uczniowie Profesora.

Wielce Szanownemu Jubilatowi, Profesorowi Zygmuntowi Wojtaszkowi składamy z okazji 80. urodzin najlepsze życzenia zdrowia, wszelkiej pomyślności i dalszej owocnej pracy na rzecz rozwoju nauki i jej kadry oraz edukacji młodzieży.

Prof. dr hab. B. Klepacki – Przewodniczący Komitetu Ekonomiki Rolnictwa Polskiej Akademii Nauk, Dziekan Wydziału Nauk Ekonomicznych SGGW w Warszawie
dr hab. S. Stańko, prof. nadzw. SGGW, Redaktor Naczelny *Roczników Nauk Rolniczych* Seria G – Ekonomia Rolnictwa
Prof. dr hab. H. Runowski – Kierownik Katedry Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego

NOTA BIOGRAFICZNA prof. dr. hab. ZYGMUNTA WOJTASZKA

Zygmunt Wojtaszek urodził się 1 października 1929 r. w Dzierzkowicach Woli, pow. Kraśnik Lubelski w rodzinie chłopskiej. Jego droga zawodowa zaczęła się na Uniwersytecie Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie. Dzięki życzliwości inż. J. Pasadyna, doc. P. Szewczyka i prof. H. Romanowskiego poznał warunki pracy doradcy rolnego i nauczyciela akademickiego. Następnie przez studia magisterskie w zakresie ekonomiki rolnictwa, które w latach 50. mógł odbywać tylko w Warszawie, związał się z zasłużoną dla kształcenia kadr rolniczych Szkołą Główną Gospodarstwa Wiejskiego na całe dorosłe życie, czyli do emerytury. Był to efekt poparcia Jego zainteresowań przez profesorów: A. Brzozę i S. Ignara, a później R. Manteuffla, którego wiedzy i osobowości zawdzięcza swój rozwój naukowy, a w pewnym sensie również dorobek życiowy. Po przejściu na emeryturę z SGGW w 2000 r. został zatrudniony w Wyższej Szkole Biznesu i Przedsiębiorczości w Ostrowcu Świętokrzyskim przez Jego magistranta, doktoranta i współpracownika prof. dr. hab. B. Klepackiego, który był jej rektorem. Wysoko sobie ceni tę pracę i uważa, że jest to dobra uczelnia, sprawnie zarządzana.

WYKSZTAŁCENIE I TYTUŁY NAUKOWE

1949 – matura w Państwowym Liceum Gospodarstwa Wiejskiego w Lublinie; 1953 – inżynier rolnictwa na UMCS w Lublinie; 1954 – magister inżynier ekonomiki rolnictwa w SGGW; 1955-1959 – studia doktoranckie w Państwowym Instytucie Ekonomicznym w Moskwie i w SGGW w Warszawie; 1960 – doktor nauk rolno-leśnych w SGGW; 1960-1961 – praktyka rolnicza w Wielkiej Brytanii; 1961-1990 – krótkoterminowe staże naukowe w RFN, NRD, Bułgarii, Czechosłowacji i na Węgrzech; 1966 – doktor habilitowany w zakresie ekonomiki rolnictwa na Wydziale Ekonomiczno-Rolniczym SGGW; 1967 – docent etatowy w Katedrze Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych w SGGW; 1976 – profesor nadzwyczajny nauk rolniczych; 1992 – stanowisko profesora zwyczajnego w SGGW.

WAŻNIEJSZE FUNKCJE

1949-1953 – agronom gminny, inspektor ekonomiczny w Zarządzie Wojewódzkim ZSCh i młodszy asystent w Katedrze Ekonomiki Rolnej UMCS w Lublinie; 1953-2000 – nauczyciel akademicki w Katedrze Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych (obecnie Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw) Wydziału Ekonomiczno-Rolniczego (obecnie Wydział Nauk Ekonomicznych) w SGGW na stanowiskach od asystenta i doktoranta do profesora zwyczajnego; 1954-1955 – konsultant w Centralnym Instytucie Rolniczym; 1958-1960 – konsultant w Komisji Planowania przy Radzie Ministrów; 1968-1970 i 1974-1976 – kierownik Studium Podyplomowego w zakresie Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw Rolniczych SGGW; 1971-1974 – ekspert FAO/ONZ w Ośrodku Doksztalcania Kadr Rolniczych w Mongolii; 1976-1991 – kierownik Zakładu Ekonomiki i Organizacji Produkcji Rolniczej w Katedrze Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych SGGW; 1992-1993 – kie-

rownik Katedry Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych SGGW; 1978-1982 i 1995-1999 – kierownik stacjonarnych studiów doktoranckich na Wydziale Ekonomiczno-Rolniczym SGGW; 1968-1978 – redaktor działowy Zeszytów Naukowych SGGW serii Ekonomia i Organizacja Rolnictwa; 1969-1999 – redaktor naczelny Roczników Nauk Rolniczych PAN, serii Ekonomia Rolnictwa; 1975-1994 – członek Komitetu Redakcyjnego Zagadnień Ekonomiki Rolnej; 2000 – i nadal – profesor zwyczajny w Wyższej Szkole Biznesu i Przedsiębiorczości w Ostrowcu Świętokrzyskim.

UDZIAŁ W RADACH NAUKOWYCH, KOMISJACH ITP.

Komitet Ekonomiki Rolnictwa PAN, wieloletni członek prezydium i przewodniczący sekcji 1969-2002; Rada Naukowa IUNG w Puławach, członek 1988-1992; Rada Naukowa IERiGŻ w Warszawie, członek 1991-1995; Rada Naukowa Zakładu Ekonomiki Rolnictwa i Leśnictwa PAN, członek 1966-1971; Komisja ds. ekonomiki rolnictwa Rady Naukowo-Technicznej przy Ministrze Rolnictwa, członek 1975-1981; Senat Akademicki SGGW, członek 1984-1987; Rada Wydziału Ekonomiczno-Rolniczego członek 1967-2000; członek różnych komisji wydziałowych, rektorskich i senackich SGGW 1968-2000; Senat Akademicki WSBiP w Ostrowcu Św., członek 2006 i nadal; Koleżeński Sąd Honorowy SGGW, członek 1987-1996; Zespół Dydaktyczno-Wychowawczy i Naukowo-Dydaktyczny przy Ministrze Nauki, Szkolnictwa Wyższego i Techniki, członek 1978-1989; Komisja Ekspertów ds. analizy sieci szkół i kierunków kształcenia w uczelniach rolniczych przy Ministrze Nauki, Szkolnictwa Wyższego i Techniki, członek 1983-1985; Komisja Nagród Ministra Nauki, Szkolnictwa Wyższego i Techniki 1979-1983; Sekcja Rolna Rady Głównej Nauki, Szkolnictwa Wyższego i Techniki, członek 1977-1982; Komisja SITR ds. specjalizacji zawodowej inżynierów i techników rolnictwa, przewodniczący sekcji ekonomiki i organizacji rolnictwa 1984-1990; Naczelny Komitet ZSL, zastępca członka 1959-1964 i 1980-1984; Rada Naukowa Krajowego Związku Rolników, Kółek i Organizacji Rolniczych, członek 1984-1992; Związek Studentów i Aspirantów Polskich w Moskwie, przewodniczący 1955-1956; Rada Ekspertów przy Prezesie Centralnego Związku RSP, przewodniczący 1984-1989; Komisja ds. opiniowania prac doktorskich wykonywanych w instytutach naukowych podległych Ministrowi Rolnictwa, przewodniczący 1986-1989; Zespół Ekspertów Krajowego Związku Rolników „Solidarność”, członek 1993-1997; Zespół Ekspertów przy Marszałku Województwa Mazowieckiego, członek 1998-2005.

DYDAKTYKA

Ćwiczenia z ekonomiki i planowania gospodarstw rolniczych pod kierunkiem prof. H. Romanowskiego na Wydziale Rolnym UMCS w Lublinie 1951-1953; ćwiczenia z rachunkowości rolnej pod kierunkiem prof. R. Manteuffla na Wydziałach Rolniczym, Zootechnicznym i Ogrodniczym SGGW 1954-1955 i 1957-1960; ćwiczenia z urządzania przedsiębiorstw rolniczych, analizy działalności gospodarczej przedsiębiorstw i organizacji pracy na Wydziałach Rolniczym i Ekonomiczno-Rolniczym SGGW 1957-1966; wykłady i seminaria z organizacji przedsiębiorstw i rachunkowości w Ośrodku Doksztalcania Kadr Rolniczych w Mongolii (w języku rosyjskim) 1972-1974; wykłady z ekonomiki działów i gałęzi przedsiębiorstw rolniczych

na Wydziale Ekonomiczno-Rolniczym SGGW 1974-1976; seminaria magisterskie wspólnie z prof. R. Manteufflem 1964-1971 i 1974-1978; wykłady z ekonomiki i organizacji gospodarstw, rachunkowości i zarządzania oraz kierowanie przedmiotem „Ekonomika i organizacja rolnictwa” na Wydziale Rolniczym SGGW 1976-1992; seminaria magisterskie z ekonomiki i organizacji gospodarstw rolniczych dla studentów Wydziału Rolniczego wspólnie z prof. W. Józwiakiem i prof. B. Klepackim 1976-2000; wykłady i seminaria na Wydziale Ekonomicznym Wyższej Szkoły Biznesu i Przedsiębiorczości w Ostrowcu Św. – z ekonomiki rolnictwa 2003-2007; z konkurencyjności przedsiębiorstw 2004-2008; z metod wyceny projektów gospodarczych 2008-2009; seminaria magisterskie 2001-2006 i seminaria licencjackie 2000-2009.

PRACA NAUKOWO-BADAWCZA

Zainteresowania naukowe prof. Z. Wojtaszka koncentrowały się na problemach mikroekonomicznych rolnictwa. Podstawę badań stanowiła gospodarka chłopska rodzinna i spółdzielcza. Zagadnienia makroekonomiczne i środowisko przyrodnicze rozpatrywał jako warunki kształtujące rozwój pojedynczych gospodarstw i ich grup. W zakres Jego badań wchodziły:

- typologia gospodarstw indywidualnych i spółdzielczych uwzględniająca wielkość (obszar) gospodarstw, jakość gleby, strukturę użytków rolnych i rejon rolniczy,
- systematyka pojęć oraz mierników i wskaźników oceny ekonomicznego i organizacyjnego rozwoju gospodarstw,
- ocena ukierunkowania specjalizacji gospodarstw rolnych w Polsce i innych krajach,
- opracowanie metod uproszczonej ewidencji kosztów i produkcji oraz rachunku dochodowości gospodarstw indywidualnych,
- czynniki rozwoju rolniczych spółdzielni produkcyjnych, formy organizacyjne i ich efektywność,
- gospodarka rejonów rolniczych z przewagą gleb niskourodzących (stan obecny i perspektywy).

Badania opierał głównie na danych z rachunkowości prowadzonej w gospodarstwach rolnych. Inspirację intelektualną do pracy naukowej czerpał z działalności Katedry Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw SGGW oraz Komitetu Ekonomiki Rolnictwa PAN, a także z publikacji i osobistych kontaktów z profesorami: R. Manteufflem, S. Antoniewskim, F. Dziedzicem, W. Pytkowskim, H. Romanowskim i innymi. Dużą wartość przypisywał podręcznikom ekonomiczno-rolniczym przetłumaczonym w latach 60. na język polski z angielskiego i niemieckiego. Wysoko cenił współpracę z WOPR w Poświętnem k/Płońsk (dyr. dr A. Korczyński) i z Zakładem Rachunkowości Rolnej IERiGŻ (kier. prof. M. Czerniewska) oraz obserwacje funkcjonowania gospodarstw rolnych w rodzinnej wsi.

Fragmety biografii Zygmunta Wojtaszka zostały szerzej opisane w: Dictionary of International Biography, Vol XV, Cambridge England, 1978; Zeszyty Naukowe SGGW, seria Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, nr 37, 1999; Współcześni uczeni polscy – Słownik biograficzny, tom IV, Opi, Warszawa 2002; 50 lat Wydziału Ekonomiczno-Rolniczego SGGW, Wyd. SGGW, Warszawa 2003; Złota Księga Nauk Ekonomicznych, Prawnych i Ścisłych, Helion 2005; Złota Księga Nauki Polskiej. Naukowcy Zjednoczonej Europy, Helion 2006.

BIBLIOGRAFIA WAŻNIEJSZYCH PRAC PROF. DR. HAB. ZYGMUNTA WOJTASZKA¹

1. Projekt wstępnego zagospodarowania RZS w Łazowej. Współautor H. Romanowski. *Nowe Rolnictwo*, 1953, nr 7, s. 18-29.
2. Metodyka badania nakładów i kosztów produkcji artykułów rolniczych w gospodarstwach Centralnego Instytutu Rolniczego. Pierwowzór „Kart dokumentacyjnych pól i stad zwierząt”. Warszawa, 1954, 10 s.
3. Zagadnienie rozmieszczania produkcji rolniczej w Polsce. *Postępy Nauk Rolniczych*, 1955, nr 2, s.108-110, (II) nr 3, s. 133-135.
4. Kierunki produkcji spółdzielni produkcyjnych w planach perspektywicznych powiatu Wyrzysk. *Nowe Rolnictwo*, 1955, nr 5, s.15-21.
5. Gospodarka spółdzielni i POM w powiecie wyrzyskim. Pod red. S. Ignara. Autorzy: Z. Kozioł, W. Michna, B. Strużek, W. Szewczyk i Z. Wojtaszek. PWRiL, Warszawa, 1956, 321 s.
6. Uwagi o miernikach klasyfikacji socjalistycznych gospodarstw rolniczych według typów produkcyjnych. *Postępy Nauk Rolniczych*, 1956, nr 2, s. 84-92, tab.
7. Kilka danych o rolnictwie w Związku Radzieckim w latach 1954-1956. *Wiś Współczesna*, 1957, nr 2/3, s. 158-170.
8. Jednostki zbożowe i inne miary wartości produktów gospodarstwa rolniczego. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 1958, nr 5, s. 143-150, tab, bibliogr.
9. Metoda analogii w organizacji gospodarstw. *Nowe Rolnictwo*, 1958, nr 19, s. 786-788.
10. Podstawy dla planowania produkcji rolniczej w ZSSR i krajach demokracji ludowej. Współautor L. Skibiński. *Nowe Rolnictwo*, 1958, nr 22, s. 912-916, tab, bibliogr.
11. Zbiór zadań z ekonomiki, organizacji i rachunkowości gospodarstw rolnych. Praca zbiorowa pod red. R. Manteuffla i S. Madeja (Autor wybranych zadań). PWRiL, Warszawa, 1958, 346 s.
12. Próba oceny wstępnych założeń rozwoju rolnictwa w planach perspektywicznych województw. *Zesz. Ekon. Rol. Plan.*, 1959, nr 18, s. 79-136, tab.
13. Dział i gałąź gospodarstwa rolniczego. *Nowe Rolnictwo*, 1959, nr 8, s. 295-296.
14. Specjalizacja czy wielostronny rozwój gospodarstw. *Wiś Współczesna*, 1960, nr 12, s. 10-17, tab.
15. Znaczenie modelowania w ekonomice i organizacji gospodarstw rolnych. *Wiś Współczesna*, 1960, nr 9, s. 131-133.
16. Die wissenschaftliche Entwicklung der Agrarökonomik und der landwirtschaftlichen Betriebsorganisation in Polen. Maszynopis przygotowany przez Z. Wojtaszka dla prof. J. Nou w Szwecji, który stanowił podstawę do analizy i oceny pozycji polskiego prof. Juliusza Au w nauce europejskiej. Warszawa, 1960, 27 s.
17. Metody upowszechniania postępu w zakresie ekonomiki i organizacji gospodarstw rolniczych. *Wiś Współczesna*, 1960, nr 8, s. 44-51.
18. System wzorcowych gospodarstw. *Życie Gospodarcze*, 1960, nr 31 s. 10.
19. Z doświadczeń SGGW w upowszechnianiu wiedzy rolniczej wśród praktyków. *Życie Szkoły Wyzszej*, 1960, nr 7/8, s. 220-222.
20. Analiza rejonizacji produkcji rolniczej w planach perspektywicznych województw. *Zeszyty Ekonomiki Rolnictwa i Planowania*, 1961, nr 26, s. 63-76.
21. Wpływ mechanizacji gospodarstw na produktywność i wydajność pracy w rolnictwie. *Nowe Rolnictwo*, 1961, nr 1, s. 12-13, tab.
22. Charakterystyka typowych i przodujących gospodarstw chłopskich rejonu mławsko-ostrołęckiego. *Zeszyty Naukowe SGGW Ekonomika i Organizacja Rolnictwa*, 1961, z. 4, s. 37-51, tab.
23. Typowe i przodujące gospodarstwa rolne. PWRiL, Warszawa, 1961, 188 s. mapy, tab, bibliogr.
24. Ocena efektywności mechanizacji rolnictwa w Wielkiej Brytanii. *Mechanizacja Rolnictwa*, 1961, nr 7, s. 23-25.
25. Sprzęt siana w Anglii. *Mleko, Jaja, Drób*, 1961, nr 5.
26. Chów broilerów w Anglii. *Drobiarstwo*, 1961, nr 9, s. 30-31.
27. Wyposażenie techniczne rolnictwa brytyjskiego. *Zielony Sztandar*, 1961, nr 27.
28. Nowości nauki i praktyki rolniczej w Polsce. *Razem*, Warszawa, 1961, nr 13.

¹ Prof. Z. Wojtaszek w latach 1951-2009 opublikował 276 prac.

29. Urban M. „Podstawy i metody poradnictwa rolniczego”. Wrocław, 1961. *Rec. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 1961, nr 4, s. 142-147.
30. Prof. dr Stanisław Antoniewski (Wspomnienie pośmiertne). *Nowe Rolnictwo*, 1962, nr 14, s. 55.
31. Zagadnienia specjalizacji gospodarstw rolniczych w Wielkiej Brytanii. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 1963, nr 6, s. 101-116, tab.
32. Dlaczego zagospodarowano odłogi. *Spółdzielnia Produkcyjna*, 1963, nr 2.
33. Fachowe kierownictwo i samorząd w rolniczych spółdzielniach produkcyjnych. *Wiś Współczesna*, 1963, nr 10, s. 123-128, tab.
34. Od katedry do skiby. *Tygodnik Kulturalny*, 1963, nr 32.
35. Encyklopedia ekonomiczno-rolnicza. Praca zbiorowa. 1964. Redaktor działowy i autor wybranych haseł. PWRiL, Warszawa.
36. Z zagadnień specjalizacji gospodarstw chłopskich. *Wiś Współczesna*, 1964, nr 2, s. 64-72, tab.
37. Zagadnienia specjalizacji i koncentracji produkcji rolniczej w ZSRR. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 1964, nr 1, s. 99-110, tab.
38. Zagadnienia racjonalizacji gospodarstw rolniczych. *Wiś Współczesna*, 1964, nr 6, s. 137-140.
39. Mózg i plon. *Tygodnik Kulturalny*, 1964, nr 22, s. 1, 7.
40. Przegląd metod planowania wielkości stada bydła w gospodarstwie rolnym. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 1964, nr 6, s. 143-149, tab.
41. Kryteria i mierniki klasyfikacji gospodarstw indywidualnych według kierunków i stopni wielostronności produkcji. *Roczniki Nauk Rolniczych*, seria G, 1965, t. 78, z. 1, s. 69-98, rys. tab. bibliogr. rez. sum.
42. Efektywność kierunków produkcji gospodarstw indywidualnych. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 1965, nr 2, s. 35-57, tab. rez. sum.
43. Agronom – kierownik produkcji. *Życie Gospodarcze*, 1965, nr 8.
44. Organizacja gospodarstw chłopskich ważny czynnik w procesie realizacji planów produkcyjnych w rolnictwie. *Nowe Rolnictwo*, 1965, nr 7, s.32-35, tab.
45. Rolnik rolnikowi nierówny. *Chłopska Droga*, 1966, nr 27.
46. Przegląd metod określania kierunków produkcji rolniczej w literaturze ekonomiczno-rolniczej polskiej i zagranicznej. Biuletyn Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju, 1966, z.42, s. 99-158, tab. bibliogr.
47. Kierunki gospodarstw indywidualnych w Polsce centralnej. *Roczniki Nauk Rolniczych Seria D*, 1966, t. 121, 176 s. tab. bibliogr. rez. sum.
48. Problematyka rachunku ekonomicznego w rolnictwie. *Nowe Rolnictwo*, 1966, nr 2, s. 10-12.
49. Rachunek ekonomiczny bieżący i perspektywiczny /2/. *Nowe Rolnictwo*, 1966, nr 3, s. 10-11.
50. Zagadnienia kierownictwa w spółdzielczych gospodarstwach rolnych. *Zeszyty Naukowe SGGW Ekonomika i Organizacja Rolnictwa*, 1967, z. 7, s. 5-25, tab. bibliogr. rez. sum.
51. Zależność między strukturą zasiewów i produkcji globalnej a strukturą produkcji końcowej w państwowych gospodarstwach rolnych. Współautor S. Biernacki. *Zeszyty Naukowe SGGW Ekonomika i Organizacja Rolnictwa*, 1967, z. 7, s. 103-116, tab. bibliogr. rez. sum.
52. Zasady organizacji gospodarstwa indywidualnego za pomocą metody planowania programu. *Nowe Rolnictwo*, 1967, nr 10, s. 1-4, tab.
53. Czynniki ograniczające wielkość gałęzi w urządzaniu gospodarstwa indywidualnego za pomocą metody planowania programu. *Nowe Rolnictwo*, 1967, nr 13, s. 12-14, tab.
54. Podstawowe pojęcia z zakresu organizacji gospodarstw rolniczych. *Zeszyty Problemowe Postępy Nauk Rolniczych*, 1967, z. 68, s. 59-72.
55. Analiza rozwoju rolnictwa polskiego w ujęciu przestrzennym. *Wiś Współczesna*, 1967, nr 11, s. 141-143. Rec. książki F. Tomczaka – Rolnictwo ziemi mazowieckiej i łódzkiej. Warszawa, 1967.
56. Studium podyplomowe z zakresu ekonomiki i organizacji przedsiębiorstw rolniczych na Wydziale Ekonomiczno-Rolniczym SGGW. Studia Materiały Informacje. Warszawa: Dział Wyd. SGGW, Warszawa, 1967, z. 2, s. 28-32.
57. Decyzje w ekonomice i organizacji gospodarstw indywidualnych. *Nowe Rolnictwo*, 1968, Cykl artykułów w numerach 15, 16, 17, 18, 20 i 21.
58. Przewodnik dla słuchaczy Studium Podyplomowego w zakresie ekonomiki i organizacji przedsiębiorstw rolniczych. Praca zbiorowa pod red. Z. Wojtaszka. Dział Wyd. SGGW, Warszawa, 1967, 74 s. Wyd. 2 uzupełnione i poprawione, 1971, 80 s.

59. Uproszczenie i specjalizacja produkcji w gospodarstwie indywidualnym. Materiał powielony dla prelegentów. Towarzystwo Wiedzy Powszechnej Zarząd Główny. Warszawa, 1969, 40 s.
60. Wpływ usług mechanizacyjnych na ekonomikę i organizację gospodarstw indywidualnych różnej wielkości w okręgu środkowo-wschodnim. *Zeszyty Naukowe SGGW Ekonomika i Organizacja Rolnictwa*, 1968, z. 9, s. 127-152, tab. rez. sum.
61. Notatnik gospodarski (technologia i opłacalność produkcji w gospodarstwie indywidualnym). Rolniczy Rejonowy Zakład Doświadczalny Poświętne, Warszawa: 1968, 74 s. tab.
62. Produkcyjność i dochodowość gospodarstw indywidualnych o różnych kierunkach w Polsce. 1.2. *Zeszyty Naukowe SGGW Ekonomika i Organizacja Rolnictwa Seria G*, 1968, t. 78, z. 4, s. 725-738, tab. rez. sum., 1969, t.79, z.1, s. 5-23, tab. rez. sum.
63. Ćwiczenia z ekonomiki i organizacji gospodarstw rolniczych. Z. 2. Koszty i kalkulacje rolnicze. Dział Wyd. SGGW, Warszawa: 1968, 79 s. tab. wyd. 2 popr. i uzup. 1971, wyd. 3, 1975, wyd. 4, 1978, wyd. 5, 1981.
64. Uproszczony rachunek opłacalności produkcji w gospodarstwie indywidualnym. [W:] *Poradnik Rolnika. Kalendarz rodziny wiejskiej na rok 1970*, Warszawa, 1969, s. 136-141.
65. Organizacje i rachunek ekonomiczny w gospodarstwie rolnym Autorzy: K. Bajan, Z. Wojtaszek, J. Zegar. Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa: 1969, 112 s. tab.
66. Zagadnienia pracy kierowniczej w rolniczych spółdzielniach produkcyjnych. Współautor J. Klimaszewski. *Spółdzielczy Kwartalnik Naukowy*, 1969, nr 1, s. 70-99, tab.
67. Opracowanie polskiej wersji części pracy J. Nou – Studies in the Development of Agricultural Economics in Europe – pt. Juliusz Au i jego wkład do rozwoju nauk ekonomiczno-rolniczych. *Roczniki Wyższej Szkoły Rolniczej w Poznaniu*, Dział Wyd. WSR, Poznań, 1970, s. 51-70.
68. Szwedzki uczoney odkrywa pionierską rolę Polaka. *Dziennik Ludowy*, 1969, nr 126.
69. Jak i co liczyć w gospodarstwie indywidualnym. *Zielony Sztandar*, 1969, nr 75.
70. Uwagi o potrzebie i możliwościach upowszechniania rachunku ekonomicznego w realizacji zadań gospodarczych w rolnictwie. Materiał powielony na konferencję KER PAN. Warszawa, 1970, 13 s.
71. Zasady ewidencji kosztów i produkcji w gospodarstwie indywidualnym z punktu widzenia podejmowania decyzji. [W:] *Funkcje zawodowe agronoma gromadzkiego w teorii i praktyce*. Materiały sesji naukowej Wydziału Ekonomiczno-Rolniczego SGGW. Warszawa, 1970, s. 101-124.
72. Zagadnienie wielkości gospodarstwa indywidualnego w Polsce. *Zeszyty Problemowe Postępy Nauk Rolniczych*, 1970, z. 102, s. 79-102, tab. bibliogr.
73. Współdziałanie instruktora z rolnikami w podejmowaniu decyzji gospodarczych. [W:] *Metodyka pracy instruktorskiej w rolnictwie*. Praca zbiorowa pod red. C. Maziarza. PWRiL, Warszawa, 1970, s. 191-207. Kilka wydań.
74. Rachunek ekonomiczny w realizacji zadań gospodarczych w rolnictwie. *Wiś Współczesna*, 1970, nr 8, s. 32-41, tab.
75. Zasady kalkulacji w gospodarstwie indywidualnym. [W:] *Poradnik młodych rolników*. Warszawa, 1970, s. 251-269.
76. Organizacja pracy i mechanizacja produkcji w małych gospodarstwach rolnych. *Chłopska Droga*, 1970, nr 62.
77. /Piętnasty/ XV Międzynarodowy Kongres CIOSTA (Naukowej Organizacji Pracy w Rolnictwie). Współautor F. Maniecki. *Życie Gospodarcze*, 1970, nr 34.
78. The management of collective farms in Poland. *Zeszyty Problemowe Postępy Nauk Rolniczych*, 1970, z. 98, s. 121-123, tab. bibliogr.
79. Uproszczony rachunek kosztów i kalkulacji w gospodarstwie indywidualnym. Tekst powielony. CZKR. Warszawa, 1970, 30 s.
80. Większe znaczy lepsze. *Tygodnik Kulturalny*, 1971, nr 11.
81. Specjalizacja produkcji zwierzęcej ze szczególnym uwzględnieniem gospodarstw indywidualnych. Współautorzy: R. Manteuffel, W. Józwiak, F. Maniecki. Materiały XXXVII Zjazdu P.T.Z. w Szczecinie. 1970. Specjalizacja Produkcji Zwierzęcej, 1971, s. 5-20.
82. Zasady podejmowania decyzji w gospodarstwie rolniczym. E.N. Castle, M.M. Becker, PWRiL, Warszawa, 1971. Tłumaczenie z angielskiego. Z. Wojtaszek s. 19-220, F. Maniecki s. 221-347.
83. Materiały do ćwiczeń z projektowania organizacji gospodarstwa rolniczego za pomocą metody planowania programu. Współautor W. Józwiak. Dział Wyd. SGGW, Warszawa: 1971, s. 80. Kolejne wydania: 1973, 1975, 1977.

84. Influence of mechanization services upon economic and organization of family farms of different sizes in Central Poland. *Zeszyty Problemowe Postępy Nauk Rolniczych*, 1972, z. 122, s. 115-119.
85. Wstępna charakterystyka badań ekonomiczno-rolniczych nad kierunkami i specjalizacją produkcji gospodarstw indywidualnych. [W:] Syntezy prac zespołów tematyczno-wdrożeniowych KER PAN. Warszawa, 1972, s. 13-30.
86. Ziemia, człowiek, gospodarstwo. Współautor A. Orłowski. Ludowa Spółdzielnia Wydawnicza, Warszawa: 1973, 247 s. tab. bibliogr.
87. Programowanie produkcji roślin oleistych w gospodarstwach rolnych. Zakład Wydawnictw CRS, Warszawa: 1975, 130 s. tab. bibliogr.
88. Zmiany w ilości i jakości siły roboczej w gospodarstwach indywidualnych i PGR w rejonach typowo rolniczych. *Zeszyty Naukowe SGGW Ekonomia i Organizacja Rolnictwa*, 1976, z. 22, s. 173-184. tab.sum.rez.
89. Ochrona przyrody i człowiek w rolnictwie uprzemysłowionym. Tłumaczenie z rosyjskiego artykułu J. Martona. *Roczniki Nauk Rolniczych*, seria G, 1977, t. 81, z. 4.
90. Zasada wzajemnego oddziaływania i uwarunkowania zjawisk w organizacji produkcji przedsiębiorstw rolniczych. Tłumaczenie z rosyjskiego artykułu P.A Kalma. *Roczniki Nauk Rolniczych*, seria G, 1977, t. 81, z. 4.
91. Wielkość gospodarstwa rolnego. *Zielony Sztandar*, 1977, nr 37.
92. Plan specjalizacji gospodarstwa indywidualnego i jego sporządzanie. *Nowe Rolnictwo*, 1977, nr 16, s. 6-9.
93. Zbiór zadań z ekonomiki, organizacji i rachunkowości gospodarstw rolniczych. Praca zbiorowa pod red. R. Manteuffla. PWRiL, Warszawa, 1977, 480 s. Redaktor działowy i autor wybranych zadań.
94. Ekspertyza dla Komisji Planowania przy Radzie Ministrów obejmująca problemy substytucji pracy żywej, wielkości i specjalizacji przedsiębiorstwa rolniczego oraz terytorialnego rozmieszczenia środków produkcji. Maszynopis. Warszawa, 1977, 42 s.
95. Za co cię cenią. Udział w dyskusji. (Stół „Kultury”). *Kultura*, 1978, nr 51.
96. Kierunki przekształceń w organizacji gospodarstw indywidualnych. *Służba Rolna*, część I, 1978, nr 11, część II, 1978, nr 12, część III, 1979, nr 2/3.
97. Rola postępu organizacyjnego i ekonomicznego w procesie wzrostu produkcji w gospodarce indywidualnej. *Wieś Współczesna*, 1978, nr 8, s. 38-46.
98. Zagadnienia koncentracji i specjalizacji produkcji w gospodarstwach indywidualnych. *Zeszyty Naukowe SGGW Ekonomia i Organizacja Rolnictwa*, 1978, z. 24, s. 7-26. tab. sum. rez.
99. Rola rolniczych spółdzielni produkcyjnych w rozwoju produkcji rolniczej i przekształcaniu społeczno-gospodarczych stosunków na wsi. [W:] Społeczno- ekonomiczne problemy rozwoju wsi i rolnictwa w Polsce. Książka i Wiedza, 1978, s. 188-212.
100. Kariera specjalizacji. *Tygodnik Kulturalny*, 1978, nr 13.
101. Rola organizacji gospodarstw wciąż niedoceniana. *Dziennik Ludowy*, 1978, nr 139.
102. Przyszłościowe problemy rozwoju gospodarstw indywidualnych. Wyd. TNOiK, Lublin, 1978, 19 s.
103. Czynniki rozwoju rolniczych spółdzielni produkcyjnych, formy organizacyjne i ich efektywność. [W:] Rozwój socjalistycznego sektora w rolnictwie polskim. Współautor T. Maciołek. Warszawa, 1979.
104. Gospodarstwa specjalistyczne. *Życie Warszawy*, 1979, nr 124.
105. Modele gospodarstw rolnych przy różnych kierunkach intensywności produkcji. Współautorzy: R. Łącki, A. Zawadzki. Wyd. NOT, Oddział we Włocławku, 1979, 28 s.
106. Materiały do ćwiczeń z projektowania organizacji gospodarstwa rolniczego. Część I – Metoda planowania programu. Współautor W. Józwiak. Dział Wyd. SGGW, Warszawa, 1979, 95 s.
107. Projekt mała życiowy. *Spółdzielnia Produkcyjna*, 1980, nr 50.
108. Kierunki specjalizacji gospodarstw indywidualnych. Praca zbiorowa. Pod red. Z. Wojtaszka. PWRiL, Warszawa, 1980, 182 s. Autor wstępu i rozdz. trzeciego.
109. Zbiór zadań z ekonomiki, organizacji i rachunkowości gospodarstw rolniczych. Praca zbiorowa pod red. R. Manteuffla. PWRiL, Warszawa, 1980, 478 s., wydanie II rozszerzone. Redaktor działowy i autor zadań.
110. Remont spichlerza. Udział w dyskusji redakcyjnej. *Płomienie*, 1981, nr 11.

111. Przeszłość i przyszłość specjalizacji gospodarstw indywidualnych w Polsce. *Nowe Rolnictwo*, 1981, nr 9/10, s. 16-18.
112. Mierniki oceny celu gospodarowania. *Służba Rolna*, 1981, nr 5.
113. Zarządzanie w rolniczej spółdzielni produkcyjnej w warunkach nowego systemu ekonomicznego. [W:] Kierunki zmian systemu zarządzania i organizacji w rolniczych spółdzielniach produkcyjnych. Materiały pokonferencyjne. Wyd. TNOiK, 1982, s. 46-66.
114. Środowisko wiejskie i wizja przestrzenna wsi polskiej. Ekspertyza. Maszynopis. Warszawa, 1982, 35 s.
115. Rolnicze spółdzielnie produkcyjne w krajowej gospodarce rolnej. *Nowe Rolnictwo*, 1982, cykl artykułów w numerach 5, 6, 7 i 8.
116. Wieś czeka na rozwój rzemiosła. *Rzeczpospolita*, 1982, nr 34.
117. Dopóki będziemy potrzebni. Wywiad z prof. Z. Wojtaszkiem – przewodniczącym Rady Ekspertów przy CZ RSP. *Spółdzielnia Produkcyjna*, 1982, nr 24.
118. Rachunkowość na użytek rolnika. Cele i zakres rachunkowości gospodarstwa indywidualnego. *Służba Rolna*, 1982, nr 9.
119. Propozycje polskich specjalności w dziedzinie nauk ekonomiczno-rolniczych. Ekspertyza dla Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Maszynopis. Warszawa, 1983, 12 s.
120. Rolnicze spółdzielnie produkcyjne w reformie gospodarczej. [W:] Przedsiębiorstwo rolnicze w warunkach reformy gospodarczej. Dział Wyd. SGGW, Warszawa: 1983, s. 44-50.
121. Chodzi o stabilność zasad. Głos w dyskusji na krajowej naradzie RSP. *Spółdzielnia Produkcyjna*, 1983, nr 40.
122. Produkcja zbóż w rolniczych spółdzielniach produkcyjnych. *Zeszyty Problemowe Postępy Nauk Rolniczych*, 1984, z. 295, s. 77-93.
123. Encyklopedia ekonomiczno-rolnicza. Praca zbiorowa. Autor 30 haseł. PWRiL, Warszawa, 1984.
124. Wykorzystanie analizy gospodarstwa indywidualnego w doradztwie organizacyjno-ekonomicznym. Materiał na konferencję. Tekst powielony. Przysiek, 1984, 13 s.
125. Marazm w ekonomice. Artykuł dyskusyjny. *Zielony Sztandar*, 1984, nr 71.
126. Wiedza jako czynnik produkcji. *Zielony Sztandar*, 1984, nr 105.
127. Przedmioty ekonomiczne w dydaktyce akademii rolniczych. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 1985, nr 4, s. 107-109.
128. Miejsce rolniczej spółdzielni produkcyjnej w rolnictwie polskim. [W:] Struktura i ekonomika polskiego rolnictwa. Wyd. Ossolineum, 1985, s. 129-137.
129. Problemy żywnościowe w procesie rozwoju gospodarczego i umacniania obronności państwa. Praca zbiorowa pod redakcją Z. Wojtaszka. Dział Wyd. SGGW, Warszawa: 1985, 168 s. Autor przedmowy.
130. Wykorzystanie analizy gospodarstwa indywidualnego w doradztwie organizacyjno-ekonomicznym. *Służba Rolna*, 1985, nr 1.
131. Kierunki badań naukowych w gospodarce żywnościowej RFN. *Nowe Rolnictwo*, 1985, nr 5, s. 36-38.
132. Jak robią to Niemcy. *Zielony Sztandar*, 1985, nr 55.
133. Kierunki doskonalenia systemu finansowania i organizacji badań naukowych. Ekspertyza dla Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Maszynopis. Warszawa, 1986, 14 s.
134. Pozycja dyscyplin ekonomicznych w kształceniu specjalistów rolnictwa. Studia Materiały Informacje. Dział Wyd. SGGW, Warszawa, 1986, z. 1/37, s. 23-27.
135. Economic instruments in managing collective farms in Poland. Hungarian – Polish conferences on agricultural economics. Godoloo, 1986, s. 109-115.
136. Zaplecze naukowo-techniczne polskiego rolnictwa. [W:] Materiały pomocnicze na plenum ZK ZMW. Wyd. ZMW, Warszawa, 1986, 12 s.
137. Rolnicze czy wielobranżowe. *Zielony Sztandar*, 1986, nr 83.
138. Agricultural bookkeeping in peasant farms. Współautor T. Maciołek. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 1987, nr 6, s. 154-167 (dodatek w języku angielskim).
139. Zmiany w formach organizacyjnych rolniczych spółdzielni produkcyjnych. Materiały na konferencję p.t. Procesy adaptacyjne RSP w świetle zmian warunków gospodarowania. TNOiK, Warszawa, 1988, s. 50-60.
140. Przedmowa do książki „XXX lat Wydziału Ekonomiczno-Rolniczego SGGW-AR”. Dział Wyd. SGGW, Warszawa, 1983, s. 5-6.

141. Gospodarka rolna w gminach i wsiach o różnym poziomie infrastruktury. Współautor J. Kupidurski. *Roczniki Nauk Rolniczych*, seria G, 1988, t. 85, z. 1, s. 31-45, tab. sum. rez. bibliogr.
142. Analiza i ocena przebiegu przewodów i poziomu rozpraw doktorskich wykonywanych w instytutach podległych Ministerstwu Rolnictwa. Maszynopis powielony i przekazany radom naukowym instytutów przez Ministerstwo pismem NOWpr-0131/RN/19/88.
143. Dochód z gospodarstwa. *Spółdzielczy Tygodnik Mleczarski*, 1988, cykl artykułów w numerach: 13, 14, 15, 16, 17, 18 i 19.
144. Ocena poziomu dochodu. *Spółdzielczy Tygodnik Mleczarski*, 1988, cykl artykułów w numerach: 27, 28, 31, 33, 35, 37, 39.
145. Michał Oczapowski – ekonomista i organizator rolnictwa. [W:] Materiały na sesję naukową poświęconą życiu i twórczości patrona uczelni prof. Michała Oczapowskiego. Dział Wyd. ART, Olsztyn, 1989, s. 51-63.
146. Poglądy Michała Oczapowskiego na organizację i ekonomikę rolnictwa. *Postępy Nauk Rolniczych*, 1989, nr 1, s. 45-57, tab. bibliogr.
147. Czy scentralizowana koordynacja badań naukowych w rolnictwie jest konieczna? *Nowe Rolnictwo*, 1989, nr 5, s. 29-31.
148. Drobne gospodarstwa rolne w rozwoju gospodarczym wsi. [W:] Ku wielofunkcyjnemu rozwojowi wsi. Wyd. Spółdzielcze, Warszawa, 1989, s. 31-37.
149. Rachunkowość rolna gospodarstw rodzinnych. *Spółdzielczy Tygodnik Mleczarski*, 1990, cykl artykułów w numerach: 1, 2, 3, 4 i 5.
150. Gospodarka rejonów rolniczych z przewagą gleb niskourodzajnych – stan obecny i perspektywy. Ekspertyza. Materiał powielony. Komitet Ekonomiki Rolnictwa PAN, Warszawa, 1990, 74 s.
151. Kierunki rozwoju gospodarczego rejonów o niekorzystnych warunkach przyrodniczych dla rolnictwa. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 1991, nr 4-5 s. 3-12.
152. Jakość rolniczej przestrzeni produkcyjnej a rozwój gospodarczy. *Wieś i Państwo*, 1991, nr 3-4, s. 78-90.
153. Gospodarka rolno-żywnościowa gmin zrzeszonych w Związku Gmin Kurpiowskich „Puszcza Zielona” w Myszynie. Współautor L. Kowalski. Fundacja Rozwoju Wsi, 1991, 32 s.
154. Pożądane zmiany w strukturze programów i treści kształcenia ekonomicznego w akademiach rolniczych. Studia Materiały Informacje. Dział Wyd. SGGW, Warszawa, 1992, nr 4, s. 5-8.
155. Gospodarka rejonów rolniczych z przewagą gleb niskourodzajnych. *Roczniki Nauk Rolniczych*, seria G, t. 86, z. 1, 1992, s. 7-18. tab. bibliogr. rez. sum.
156. Relikt czy nadzieja. *Plon*, 1992, nr 23.
157. Rodzinne gospodarstwo. *Chłopska Droga*, 1993, nr 2/35.
158. Historyczny zarys rachunkowości rolnej. [W:] 70 lat rachunkowości rolnej. Wyd. IERiGŻ, 1996, s. 63-70.
159. Ziemia PGR-ów dla osadników. Artykuł dyskusyjny. *Zielony Sztandar*, 1993, nr 7.
160. Rozwój i wykorzystanie rachunkowości gospodarstw chłopskich w Polsce. *Zeszyty Naukowe AR w Krakowie*, 1993, nr 279, s. 149-157.
161. Kierunki rozwoju i modernizacji rodzinnych gospodarstw rolniczych. *Wieś i Państwo*, 1994, nr 3-4, s. 105-114.
162. Wspomnienie o Profesorze Henryku Romanowskim. [W:] Profesorowie Wydziału Rolnego UMCS. Wyd. AR, Lublin, 1994, s. 99-101.
163. Wspomnienie o Profesorze Piotrze Szewczyk. [W:] Profesorowie Wydziału Rolnego UMCS. Wyd. AR, Lublin, 1994, s. 173-174.
164. Proekologiczne zorientowanie polityki rolnej w Polsce. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 1995, nr 2-3, s. 114-118.
165. Wkład nauk ekonomiczno-rolniczych do rozwoju rolnictwa i gospodarki żywnościowej. *Postępy Nauk Rolniczych*, 1995, nr 5, s. 3-15.
166. Pojęcia i kategorie ekonomiczne w rachunkowości rolnej gospodarstw chłopskich. Materiał powielony. IERiGŻ, Warszawa, 1995, 17 s.
167. Efektywność gospodarstw chłopskich w pracach prof. dr hab. Zdzisława Grochowskiego. [W:] Rolnictwo wobec nowych problemów. Wyd. IERiGŻ, Warszawa, 1995, s. 29-36.
168. Prof. dr hab. Kazimierz Bis (1930-1994). Wspomnienie pośmiertne. *Roczniki Nauk Rolniczych*, seria G, 1996, t. 86, z. 4, s. 7-9.

169. Uwagi o przygotowaniu pracy do publikacji. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 1996, nr 4-5, s. 135-141.
170. Problemy optymalizacji struktury obszarowej gospodarstw rolniczych. [W:] *Gospodarstwo rolnicze wobec wymogów współczesnego rynku i Unii Europejskiej*. Wyd. SGGW, Warszawa, 1997, s. 136-148.
171. Granica opłacalności użytkowania rolniczego gruntów marginalnych. Wyd. IERiGŻ, 1998, s. 5-50.
172. Michał Oczapowski (1788-1854) – prekursor naukowego rolnictwa. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 1999, nr 2/3, s. 112-118. tab. bibliogr. rez. sum.
173. Społeczne i ekonomiczne skutki użytkowania rolniczego gruntów marginalnych. *Roczniki Nauk Rolniczych*, seria G, 1999, t. 87, z. 3, s. 105-116.
174. Rys historyczny Katedry Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. [W:] *90 lat Katedry Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych SGGW*. Wyd. SGGW, Warszawa, 2000, s. 12-36.
175. Alternatywne wykorzystanie gruntów rolniczych na cele niezwiązane z produkcją żywności. [W:] *Procesy dostosowawcze produkcji roślinnej w Polsce w kontekście integracji z Unią Europejską*. Współautor P. Gradziuk. Warszawa, 2001, s. 213-228.
176. Prof. dr hab. Jan Stanisław Fereniec (1933-2002). Wspomnienie pośmiertne. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 2003, nr 2, s. 3-5.
177. Ryszard Manteuffel. [W:] *50 lat Wydziału Ekonomiczno-Rolniczego SGGW 1953-2003*. Wyd. SGGW, 2003, s. 227-238.
178. Życie i praca Profesora Ryszarda Manteuffla (1903-1991). *Postępy Nauk Rolniczych*, 2004, nr 2, s. 7-17.
179. Wspomnienie o współpracy z Profesorem Józefem Kubicą. *Acta Agraria et Silvestria*. Sekcja Ekonomiczna. Wyd. PAN o/Kraków, 2006, s. 33-34.
180. Gospodarka oparta na wiedzy jako kierunek rozwoju obszarów wiejskich. Referat na sesję naukową Wydz. Pedagogicznego WSBiP w Ostrowcu Świętokrzyskim. Współautor B. Klepaczki. Maszynopis. 2006, 12 s.
181. Problemy mikroekonomiki rolnictwa w pięćdziesięcioletniej działalności Komitetu Ekonomiki Rolnictwa PAN. *Roczniki Nauk Rolniczych*, seria G, 2008, t. 94, z. 2, s. 27-32.
182. Rozwój rolnictwa po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Maszynopis w Bibliotece WSBiP w Ostrowcu Świętokrzyskim, 2009, 17 s.

PRZEGLĄD DOROBKU NAUKOWEGO PROFESORA DOKTORA HABILITOWANEGO ZYGMUNTA WOJTASZKA

Dorobek Profesora Zygmunta Wojtaszka jest duży, zarówno co do wartości merytorycznej, zakresu (różnorodności) tematyki badań, jak i liczby publikacji. Zaczął publikować bardzo wcześnie. Pierwszy artykuł napisał w „Po prostu” mutacji lubelskiej na temat współpracy studentów UMCS z rolnikami. W latach 1951-1953 w lubelskiej gazecie „Sztandar Ludu” publikował felietony na temat postępu w rolnictwie, planowania i organizacji pracy w gospodarstwach spółdzielczych. Po przejściu do pracy w SGGW opublikował ponad 270 pozycji, w tym 70 monografii, studiów, rozpraw i komunikatów naukowych oraz 16 podręczników i skryptów. Wiele wartościowych dla praktyki gospodarczej prac opublikował w popularnej prasie, głównie rolniczej. Dobrze wykorzystał w niej wiedzę jaką zdobył podczas staży naukowych za granicą. Trudno jest w krótkim opracowaniu szczegółowo zaprezentować wszystkie Jego osiągnięcia. Z konieczności więc przedstawiono jedynie niektóre, subiektywnie wybrane przez autora, ważniejsze zrealizowane tematy oraz osiągnięcia badawcze.

Profesor Wojtaszek najczęściej podejmował problematykę mikroekonomiczną, głównie w zakresie ekonomiki i organizacji gospodarstw rolniczych, indywidualnych i spółdzielczych, a także ekonomiki produkcji rolniczej. Jego pierwsza praca, wykonana wspólnie z profesorem H. Romanowskim (w UMCS w Lublinie), dotyczyła metodyki projektowania urządzenia gospodarstwa spółdzielczego. W projekcie wykazano, że dokonanie reorganizacji spółdzielni, zwłaszcza w zakresie obsady zwierząt, struktury zasiewów, nawożenia, agrotechniki, dostosowanej do warunków lokalnych pozwala na znaczne zwiększenie, a nawet podwojenie dochodów.

Kolejne zainteresowania Profesora dotyczyły rejonizacji produkcji rolniczej. Na podstawie informacji o glebach, strukturze użytków rolnych, sieciach komunikacyjnych, lokalizacji zakładów przemysłu rolnego i innego, skupisk ludności itd. wyodrębnił rejon gospodarcze. Opracował metodę z ustaloną sekwencją określania poszczególnych parametrów, wychodząc od potrzeb nawożenia obornikiem, przez ustalenie niezbędnej powierzchni roślin strukturotwórczych, maksymalną powierzchnię uprawy buraków cukrowych i rzepaku, uwzględnienie powierzchni użytków zielonych, po określeniu obsady zwierząt. Pozwoliło to na opracowanie założeń rozwojowych produkcji rolniczej badanych obszarów. Ważne jest podkreślenie, że Autor uwypuklił znaczenie oddolnego planowania w rolnictwie, co w latach 50. XX stulecia nie było powszechnie uznawane, bardziej doceniano wówczas planowanie odgórne, w tym zwłaszcza centralne. Wyniki tych badań opublikował w pracy zespołowej pt.: „*Gospodarka spółdzielni i POM w powiecie wyrzyskim*” pod redakcją prof. S. Ignara.

W dorobku Profesora Zygmunta Wojtaszka szczególne miejsce zajmują prace dotyczące typologii gospodarstw rolniczych z punktu widzenia warunków przyrodniczo-ekono-

micznych, nastawienia produkcyjnego i efektywności gospodarczej. Przeprowadził szeroko zakrojone badania nad możliwymi kryteriami służącymi wyodrębnianiu typów produkcyjnych. Analizował takie elementy organizacji, jak: struktura zasiewów, obsada zwierząt produkcyjnych, czy struktura produkcji towarowej. Stwierdził, że ta ostatnia jest najbardziej przydatna do ustalenia hierarchii gałęzi, a więc profilu produkcyjnego gospodarstwa. „*Jego zasługą jest – jak pisał prof. R. Manteuffel – wprowadzenie do literatury naukowej i sprecyzowanie pojęcia typu produkcyjnego gospodarstwa rolniczego*”. Prowadził też badania nad przydatnością różnych mierników wyceny produkcji, a mianowicie pieniężnych i naturalnych. Przeanalizował zwłaszcza genezę powstania i spopularyzował w literaturze polskiej powszechnie obecnie stosowaną w analizach gospodarki rolnej jednostkę zbożową. Szczególne znaczenie odegrał w tym względzie artykuł Profesora pt.: *Jednostki zbożowe i inne miary wartości produktów gospodarstwa rolniczego*.

Profesor dokonał porównania wyników obliczeń wielkości produkcji przy zastosowaniu różnych mierników: kalorii, jednostek zbożowych i cen wolnorynkowych. Stwierdził, że każdy miernik daje inne wyniki, stąd zaproponował, aby przy badaniu opłacalności większe znaczenie nadawać miernikowi pieniężnemu, zaś przy analizach organizacji gospodarstw – stosować miernik naturalny, w tym wykorzystując jednostkę zbożową.

W rezultacie wieloletnich i wszechstronnych badań stworzył system kwalifikacyjny warunków produkcyjnych gospodarstw, ułatwiający analizę oraz doskonalenie organizacji i intensyfikacji produkcji rolniczej. Zaproponował kryteria wyodrębniania działów i gałęzi gospodarstwa. System ten stał się podstawą szerokiej dyskusji w kręgach ekonomistów rolnych, zwłaszcza w Komitecie Ekonomiki Rolnictwa PAN i został wprowadzony do powszechnego użytku oraz do wielu podręczników z organizacji i ekonomiki gospodarstw rolniczych. Ważne było także uporządkowanie terminologii służącej do syntetycznego ujmowania cech charakterystycznych poszczególnych działów i całych gospodarstw. W tym okresie wielu autorów prezentowało inne definicje, często znacznie się różniące. Zaproponowanie przyjęcia jednolitych definicji było więc niezmiernie ważne.

Profesor Zygmunt Wojtaszek sprecyzował pojęcie gospodarstwa typowego (najczęściej spotykane i charakterystyczne dla danego typu produkcyjnego, odzwierciedlające najczęściej stosowany w danych warunkach system polowy, system hodowlany, kierunek produkcyjny, a także uzyskiwany wynik finansowy) i przodującego (osiągające w danych warunkach przyrodniczych i gospodarczych wyższą i opłacającą koszty produkcję, gospodarstwo wybijające się dochodowością, produktywnością i racjonalną organizacją) oraz wykazał przydatność typizacji gospodarstw dla rejonizacji produkcji rolniczej. Porównując wybrane gospodarstwa typowe i przodujące ilustrował rezerwy produkcyjne, jakie kryły się w rolnictwie badanego terenu (Północnego Mazowsza), a także możliwości ich uruchomienia. Wprowadził więc metodę analogii stosowaną przez służbę rolną do poprawy organizacji gospodarstw rolniczych. Wyniki tych badań opublikował w pracy pt.: „*Typowe i przodujące gospodarstwa rolne*”.

Na początku lat 60. Profesor Zygmunt Wojtaszek skoncentrował swoje zainteresowania na problematyce kierunków produkcji i specjalizacji gospodarstw, jako pewnym wycinku ich typologii. Z tego zakresu opublikował kilka artykułów prezentujących zalety i wady specjalizacji oraz wielostronności, a także poświęcone specjalizacji gospodarstw w Anglii oraz ZSRR.

W wyniku studiów literatury oraz przeprowadzonych badań nad efektywnością gospodarstw o różnych kierunkach i poziomach tego ukierunkowania stworzył system klasy-

fikacji gospodarstw indywidualnych według kierunków i stopni wielostronności produkcji, który opublikował w rozprawie habilitacyjnej *Kierunki gospodarstw w Centralnej Polsce*. System ten znalazł ogólne uznanie i do dziś jest wykorzystywany w badaniach ekonomiczno-rolniczych oraz jest trwałym elementem podręczników z zakresu ekonomiki i organizacji gospodarstw rolniczych.

Kolejną problematyką podjętą przez Profesora Zygmunta Wojtaszka były zagadnienia produktywności i dochodowości gospodarstw indywidualnych o różnych kierunkach produkcji. W wyniku wnikliwych badań wskazał warunki, w których gospodarstwa różnie ukierunkowane osiągają najlepsze wyniki ekonomiczne. Z tego zakresu na wyróżnienie zasługuje monografia Profesora pt.: *Produkcyjność i dochodowość gospodarstw indywidualnych o różnych kierunkach w Polsce*.

Ważne były także badania dotyczące zagadnienia wielkości gospodarstw indywidualnych. Profesor zsyntetyzował miary możliwe do zastosowania w ocenie wielkości gospodarstw, co przedstawił w pracy *Zagadnienie wielkości gospodarstwa indywidualnego w Polsce*. W wyniku badań stwierdził też, co w końcu lat 60. nie było takie oczywiste, że gospodarstwa o obszarze poniżej 7 ha nie są w stanie rozwijać się i zmodernizować polskiego rolnictwa. Do zagadnienia wielkości gospodarstw Profesor wrócił w latach 70., kiedy na podstawie badań własnych oraz wyników innych autorów stwierdził, że w większości rejonów kraju najkorzystniejszy obszar gospodarstwa indywidualnego wynosi około 15 ha (wówczas przeciętny obszar takiego gospodarstwa był ponad połowę mniejszy, zaś władze nie były zainteresowane jego powiększaniem, a raczej „uspołecznieniem”, czyli przepływem ziemi do gospodarstw państwowych i spółdzielczych).

Profesor podejmował też zagadnienia rachunku ekonomicznego oraz rachunkowości, analizował możliwość stosowania różnych systemów rachunkowości w gospodarstwach indywidualnych. W 1967 r. wprowadził kategorię dochodu bezpośredniego. Pisał wówczas, że dochód bezpośredni stanowi różnicę pomiędzy wartością produkcji a kosztami zmiennymi bezpośrednimi. Termin ten w języku angielskim nosi nazwę „Gross Margin”, co w tłumaczeniu dosłownym odpowiada „różnicy brutto” albo „dochodowi brutto”. Zaproponowana przez Profesora Wojtaszka kategoria „dochodu bezpośredniego” (dla przedsiębiorstw z najemną siłą roboczą „zysk brutto”) była powszechnie używana w projektowaniu urzędowania gospodarstw chłopskich. W latach 90., na skutek dostosowania definicji ekonomicznych w Polsce do kategorii Unii Europejskiej, została ona zastąpiona nazwą „nadwyżka bezpośrednia”.

Ważne miejsce w badaniach Profesora stanowiła problematyka spółdzielczości w rolnictwie. Między innymi badał relacje między najemnymi kierownikami produkcji a samorządowymi organami spółdzielni, zwłaszcza efekty ekonomiczne spółdzielni z najemnym kierownictwem. Stwierdził, że korzystniejsze jest udzielenie specjalistce zewnętrznemu szerszych pełnomocnictw do bieżącego kierowania produkcją gospodarstwa zespołowego, aniżeli ograniczenie go do roli doradcy. Częste zmiany na stanowisku agronoma, czy kierownika niekorzystnie odbijały się na wynikach ekonomicznych spółdzielni.

Także w latach 80. i 90. Profesor Zygmunt Wojtaszek był organizatorem i kierownikiem zespołów badawczych zajmujących się rozwojem spółdzielczości rolniczej w Polsce. Analizował procesy powstawania spółdzielni, motywy wstępowania do nich członków, czy też rolę samorządu w zarządzaniu RSP. W tym okresie dokonał analizy zjawisk pozytywnych oraz negatywnych w gospodarce spółdzielczej, a także uwarunkowań rozwoju gospodarstw spółdzielczych. Wskazał też na niedoskonałości kryteriów oceny RSP, zwłaszcza pod kątem ich produktywności i dochodowości.

Profesor Zygmunt Wojtaszek zajmował się także doskonaleniem metod zarządzania i reorganizacji gospodarstw indywidualnych. Opracował uproszczoną metodę rachunku ekonomicznego oraz zaadaptował dla potrzeb organizacji gospodarstw indywidualnych metodę planowania programu. Jego propozycje z tego zakresu, w tym dotyczące ekonomiki technologii produkcji, znalazły wyraz w książce pt.: *Programowanie produkcji roślin oleistych*.

Profesor zajmował się również problematyką upowszechniania postępu w ekonomice i organizacji gospodarstw rolniczych. Analizował metody z tego zakresu stosowane w innych krajach, takich jak: Wielka Brytania, Holandia, czy Stany Zjednoczone. Dokonał przeglądu tych metod wykorzystywanych w Polsce w okresie międzywojennym. W konkluzji proponował rozwój w Polsce sieci gospodarstw przykładowych, jak również reaktywowanie konkursów z zakresu organizacji gospodarstw oraz szerszej prezentacji obiektów dobrze zorganizowanych i prowadzonych. Podkreślał także znaczenie dostosowywania organizacji gospodarstw do zmian w zakresie techniki i technologii. Badał znaczenie korzystania z usług mechanizacyjnych dla gospodarstw różnych grup obszarowych. Stwierdził, że najlepsze efekty produkcyjne i ekonomiczne z tego tytułu osiągały gospodarstwa o obszarze średnim, to jest w granicach od 7 do 15 ha. Zaoszczędzona dzięki usługom robocizna własna umożliwiała bowiem rozwój innych działalności. W gospodarstwach małych w wyniku korzystania z usług następowała ekstensyfikacja. Dla gospodarstw powyżej 15 ha jako korzystniejsze od usług Profesor uznał posiadanie ciągników i maszyn własnych.

W latach 70. Profesor Zygmunt Wojtaszek rozpoczął badania nad przebiegiem i skutecznością procesu przekształceń gospodarstw wielostronnych w wyspecjalizowane. Wykazał błędy oraz utrudnienia jakie występowały w specjalizacji gospodarstw i ich otoczeniu. Opracował uproszczony rachunek opłacalności produkcji w gospodarstwach wyspecjalizowanych. Podsumowanie tej problematyki znalazło m.in. wyraz w książce napisanej przez grono autorów pod kierunkiem Profesora pt.: *Kierunki specjalizacji gospodarstw indywidualnych*.

W latach 80. Profesor Zygmunt Wojtaszek prowadził badania dotyczące powiązań rolnictwa i infrastruktury technicznej oraz społecznej. Stwierdził, że infrastruktura wsi, kształtowana głównie przez pozarolnicze gałęzie gospodarki narodowej, najczęściej nie miała pozytywnego wpływu na pożądane kierunki rozwoju rolnictwa. Było to stwierdzenie nowatorskie, niezgodne z powszechnymi wówczas poglądami o bardzo korzystnym oddziaływaniu wyższego rozwoju infrastruktury na poziom gospodarki rolnej. Swoje obserwacje w tym względzie zawarł Profesor w artykule (wspólnym z J. Kupidurskim) pt.: *Gospodarka rolna w gminach i wsiach o różnym poziomie infrastruktury*.

Po roku 1987 Profesor Zygmunt Wojtaszek zajmował się problematyką gospodarstw rolniczych położonych w rejonach o przewadze gleb niskourodzajnych. Z tego zakresu opublikował kilka prac, jednak na szczególną uwagę zasługują dwie, a mianowicie: *Gospodarka rejonów rolniczych z przewagą gleb nisko urodzajnych – stan obecny i perspektywy* oraz *Granica opłacalności użytkowania rolniczego gruntów marginalnych*. Profesor wykazał korzyści i straty wynikające z wyłączenia gleb najsłabszych z użytkowania rolniczego. Dokonał analizy kosztów pozarolniczego ich wykorzystania, np. przez zalesienie, przeznaczenie na cele rekreacyjne, czy tworzenie parków krajobrazowych. W ostatniej z cytowanych prac stwierdził też, że nawet na gruntach marginalnych istnieją gospodarstwa, które uzyskują efektywność nakładów równą lub nawet wyższą od średniej krajowej. Ustalił, iż na około połowie gleb słabych nakłady są efektywnie wykorzystane pod względem ekonomicznym. Określił też szczególne znaczenie obszaru w gospodarstwach położonych

na ziemi gorszej jakości. Badania Profesora w zakresie rejonów z glebami nisko urodzajnymi były nowatorskie, dopiero w ostatniej dekadzie XX stulecia, w związku z perspektywą przystąpienia Polski do Unii Europejskiej, zagadnienia te w rozszerzonym zakresie, jako związane z obszarami o niekorzystnych rolniczo warunkach (ONW, po angielsku LFA) stały się przedmiotem badań wielu uczonych.

Dorobek badawczy i publikacyjny Profesora Zygmunta Wojtaszka jest bardzo rozległy i tematycznie dość zróżnicowany. Ogólnie jednak dotyczy zagadnień z szeroko rozumianej ekonomiki i organizacji gospodarstw rolniczych, ekonomiki i organizacji produkcji rolniczej. Profesor niezmiennie starał się wypełniać luki występujące w metodyce analizy i oceny organizacji gospodarstw oraz w stosowanej terminologii. Za wzór analiz ekonomicznych gospodarki rolnej uważał prace prof. Z. Grochowskiego z IERiGŻ w Warszawie.

Wykorzystując kontakty międzynarodowe, propagował także naukę polską. Swoim opracowaniem poświęconym historii rozwoju nauki ekonomiki rolnictwa w Polsce dał asumpt szwedzkiemu uczonemu Josefowi Nou do przestudiowania oryginalnych prac polskiego uczonego Profesora Juliusza Au, opublikowanych w języku niemieckim. W rezultacie J. Nou w swojej pracy pt.: *Studies in the Development of Agricultural Economics in Europe* (wydanej w Uppsali w 1967 roku) w nowym świetle przedstawił pozycję naukową Profesora J. Au i stwierdził, że jego badania stanowiły pionierski wkład do rozwoju nowego kierunku nauk ekonomiczno-rolniczych w skali europejskiej.

Nieoceniony jest wkład Profesora Zygmunta Wojtaszka w kształcenie młodych kadr naukowych oraz studentów. Wypromował 236 magistrów i 153 inżynierów oraz licencjatów. Podczas pracy w Mongolii przygotował komplet materiałów dydaktycznych z zakresu ekonomiki i organizacji przedsiębiorstw oraz rachunkowości, a także przygotował 19 mongolskich specjalistów do prowadzenia wykładów, seminariów i ćwiczeń na rocznych oraz dwuletnich kursach w Ośrodku Doksztalcania Kadr Rolniczych. Pod Jego kierunkiem prace doktorskie wykonało i obroniło siedem osób, a mianowicie: Stanisław Dawid, Andrzej Zadura, Janusz Heller, Bogdan Klepacki, Andrzej Zawadzki, Krzysztof Lachowski oraz Jerzy Kupidurski. Dwóch doktorantów Profesora uzyskało stopień doktora habilitowanego, z których jeden otrzymał tytuł profesora nauk ekonomicznych, a drugi – stanowisko profesora nadzwyczajnego. W Zakładzie Ekonomiki i Organizacji Produkcji Rolniczej, którym kierował przez 15 lat, 4 pracowników uzyskało tytuł naukowy profesora, 3 habilitowało się, a 10 doktoryzowało. Mimo dużego wzrostu liczby pracowników ze stopniami i tytułami naukowymi, w Zakładzie „tłoku” nie było. Następowal bowiem awans poziomy. Prof. W. Józwiak przeszedł do pracy w IERiGŻ, w którym został dyrektorem, dr S. Olszewska-Kuźniarska – do centralnej administracji państwowej, początkowo na stanowisko wicedyrektora departamentu MSzWiT, a później – doradcy kolejnych wiceprezesów Rady Ministrów, dr J. Pyrgies – do AWRSP, a po jej przekształceniu został wiceprezesem Agencji Nieruchomości Rolnych, wreszcie dr A. Zawadzki związał się z bankowością, w której zajął stanowisko wiceprezesa centrali BGŻ.

Profesor był recenzentem w 32 przewodach doktorskich, 12 habilitacyjnych oraz w 9 postępowaniach o nadanie tytułu profesora. Jego recenzje zawsze cechowała niezwykła rzetelność, swoisty krytycyzm, lecz nie krytykanctwo. Ich treść pomagała w zrozumieniu wielu problemów, zawłości naukowych i możliwych kierunków dalszych badań. Warto podkreślić, że Profesor dwukrotnie był Kierownikiem Stacjonarnych Studiów Doktoranckich prowadzonych na Wydziale Ekonomiczno-Rolniczym (obecnie Wydział Nauk Ekonomicznych) – 1978-1982, 1995-1999. Kilka osób spośród uczestników tych studiów już uzy-

skąło tytuły profesora nauk ekonomicznych (B. Borkowski, M. Podstawka, H. Runowski) lub stopień doktora habilitowanego (S. Bagiński) i odgrywają oni ważną rolę w polskiej ekonomice rolnictwa.

Profesor Zygmunt Wojtaszek przez dziesięciolecia kształtował polską ekonomikę rolnictwa i gospodarstw pełniąc ważne funkcje redaktorskie. Przez 10 lat (1968-1978) był redaktorem działowym *Zeszytów Naukowych SGGW*, zaś przez 30 lat (1969-1999) redaktorem naczelnym *Roczników Nauk Rolniczych Seria G – Ekonomia Rolnictwa*. W latach 1975-1994 był członkiem Kolegium Redakcyjnego Zagadnień Ekonomiki Rolnej. Wykonał wiele recenzji artykułów i referatów, często przekazując przemyślenia oraz „sprzedając” swoje rozwiązania innym, mniej doświadczonym autorom. W sposób nieformalny był i jest konsultantem dla wielu osób przygotowujących prace doktorskie, habilitacyjne, czy też realizujących inne badania. Do publikowanych prac wykonanych pod Jego kierunkiem i przy pomocy nie dopisywał swego nazwiska jako współautora. Natomiast takie prace promował cytując je we własnych publikacjach.

Aktywny udział w życiu naukowym oraz dokonane przemyślenia zaowocowały także kilkoma opracowaniami poświęconymi organizacji badań naukowych oraz ich wykorzystaniu w gospodarce. Wyprzedzająco podnosił zagadnienie wiedzy jako czynnika produkcji, a także kwestię – pytanie: czy potrzebna jest scentralizowana koordynacja badań naukowych. Miało to miejsce w latach 80. XX wieku, a obecnie jest bardzo aktualne. Wskazuje to na dobre wyczucie przez Profesora problemów przyszłości, podejmowanie ich w sposób wyprzedzający, a nie tylko sprawozdawczy. Można wręcz powiedzieć, że umiejętność ta jest jedną z podstawowych cech dobrego naukowca, zwłaszcza Uczzonego. Cechę tę Profesor Zygmunt Wojtaszek niewątpliwie posiada.

Prof. dr hab. Bogdan Klepacki

BARIERY WZROSTU I ROZWOJU INDYWIDUALNYCH GOSPODARSTW ROLNYCH W MAKROREGIONACH POLSKI¹

Tomasz Czekaj, Wojciech Józwiak

Zakład Ekonomiki Gospodarstw Rolnych, Instytut Ekonomiki, Rolnictwa i Gospodarki
Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy w Warszawie
Kierownik: prof. dr hab. Wojciech Józwiak

Słowa kluczowe: indywidualne gospodarstwo rolne, funkcja produkcji
Key words: individual farm, production function

S y n o p s i s. Celem artykułu jest identyfikacja barier wzrostu i rozwoju gospodarstw rolnych w czterech makroregionach Polski. Wykorzystano w nim wyniki analiz dochodowości materialnych czynników produkcji dokonanych za pomocą analizy funkcji produkcji gospodarstw indywidualnych prowadzących rachunkowość w systemie Polski FADN w 2006 r. Ustalono krańcowe dochodowości trzech czynników produkcji: pracy, ziemi i kapitału. Następnie odniesiono je do jednostkowych kosztów nakładów tych czynników ustalając opłacalność ich zwiększania w gospodarstwach (krańcowe rentowności nakładów poszczególnych czynników produkcji). Brak opłacalności uznano za główną barierę ograniczającą możliwość wzrostu i rozwoju gospodarstw rolnych. Stwierdzono m.in. zróżnicowanie (zarówno regionalne, jak i względem wielkości ekonomicznej gospodarstw) opłacalności zwiększania nakładów pracy i ziemi oraz brak zróżnicowania krańcowej rentowności nakładów kapitału.

WSTĘP

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej oraz liberalizacja wymiany handlowej wymuszają wzrost i rozwój gospodarstw rolnych, co sprzyja powiększeniu ich produktywności i efektywności jako warunków utrzymania i poprawy pozycji konkurencyjnej. Pod pojęciem wzrostu rozumiana jest zmiana skali produkcji, ponoszonych nakładów czynników produkcji gospodarstwa, rozwój natomiast oznacza tu zmianę struktury tych nakładów.

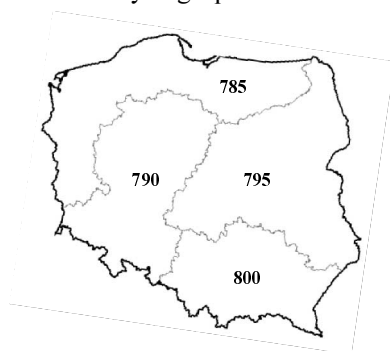
W opracowaniu uwagę zwrócono na endogeniczne i egzogeniczne bariery wzrostu i rozwoju gospodarstw rolnych w poszczególnych makroregionach kraju. Realizując cel sięgnięto do wyników analiz dochodowości materialnych czynników produkcji prowadzonych w IERiGZ-PIB od 2005 r. Użyta metoda pozwala ustalać krańcowe (marginalne) dochodowości² nakładów materialnych czynników produkcji – pracy, ziemi i kapitału, a na ich podstawie obliczana jest rentowność (opłacalność) zwiększania nakładów poszczególnych

¹ Artykuł przygotowano wykorzystując dane zgromadzone w trakcie pracy nad publikacją [Czekaj 2008] realizowaną w Programie Wieloletnim IERiGZ-PIB w temacie „Polskie gospodarstwa rolnicze w pierwszych latach członkostwa” w zadaniu „Sytuacja ekonomiczna i aktywność gospodarcza różnych grup polskich gospodarstw rolniczych”.

czynników produkcji. Nieopłacalność jest zdaniem autorów główną barierą ograniczającą możliwość wzrostu i rozwoju gospodarstw rolnych.

METODYKA

Analizę dochodowości nakładów materialnych czynników produkcji przeprowadzono na podstawie danych pochodzących z indywidualnych gospodarstw rolnych prowadzących rachunkowość rolną w systemie Polskiego FADN. Analizę przeprowadzono dla materiałów empirycznych dotyczących 2006 r. W celu identyfikacji zróżnicowania regionalnego krańcowych dochodowości oraz barier wzrostu i rozwoju gospodarstw rolnych, oszacowano cztery równania regresji, osobno dla każdej z grup gospodarstw funkcjonujących w jednym z czterech makroregionów FADN. Rysunek 1 przedstawia rozmieszczenie makroregionów Polskiego FADN. Wykorzystane dane z gospodarstw nie były ważone, zatem wyniki nie będą uogólniane na pole obserwacji Polskiego FADN – wnioski będą dotyczyć analizowanych gospodarstw.



Rysunek 1. Podział terytorium Polski na makroregiony wg Polskiego FADN

Źródło: opracowanie własne na podstawie http://europa.eu.int/comm/agriculture/rica/regioncodes_en.cfm?CodeCountry=POL.

Legenda:

- 785 – Pomorze i Mazury
- 790 – Wielkopolska i Śląsk
- 795 – Mazowsze i Podlasie
- 800 – Małopolska i Pogórze

W użytej metodzie analiza dochodowości krańcowych jest przeprowadzana za pomocą oszacowanych równań regresji, w których za zmienną objaśnianą przyjęto dochód brutto z czynników produkcji (oznaczany w równaniach symbolem Y^3). Zmienna ta obliczana jest jako suma dochodu z indywidualnego gospodarstwa rolnego (ustalonego według metodyki stosowanej w systemie Polskiego FADN), kosztów opłaty zewnętrznych czynników produkcji (wynagrodzenia pracy najemnej⁴, czynszu dzierżawnego oraz odsetek od kredytów i pożyczek) oraz wartości odpisów amortyzacyjnych. Tak wyspecyfikowana zmienna jest co do wartości zbliżona do innej kategorii wynikowej ustalonej w systemie Polski FADN - wartości dodanej brutto. Przyjęty do rozważań dochód z materialnych czynników produkcji

² W analizie wykorzystywana jest koncepcja funkcji produkcji, w której marginalne przyrosty nazywane są krańcowymi produktywnościami czynników produkcji. Zmienną efektu nie jest jednak ilość (czy wartość) produkcji, lecz dochód z materialnych czynników produkcji brutto. Przyjęto zatem te przyrosty nazywać dochodowościami.

³ Stosując nazwy zmiennych z Polskiego FADN dochód z materialnych czynników produkcji brutto można zapisać jako sumę: $Y = SE420 + SE360 + SE365$

⁴ Uwzględniono jedynie wydatki na opłatę pracy obcej ewidencjonowane w rachunkowości FADN, nie uwzględniono innych kosztów związanych z zatrudnieniem pracowników najemnych, takich jak koszt zakwaterowania czy wyżywienia ponoszony przez niektóre gospodarstwa rolne.

brutto różni się od wartości dodanej brutto kwotą dopłat i podatków związanych z inwestycjami. Klein [1965] uważa, że „dla agregatu przedsiębiorstw w gospodarce narodowej produkt mierzony jest zwykle jako wartość dodana, tj. jako wartość produkcji globalnej pomniejszonej o wartość produktów pośrednich zużytych w procesie produkcji”. Zatem przyjęcie przez autorów miary zbliżonej do wartości dodanej brutto (dokładnie dochodu z materialnych czynników produkcji brutto) jest dopuszczalne.

Zmienne objaśniające w szacowanych równaniach regresji to: nakłady pracy – oznaczane symbolem L – wyrażone w jednostkach AWU (ang. *Annual Work Unit*); powierzchnia użytków rolnych gospodarstwa (własnych i dzierżawionych) w hektarach (oznaczana symbolem A)⁵; średnia wartość zaangażowanego kapitału (zwierząt, upraw trwałych, urządzeń melioracyjnych, budynków, maszyn i urządzeń oraz kapitału obrotowego) wyrażona w tysiącach złotych (oznaczana symbolem K). Błąd losowy estymacji równań regresji oznaczono symbolem e . W estymacji równań regresji wykorzystano ważoną metodę najmniejszych kwadratów [Borkowski i in. 2006, Gruszczyński 2006, Kufel 2004]. Obliczeń dokonano za pomocą arkusza kalkulacyjnego MS Excel i pakietu ekonometrycznego GRETL⁶.

Założono, że gospodarstwa w poszczególnych makroregionach charakteryzują się tą samą technologią produkcji, którą można opisać potęgową postacią funkcji produkcji Cobb-Douglasa, która odzwierciedla zależność efektu procesu produkcyjnego od nakładów czynników produkcji [Gruszczyński, Podgórska 2006, Woś, Gruda 1996, Pawłowski 1966, Klein 1965]. Oszacowane funkcje, choć odnoszą się do mikroekonomicznych zależności pomiędzy nakładami a efektem, nie reprezentują funkcji produkcji poszczególnych gospodarstw, ale całych ich grup. Są to zatem zagregowane funkcje produkcji.

W analizie funkcji produkcji istotne jest zmierzenie zmiennej zależnej, jak i niezależnych w tych samych kategoriach, zasobu lub strumienia (przepływu). W przyjętej metodzie zmienna zależna – dochód z materialnych czynników produkcji brutto, jest wyrażony jako strumień. Bezdiskusyjne jest określenie nakładu pracy jako strumienia. Nakłady pracy wyrażono w rocznych jednostkach pracy (AWU). Wielkość AWU obliczana jest przecież jako suma godzin pracujących faktycznie w ciągu roku przez osoby zaangażowane w pracę w gospodarstwie (zarówno rolnika i jego rodzinę, jak i pracowników najemnych).

Czynnik ziemi wyrażony w hektarach użytków rolnych jest zdefiniowany jako zasób, podobnie czynnik kapitału wyrażony zmienną wartości średniorocznego kapitału pracującego (SE510). Odwołując się do cytowanej pracy Kleina [1965], który pisze, że „*aby zmienne zasobu były znaczącymi czynnikami nakładów, zakładamy implicite stałą stopę wykorzystania zdolności produkcyjnych*”. Ponieważ w tych rozważaniach składniki kapitału

⁵ We wszystkich analizach przyjęto za nakłady ziemi w gospodarstwach typu rolniczego „uprawy ogrodnicze” powierzchnię upraw ogrodniczych, natomiast w gospodarstwach typu rolniczego „uprawy trwałe” powierzchnię sadów, ponieważ z uprzednio przeprowadzonych analiz wynikało, że z uwagi na wymogi statystyczne te wielkości w sposób istotny wpływają na zmianę zmiennej zależnej. W pozostałych typach gospodarstw nakłady ziemi stanowią ogólną powierzchnię użytków rolnych.

⁶ GRETL – *Gnu Regression Econometrics Time-Series Library* jest programem autorstwa A. Cottrell z Wydziału Ekonomii Uniwersytetu Wake Forest w USA. GRETL należy do oprogramowania Open Source na licencji GNU (*General Public License*), zatem może być w sposób bezpłatny i nieograniczony pobierany, użytkowany i modyfikowany przez użytkownika. GRETL można pobrać między innymi ze stron internetowych: www.gretl.sourceforge.net i www.kufel.torun.pl. Zastosowanie programu w analizach ekonometrycznych w polskiej literaturze opisał Kufel [2004].

zostały zagregowane zakłada się, że stopa wykorzystania zdolności produkcyjnych jest stała. W przypadku składników majątku trwałego implikuje to przyjęcie założenia o stałej stopie zużycia majątku. Założenie takie jest uproszczeniem, jednakże, jeżeli weźmiemy pod uwagę fakt, że odpisy amortyzacyjne ewidencjonowane w rachunkowości rolnej mają charakter szacunkowy, to można uznać takie założenie za dopuszczalne. W przypadku czynnika ziemi, przy założeniu, że użytkowana ziemia jest utrzymywana w dobrej kulturze rolnej, nie powinno się mówić o jej zużyciu, jak w przypadku np. maszyn i urządzeń. Przyjęto więc założenie, że wykorzystanie zdolności produkcyjnych jest stałe zarówno w przypadku kapitału, jak i ziemi, przy czym jego stopień nie został sprecyzowany⁷. W dalszej części pracy Klein [1965] stwierdza, że „*dla gospodarki jako całości – jeżeli granice kraju są ustalone – ziemia stanowi stały czynnik produkcji*” i tym faktem tłumaczy pomijanie owej zmiennej w większości prac. W zastosowanej przez autorów metodzie analizy zdecydowano się uwzględnić czynnik ziemi w równaniu regresji z uwagi na specyfikę działalności rolniczej, nierozzerwalnie związanej z ziemią. Dodatkowo takie postępowanie – zdaniem autorów – czyni analizę bardziej interesującą, ponieważ możliwe jest ustalenie krańcowych dochodowości tego czynnika produkcji.

Istnieją jeszcze inne postaci analityczne funkcji, którymi można opisać regresję dochodu z czynników produkcji względem nakładów tychże czynników. Przyjęta postać potęgowa jest jednak kompromisem pomiędzy jakością dopasowania a możliwościami interpretacji.

Oszacowane modele regresji charakteryzowały się dobrym dopasowaniem do danych empirycznych, o czym świadczą wartości współczynników determinacji (R^2)⁸ na poziomie od około 0,63 do około 0,81, co oznacza, że za pomocą trzech zmiennych objaśniających użytych w modelowaniu wyjaśniono wariację dochodu w około 60-80% (w zależności od regionu), natomiast pozostałą, niewyjaśnioną zmienność należy przypisać zmiennym nieuwzględnionym w modelowaniu (np. wyrażających jakość zarządzania) oraz wydarzeniom losowym. Jednocześnie oszacowane modele charakteryzowały wysokie wartości standardowych błędów estymacji (na poziomie średniej wartości zmiennej zależnej). Nie jest to błędne, ponieważ modele nie mają funkcji prognostycznej, lecz są szacowane w celu ustalenia relacji ilościowych pomiędzy nakładami a efektem.

Oszacowane modele posłużyły do analizy merytorycznej, w której główny nacisk położono na analizę krańcowych dochodowości poszczególnych czynników produkcji dla grup gospodarstw według wielkości ekonomicznej przy użyciu równań regresji oszacowanych dla grup gospodarstw według regionów. Przyjęto, że nakłady takiego modelowego gospodarstwa równe są średnim wielkościom nakładów w danej grupie wielkości ekonomicznej.

⁷ Przyjęcie założenia, że stopa wykorzystania zdolności produkcyjnych jest stała i wynosi np. h oznacza, że w procesie produkcyjnym używana jest określona część (równa np. $h \cdot K$) czynnika produkcji (w tym przypadku kapitału). Dla oszacowań współczynników elastyczności funkcji regresji nie ma to znaczenia, gdyż pomnożenie wektora wartości i -tej zmiennej w równaniu regresji przez stałą (np. h) nie powoduje zmian wartości oszacowań parametrów funkcji (elastyczności) z wyjątkiem stałej w równaniu, której wartość nie podlega w prezentowanych rozważaniach interpretacji.

⁸ W wypadku szacowania funkcji potęgowej przez jej obustronne zlogarytmowanie i sprowadzenie w ten sposób do postaci liniowej należy pamiętać, że współczynnik determinacji podawany przez program komputerowy dotyczy modelu dla logarytmów. Stwierdzenie stopnia wyjaśnienia wariacji zmiennej zależnej zmiennością zmiennych niezależnych w modelu potęgowym

wymaga obliczenia współczynnika z definicji, np. ze wzoru: [Greene 2003]:
$$R^2 = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n \epsilon_i^2}{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}$$

Krańcowe (marginalne) przyrosty dochodu z czynników produkcji obliczono zgodnie z wzorami ogólnymi dla funkcji potęgowej [por. Krzysztofiak 1978, Borkowski i in. 2004]. Odnosząc dochodowości marginalne do przeciętnych jednostkowych kosztów opłaty zewnętrznych czynników produkcji ponoszonych przez analizowane gospodarstwa, dokonano rachunku rentowności ich nakładów. W celu ustalenia rentowności poszczególnych czynników produkcji nawiązano do tej proporcji i posłużono się w przeprowadzonych analizach następującą zależnością:

$$E_i = \frac{\Delta Y_i - jK_i}{jK_i}$$

gdzie:

- E_i – efektywność inwestycji w i -ty czynnik produkcji ($i = L, A$ lub K),
 ΔY_i – krańcowy przyrost dochodu ze zwiększenia i -tego czynnika produkcji,
 jK_i – jednostkowy koszt i -tego czynnika produkcji.

W przypadku nakładów pracy analizowano krańcową dochodowość 1 roboczogodziny (rbg) oraz koszt opłaty 1 rbg pracy obcej. W obliczeniach od krańcowego przyrostu dochodu z czynników produkcji odjęto jednostkowy koszt opłaty pracy najemnej i następnie obliczoną wielkość odniesiono do tego kosztu.

Analiza rentowności wydatków poniesionych na zwiększenie zasobów ziemi została przeprowadzona dla przypadku dzierżawy. W pierwszym wariancie za koszt jednostkowy dzierżawy przyjęto faktycznie ponoszone, przeciętne koszty dzierżawy użytków rolnych w analizowanych gospodarstwach. Uznano, że w celu ustalenia dochodowości nakładów zakupionej ziemi, należy przyrost dochodu z czynników produkcji skorygować o koszt dzierżawy dodatkowego 1 ha. Dochód z czynników produkcji zawiera bowiem tę opłatę i w przypadku zakupu ziemi, wartość marginalna dochodu byłaby sztucznie zawyżana o koszt opłaty czynszu dzierżawnego. Tę skorygowaną marginalną wartość dochodu z czynników produkcji podzielono przez koszt zakupu 1 ha ziemi.

W przypadku oceny rentowności nakładów kapitału zaangażowanego do produkcji (kapitału pracującego), najpierw ustalono przeciętne oprocentowanie kapitału obcego w gospodarstwach, odnosząc wykazywane w rachunkowości rolnej koszty spłaty kredytów i pożyczek do oszacowanej wartości obcego kapitału pracującego. Tę ostatnią wielkość obliczono przy założeniu, że struktura własności kapitału pracującego jest tożsama ze strukturą własności kapitału ogółem.

Podobną metodę szacowania równań regresji dochodowych (w których zmienną zależną jest kategoria dochodowa) zastosował Niezgodna [2009]. Jednakże inaczej zdefiniował on zmienną objaśniającą wpływ kapitału. Wyraził go mianowicie jako koszty produkcji (SE270)⁹, a za zmienną zależną (efekt) przyjął wartość dodaną netto. Zdaniem autorów w tym podejściu podwójnie uwzględniono wpływ nakładów czynników pracy i ziemi. Informacja ta została uwzględniona w zmiennych „nakłady pracy ludzkiej w rbh (SE011)”¹⁰ i „powierzchnia użytków rolnych w ha (SE025)”¹¹ oraz w postaci opłaty pracy najemnej i czynszów za dzierża-

⁹ Zmienna SE270 wg metodyki Polskiego FADN wyraża wartość kosztów ogółem, na którą składają się koszty bezpośrednie, ogólnogospodarcze, amortyzacja i koszt czynników wewnętrznych.

¹⁰ Zmienna SE011 wg metodyki Polskiego FADN określa całkowite nakłady pracy wyrażone w godzinach, wyraża zatem nakłady pracy własnej (nieopłaconej) oraz najemnej (opłaconej).

¹¹ Zmienna SE025 wg metodyki Polskiego FADN wyraża całkowitą powierzchnię użytków rolnych (własnych i dzierżawionych) gospodarstwa.

wioną ziemię, zawartych w kosztach czynników zewnętrznych (SE365), będących składową kosztów ogółem (SE270), którą to zmienną autor wyraził nakłady kapitału¹².

Jako uzupełnienie analizy dochodowości materialnych czynników produkcji w artykule podano stopę reprodukcji majątku trwałego¹³, której wartości świadczą o tym, czy w grupach gospodarstw wydzielonych według klas wielkości ekonomicznej występuje prosta, ujemna czy rozszerzona reprodukcja majątku.

RENTOWNOŚĆ MATERIALNYCH CZYNNIKÓW PRODUKCJI W MAKROREGIONACH

Równanie regresji dochodu z materialnych czynników brutto względem nakładów pracy, ziemi i kapitału dla gospodarstw regionu Pomorze i Mazury oszacowano na podstawie 1532 obserwacji. Analiza współczynników elastyczności – parametrów równania: $Y = 1,096 \cdot L^{0,291} \cdot A^{0,406} \cdot K^{0,462} \cdot \varepsilon$ ($R^2 = 0,81$), informuje, że w analizowanych gospodarstwach przyrost nakładu pracy o 1% powodował przeciętnie wzrost dochodu o 0,29%. Wzrost zaangażowania kapitału o 1% lub ziemi o 1%, skutkowało zwiększeniem dochodu odpowiednio o 0,41 i 0,46%. Na podstawie oszacowanego równania regresji oraz równań dochodowości krańcowych obliczono wskaźniki rentowności pracy dla przeciętnych gospodarstw w sześciu grupach wielkości ekonomicznej¹⁴, które dla gospodarstw regionu Pomorze i Mazury zamieszczono w tabeli 1.

Z ustaleń wskaźników rentowności wynika, że rentowność pracy jest ujemna w gospodarstwach poniżej 16 ESU. Oznacza to, że kierownik gospodarstwa zwiększając zatrudnienie w gospodarstwie, np. o 1 roboczogodzinę pracy najemnej otrzymywał przyrost dochodu mniejszy od kosztu opłaty tej pracy. Jedynie gospodarstwa przekraczające wielkość ekonomiczną 16 ESU cechowała dodatnia rentowność pracy, świadcząca o tym, że zwiększanie zatrudnienia było w tych gospodarstwach uzasadnione ekonomicznie, gdyż krańcowa dochodowość pracy przewyższała jednostkowe koszty pracy najemnej.

Rentowność nakładów ziemi była dodatnia we wszystkich analizowanych grupach wielkości ekonomicznej i wykazywała tendencję malejącą wraz ze wzrostem wielkości ekonomicznej. Jednakże w świetle posiadanych informacji dotyczących krańcowych produktywności oszacowanych z równań regresji oraz czynszów dzierżawnych należy stwierdzić,

¹² Ponadto, wspomniany autor dokonuje analizy modeli regresji oszacowanych powołując się na istotność statystyczną współczynników korelacji wielorakiej wskazującej na dobre dopasowanie modelu funkcji. Pytanie czy wartość współczynnika korelacji $R = 0,2759$ choć istotnie różna od zera, wskazuje na dobre dopasowanie funkcji regresji. Przypomnijmy, że powszechnie stosowaną (choć nie pozbawioną wad) miarą dopasowania w ocenie jakości regresji jest współczynnik determinacji R^2 . Współczynnik determinacji jest kwadratem współczynnika korelacji wielorakiej R . Zatem jakość dopasowania oszacowanych przez Niezgodę modeli, rozpatrywana pod względem wyjaśnionej zmienności zmiennej zależnej przyjętymi w analizie zmiennymi niezależnymi w przypadku 4 z 6 modeli jest niższa od 20%, dla modelu dla gospodarstw od 40 do 100 ESU wynosi ok. 27%, a dla gospodarstw powyżej 100 ESU ok. 55% i ten ostatni wynik można uznać za zadowalający. Warto nadmienić, że autor podaje najprawdopodobniej współczynniki korelacji nie dla szacowanych modeli (potęgowych, typu Cobb-Douglasa), ale dla liniowych ich transformacji, zatem podane przez niego współczynniki dotyczą nie zmiennych, lecz ich logarytmów.

¹³ Relacja inwestycji netto do wartości aktywów trwałych (bez ziemi) wyrażona w %.

¹⁴ Szczegółowe wyniki, prezentujące przeciętne i krańcowe dochodowości analizowanych czynników oraz ustalone stopy substytucji można odnaleźć w pracy Czekaja [2008]. W artykule zaprezentowano jedynie obliczone wskaźniki rentowności nakładów poszczególnych czynników.

Tabela 1. Rentowność materialnych czynników produkcji w gospodarstwach makroregionu Pomorze i Mazury w 2006 r.

Wyszczególnienie	Wielkości w grupie [ESU]						
	ogółem	2-4	4-8	8-16	16-40	40-100	≥100
Liczba gospodarstw	1532	76	238	454	549	186	29
Rentowność pracy [%]	15	-44	-34	-7	32	96	74
Rentowność ziemi [%]	791	1054	1095	1039	855	701	684
Rentowność kapitału [%]	9	9	8	9	9	10	13
Stopa reprodukcji środków trwałych [%] inwestycje netto/aktywa trwałe (bez ziemi)	5	-4	-4	1	5	9	7

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Polskiego FADN.

że w każdej z analizowanych grup rentowności te były bardzo wysokie. Należy przypomnieć, że prezentowane wyniki dotyczą dzierżawy. Tak wysokie (rzędu kilkuset procent) rentowności wynikają z bardzo niskich czynszów płaconych przez rolników za dzierżawioną ziemię (w analizowanych gospodarstwach było to przeciętnie ok. 96 zł za 1 ha użytków rolnych). Tak niski czynsz nie odzwierciedla faktycznej wartości ziemi, a może być spowodowany tym, że umowy dzierżawy mają charakter wieloletni i zostały zawarte przed zmianą sytuacji na rynku ziemi (przed objęciem rolników wsparciem dochodowym pod postacią płatności bezpośrednich). Trzeba zaznaczyć, że tak wysokie rentowności świadczą o braku równowagi na rynku ziemi (czynsze dzierżawne nie odzwierciedlają wartości ziemi). Ponadto, zdaniem autorów, stan ten tłumaczy bardzo niski obrót ziemią rolniczą. Wynika on z tego, że uzyskiwane dzięki dopłatom dodatkowe dochody skutecznie ograniczają skłonność do wdzierżawiania, a tym bardziej sprzedaży ziemi.

Przeciętna rentowność nakładu kapitału nie różniła się znacznie w analizowanych grupach wielkości ekonomicznej i mieściła się od około 8 do około 10%, z wyjątkiem gospodarstw największych ekonomicznie, w których przekraczała 13%.

Również analiza stopy reprodukcji majątku trwałego prowadzi do podobnych wniosków. Przeciętnie gospodarstwa położone w regionie Pomorze i Mazury charakteryzują się reprodukcją rozszerzoną. Jednakże, jeśli weźmie się pod uwagę zróżnicowanie gospodarstw według klas wielkości ekonomicznej, wówczas należy stwierdzić, że ujemną reprodukcją charakteryzują się gospodarstwa najmniejsze (do 8 ESU), natomiast rozszerzoną – duże ekonomicznie (16 ESU i więcej).

Zgodnie z powyższymi ustaleniami można stwierdzić, że negatywnie na możliwości wzrostu i rozwoju indywidualnych gospodarstw rolnych w regionie Pomorze i Mazury wpływały przede wszystkim: ujemna dochodowość pracy w gospodarstwach małych ekonomicznie oraz niska podaż ziemi.

Kolejnym analizowanym regionem był region Wielkopolska i Śląsk. Analizę przeprowadzono dla 3901 gospodarstw. Zależność dochodu od nakładów czynników produkcji opisano oszacowanym równaniem regresji: $Y = 0,96 \cdot L^{0,432} \cdot A^{0,263} \cdot K^{0,605} \cdot \varepsilon$ ($R^2 = 0,65$). Elastyczności tego równania informują, że wzrost nakładów pracy, ziemi lub kapitału o 1% powodował wzrost odpowiednio o 0,43 lub o 0,26%, lub o 0,61%. Zmniejszenie nakładów powodowało analogiczne zmniejszenie dochodu. Następnie obliczono krańcowe dochodowości nakładów trzech analizowanych czynników produkcji i porównując otrzymane wielkości z przeciętnymi kosztami najmu pracy, czynszu dzierżawnego i odsetek od kredytów, ustalono przeciętne rentowności nakładów.

Tabela 2. Rentowność materialnych czynników produkcji w gospodarstwach makroregionu Wielkopolska i Śląsk w 2006 r.

Wyszczególnienie	Wielkości w grupie [ESU]						
	ogółem	2-4	4-8	8-16	16-40	40-100	≥100
Liczba gospodarstw	3901	195	466	939	1641	572	88
Rentowność pracy [%]	69	-11	-2	33	92	163	177
Rentowność ziemi [%]	305	186	293	323	321	301	440
Rentowność kapitału [%]	11	8	10	13	11	11	17
Stopa reprodukcji środków trwałych [%] inwestycje netto/aktywa trwałe (bez ziemi)	5	-7	-4	0	5	5	

Źródło: jak w tab. 1.

W gospodarstwach położonych w regionie Wielkopolska i Śląsk zwiększanie nakładów pracy było zasadne w gospodarstwach powyżej 8 ESU, a na granicy opłacalności, jeżeli chodzi o powiększanie nakładów pracy, były gospodarstwa od 4 do 8 ESU.

Rentowność ziemi ustalona na podstawie oszacowanego równania regresji oraz danych o przeciętnych czynszach dzierżawnych była znacznie niższa niż w przypadku gospodarstw położonych w regionie Pomorze i Mazury. Wynikało to zarówno z niższej krańcowej dochodowości tego czynnika produkcji, ale również z dwukrotnie wyższego przeciętnego czynszu dzierżawnego płaconego przez gospodarstwa z regionu Wielkopolska i Śląsk – przeciętnie około 190 zł za ha. Krańcowe dochodowości tego czynnika produkcji w większości grup gospodarstw w tym regionie wynosiły natomiast od około 700 do około 800 zł (z wyjątkiem gospodarstw największych, w których wynosiła ona około 970 zł z ha). Jeżeli przyjmiemy, że przeciętna wysokość dopłat wynosiła około 500 zł, to oznacza, że w większości grup gospodarstw dzierżawa była opłacalna jedynie dzięki dopłatom.

Przeciętny poziom obliczonej rentowności kapitału, który wynosił około 11%, nawet w najmniejszych gospodarstwach, w których średnio osiągał około 8%, należy również uznać za wysoki. Pomimo ustalonej wysokiej krańcowej rentowności kapitału we wszystkich grupach klas wielkości ekonomicznej stwierdzono na podstawie analizy stopy reprodukcji środków trwałych, że rozszerzoną reprodukcją charakteryzowały się gospodarstwa duże ekonomicznie (powyżej 16 ESU), natomiast ujemną reprodukcją gospodarstwa pozostałych grup wielkości ekonomicznej.

Następną analizowaną grupą gospodarstw były gospodarstwa położone w regionie Mazowsze i Podlasie. Równanie regresji dochodu z materialnych czynników produkcji brutto względem nakładów pracy, ziemi i kapitału miało następującą postać: $Y = 0,655 \cdot L^{0,451} \cdot A^{0,233} \cdot K^{0,622} \cdot \varepsilon$ ($R^2 = 0,63$). Wynika z niego, że gospodarstwa powiększając nakłady pracy o 1% mogły liczyć przeciętnie na wzrost dochodu przeciętnie o 0,45%, zwiększenie powierzchni o 1% mogło przynieść wzrost dochodu o 0,23%, natomiast powiększenie kapitału o 1% skutkowało przeciętnie wzrostem dochodu o 0,62%.

Na podstawie tego równania regresji ustalono krańcowe dochodowości nakładów poszczególnych materialnych czynników produkcji. Następnie porównano je z przeciętnymi kosztami tych nakładów i w ten sposób ustalono wskaźniki rentowności pracy, ziemi i kapitału, które zaprezentowano w tabeli 3. Wynika z nich, że gospodarstwa najmniejsze ekonomicznie (o wielkości ekonomicznej do 8 ESU) cechowała ujemna krańcowa rentowność pracy, co świadczy o tym, że realizowały one zbyt wysokie nakłady pracy przy danej skali produkcji.

Wysoka, podobnie jak w gospodarstwach innych analizowanych regionów, była krańcowa rentowność ziemi, która wynosiła przeciętnie około 400%. Obliczone krańcowe do-

chodowości ziemi wielokrotnie przekraczały przeciętny koszt dzierżawny płacony przez analizowane gospodarstwa.

Krańcowa rentowność kapitału była zbliżona we wszystkich analizowanych grupach wielkości i wynosiła około 10%, co należy uznać za wysoki poziom rentowności. Podobnie jak w przypadku gospodarstw położonych w regionie Pomorze i Mazury, reprodukcja majątku trwałego była ujemna w gospodarstwach o wielkości do 8 ESU, natomiast gospodarstwa większe charakteryzowały się rozszerzoną reprodukcją. Na tej podstawie stwierdzono, że kierownicy gospodarstw powyżej 8 ESU wiążą swoją przyszłość z gospodarstwem rolnym, ponieważ w przeciwnym razie nie odtwarzaliby majątku. Jest to uzasadnione, ponieważ gospodarstwa większe niż 8 ESU charakteryzowała dodatnia krańcowa rentowność pracy oraz nakładów pozostałych czynników produkcji, co świadczy o tym, że mają one możliwości wzrostu i rozwoju.

Tabela 3. Rentowność materialnych czynników produkcji w gospodarstwach makroregionu Mazowsze i Podlasie w 2006 r.

Wyszczególnienie	Wielkości w grupie [ESU]						
	ogółem	2-4	4-8	8-16	16-40	40-100	≥100
Liczba gospodarstw	4888	509	1268	1684	1159	239	29
Rentowność pracy [%]	37	-24	-4	32	92	107	166
Rentowność ziemi [%]	405	508	484	487	405	346	998
Rentowność kapitału [%]	10	10	10	10	10	10	12
Stopa reprodukcji środków trwałych [%]							
inwestycje netto/aktywa trwałe (bez ziemi)	5	-5	0	3	8	10	14

Źródło: jak w tab. 1.

Ostatnią analizowaną grupą gospodarstw były gospodarstwa położone w regionie Małopolska i Pogórze. Oszacowano dla niej następujące równanie regresji: $Y = 0,475 \cdot L^{0,542} \cdot A^{0,132} \cdot K^{0,725} \cdot \varepsilon$ ($R^2 = 0,69$). Wynika z niego, że przeciętnie gospodarstwo położone w tym regionie powiększając nakłady pracy, ziemi lub kapitału o 1% mogło liczyć na wzrost dochodu odpowiednio o 0,54, 0,13 lub 0,73%. W gospodarstwach tych, w stosunku do gospodarstw z pozostałych regionów, obserwowana była najniższa elastyczność dochodu względem nakładów ziemi oraz kapitału.

Krańcowe rentowności obliczone dla gospodarstw położonych w regionie Małopolska i Pogórze zamieszczono w tabeli 4¹⁵. Wynika z nich, że ujemną rentownością nakładów pracy charakteryzowały się jedynie gospodarstwa najmniejsze (od 2 do 4 ESU). W pozostałych grupach gospodarstw zwiększanie nakładów pracy było uzasadnione ekonomicznie, ponieważ krańcowy przyrost dochodu uzyskany ze zwiększenia nakładów pracy był wyższy od kosztu opłaty pracy pracownika najemnego. W porównaniu do poprzednio omawianych grup gospodarstw w ujęciu regionalnym w regionie Małopolska i Pogórze stwierdzono niską krańcową rentowność ziemi (niższa była jedynie w gospodarstwach położonych w regionie Wielkopolska i Śląsk).

Krańcowa rentowność nakładów kapitału była zbliżona we wszystkich grupach wielkości ekonomicznej i wynosiła ok. 12%, nieznacznie wyższa była w największych analizowanych gospodarstwach (od 40 do 100 ESU). Mimo, że krańcowa rentowność nie była zróżnicowana pomiędzy klasami wielkości gospodarstw, to gospodarstwa małe ekonomicz-

¹⁵ Z uwagi na niską liczebność w klasie wielkości ekonomicznej 100 i więcej ESU wyniki dla tej grupy nie mogą być opublikowane.

nie charakteryzowała ujemna reprodukcja majątku trwałego (w przypadku gospodarstw położonych w regionie Małopolska i Pogórze były to gospodarstwa o wielkości ekonomicznej od 2 do 8 ESU). W pozostałych trzech grupach (tzn. w gospodarstwach o wielkości 8-16, 16-40 i 40-100 ESU) następowała rozszerzona reprodukcja majątku trwałego, co wynika z zawartych w tabeli 4 wartości stóp reprodukcji.

Tabela 4. Rentowność materialnych czynników produkcji w gospodarstwach makroregionu Małopolska i Pogórze w 2006 r.

Wyszczególnienie	Wielkości w grupie [ESU]						
	ogółem	2-4	4-8	8-16	16-40	40-100	≥100
Liczba gospodarstw	1429	281	445	397	234	65	7
Rentowność pracy [%]	50	-3	21	61	121	196	-
Rentowność ziemi [%]	323	348	366	263	316	518	-
Rentowność kapitału [%]	12	11	11	12	13	15	-
Stopa reprodukcji środków trwałych [%] inwestycje netto/aktywa trwałe (bez ziemi)	3	-5	-1	2	6	8	-

Źródło: jak w tab. 1.

WNIOSKI

Analiza dotyczy danych z jednego roku (2006), wnioski mają więc charakter wstępny. Aby je uogólnić, trzeba analizę powtórzyć i oprzeć na danych empirycznych z kilku (np. trzech) kolejnych lat. Na podstawie przeprowadzonej analizy stwierdzono, że poszczególne materialne czynniki produkcji ograniczają w różnym stopniu możliwości wzrostu i rozwoju gospodarstw rolnych różnej wielkości, które funkcjonują w poszczególnych makroregionach kraju.

Tylko większe gospodarstwa (o różnej wielkości ekonomicznej w zależności od regionu) mają dodatnią marginalną rentowność nakładów wszystkich materialnych czynników produkcji (pracy, ziemi i kapitału) i mogą powiększać bez przeszkód nakłady.

Jednym z rozważanych czynników ograniczających możliwość wzrostu i rozwoju gospodarstw rolnych jest praca. Stwierdzono, że granica ujemnej rentowności nakładów tego czynnika przebiega w różnych grupach wielkości ekonomicznej w makroregionach. W makroregionie Pomorze i Mazury ujemną krańcową rentowność nakładów pracy wykazywały gospodarstwa o wielkości ekonomicznej do 16 ESU. W regionach Wielkopolska i Śląsk oraz Mazowsze i Podlasie taką granicą była wielkość ekonomiczna 8 ESU. W makroregionie Małopolska i Pogórze ujemną krańcową rentowność pracy wykazywały jedynie gospodarstwa najmniejsze (2-4 ESU). Ujemną krańcową rentowność pracy można nazwać wewnętrzną barierą wzrostu i rozwoju gospodarstw rolnych.

Wykazano natomiast dużą krańcową rentowność nakładów kapitału we wszystkich makroregionach i we wszystkich grupach wielkości ekonomicznej gospodarstw. Wydawać by się mogło, że dostęp do obcego kapitału nie jest czynnikiem ograniczającym wzrost i rozwój gospodarstw. Jednak z tej korzystnej sytuacji skorzystały tylko gospodarstwa większe, mniejsze zaś (w makroregionach Pomorze i Mazury oraz Wielkopolska i Śląsk o wielkości do 16 ESU, w obu pozostałych do 8 ESU) – w stopniu niezapewniającym nawet reprodukcji prostej środków trwałych.

Niechęć drobnych producentów rolnych do inwestowania wynikała też zapewne z pobudek wewnętrznych. Posiadacze mniejszych gospodarstw, to w większości osoby starsze, które nie

mogły w pełni wykorzystać efektów płynących z inwestycji. Przyczyna opisywanego zjawiska mogła mieć poza tym charakter bardziej prozaiczny: osoby starsze nie potrafiły uzyskać kredytu, ani środków oferowanych w ramach rolniczego sektorowego programu operacyjnego (SPO).

Inną przyczyną mogło być też to, że gospodarstwa małe ekonomicznie nie były głównym źródłem dochodu dla rodziny, więc poświęcano im mało starań i środków. Z danych dotyczących dochodów rodzin rolniczych, które są zbierane przez Zakład Rachunkowości Rolnej [Goraj i in. 2007] wynika bowiem, że w gospodarstwach o wielkości ekonomicznej od 2 do 4 ESU dochód z gospodarstwa stanowi ok. 40%, a w gospodarstwach od 4 do 8 ESU – około 60% dochodu rodziny rolniczej (rolniczego gospodarstwa domowego). Dla porównania, w pozostałych grupach wielkości ekonomicznej udział dochodu z gospodarstwa rolnego w dochodach rolniczego gospodarstwa domowego wynosił od około 80 do około 95%.

Zwraca uwagę wyjątkowo duża krańcowa rentowność dzierżawy ziemi, co mogło być spowodowane przyjętą niewielką opłatą czynszu. Z sytuacji tej skorzystały gospodarstwa większe, o czym świadczy duży udział gruntów dzierżawionych w ogólnej powierzchni użytków rolnych. Duża część gruntów dzierżawionych pochodziła z zasobów Agencji Nieruchomości Rolnych. Gospodarstwa miały umowy wieloletnie, zawarte w okresach złej koniunktury dla rolnictwa, więc stawki czynszów były niewielkie. Jest natomiast prawdopodobne, że stawki te były w wielu przypadkach dużo większe, bowiem skądinąd wiadomo, że niejednokrotnie (wbrew przepisom prawa) właściciel ziemi, nie zaś użytkownik, pobierał dopłatę bezpośrednią i dopłaty uzupełniające. W istocie więc czynsz dzierżawny wynosił nie 100-200 zł za 1 ha, a ok. 500 zł więcej. Faktyczna rentowność dzierżawy ziemi była zatem znacznie mniejsza, niż to wykazano w tym opracowaniu. Rolnicy wiedzą, że pobieranie dopłat przez właściciela ziemi jest bezprawne, więc indagowani podawali jedynie wysokość czynszu. Być może też praktyka ta była zróżnicowana regionalnie.

Wysokie koszty dzierżawy i związana z tym mała jej rentowność są prawdopodobną przyczyną mniejszego udziału gruntów dzierżawionych w gospodarstwach drobniejszych, gdzie umowy mają często charakter nieformalny. Kontynuowanie prezentowanej analizy wymagałoby zatem zróżnicowania opłaty czynszu za dzierżawę ziemi, w zależności od tego, czy dopłaty pobiera właściciel czy użytkownik dzierżawionych gruntów. W związku z tym niezrozumiała była niewielka średnia cena ziemi – 9290 zł za 1 ha (wg danych GUS). Przy założeniu, że przeciętny przyrost dochodu uzyskany ze zwiększenia nakładów ziemi o 1 ha użytków rolnych w analizowanych gospodarstwach wynosił około 800 zł, to cena ta nie była barierą wzrostu gospodarstw, ponieważ zakup powinien zwrócić się po około 12 latach¹⁶. Nie można więc stwierdzić, że jest to okres nadmiernie długi w porównaniu z cyklem życia gospodarstwa rolnego.

Bariery związane z ziemią, jako czynnikiem wzrostu i rozwoju gospodarstw mają zatem charakter zewnętrzny, a ściślej instytucjonalny. Chodzi przede wszystkim o stopień formalizacji umów dzierżawnych i okres, na jaki są zawierane.

Na podstawie przedstawionych wyników analiz dotyczących krańcowych rentowności materialnych czynników produkcji powstaje pytanie: czy gospodarstwa mniejsze substytuowały pracę rolników i ich rodzin nakładami ziemi i kapitału. Małe gospodarstwa substytuowały po prostu oba te czynniki nakładami pracy własnej, nie licząc się z jej rentownością, bowiem dysponowały nadmiernymi zasobami pracy własnej. Z tego też powodu nie zatrudniały pracowników najemnych, bo przynosiło to stratę. Większe gospodarstwa nato-

¹⁶ Dodatkowo należy zastrzec, że wniosek ten jest słuszny przy założeniu niezmienności polityki (istnienia płatności bezpośrednich w obecnej formie) oraz porównywalnych warunkach agro-klimatycznych i koniunkturze w rolnictwie.

miast wykorzystywały w pełni własne zasoby pracy, a dodatkowo rentowność nakładów tego czynnika produkcji pozwalała im na zatrudnianie sezonowych pracowników najemnych. Dodatnia rentowność wynikała z tego, że dodatkowy nakład pracy najemnej powodował przyrost dochodu gospodarstwa, a opłata pracy własnej była większa od opłaty pracy świadczonej przez pracowników najemnych.

Nasuwa się ponadto wnioszek natury metodycznej. W następnych analizach należy rozważyć modyfikację zestawu zmiennych objaśniających i zmiennej objaśnianej. Można tego dokonać na dwa sposoby. Po pierwsze, ograniczając nakłady kapitału do nakładów kapitału trwałego, by zastosować wartość dodaną jako zmienną zależną. Można też zmienną zależną wyrazić jako całkowitą wartość produkcji gospodarstwa rolnego.

LITERATURA

- Borkowski B., Dudek H., Szczęsny W. 2006: Ekonometria – wybrane zagadnienia. PWN, Warszawa.
 Czekaj T. 2008: Dochodowość materialnych czynników produkcji w gospodarstwach indywidualnych w 2006 roku. Raport nr 108, PW IERiGŻ-PIB, Warszawa.
 Goraj L., Plonka R., Zmarzłowski K. 2007: Poziom i struktura dochodów rodzin z gospodarstw rolnych prowadzących rachunkowość w 2006 roku. Zakład Rachunkowości Rolnej IERiGŻ-PIB, Warszawa.
 Greene W.H. 2003: *Econometric Analysis* (5th ed.). Prentice Hall, New Jersey.
 Gruszczyński M., Podgórska M. (red.). 2006: *Ekonometria*. SGH, Warszawa.
http://europa.eu.int/comm/agriculture/rca/regioncodes_en.cfm?CodeCountry=POL
 Klein L.R. 1965: *Wstęp do ekonometrii*. PWE, Warszawa.
 Krzysztofiak M. (red.) 1978: *Ekonometria*. PWE, Warszawa.
 Kufel T. 2004: *Ekonometria. Rozwiązywanie problemów z wykorzystaniem programu GRETL*. PWN, Warszawa.
 Niezgoda D. 2009: Zróżnicowanie dochodu gospodarstw rolnych. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 1.
 Pawłowski Z. 1966: *Ekonometria*. PWN, Warszawa.
 Woś A., Gruda M. 1996: Prognoza produkcji rolnej do roku 2020, IERiGŻ, Warszawa, s. 17-18.

Tomasz Czekaj, Wojciech Józwiak

BARRIERS OF FARMS' GROWTH AND DEVELOPMENT IN POLISH MACROREGIONS

Summary

The aim of the paper is to evaluate farms' growth and development barriers in four of the FADN regions of Poland. Results from analyses of profitability of material factors of production accomplished by production function analysis of individual farms conducting their accounting within the Polish FADN in the year 2006. Marginal incomes of three factors of production: labor, land and capital have been assessed. Then these marginal incomes were compare with unit costs of inputs of these factors setting their profitabilities of increasing each input (marginal profitabilities of each factors of production).

Lack of profitabilities were assumed to be main barriers preventing possibilities of growth and development of farms. It was found out inter alia, that there was diversity (both regional and in terms of economic size of farms) of profitability of increasing labor and land inputs and absence of marginal profitability of capital input.

Adres do korespondencji
 prof. dr hab. Wojciech Józwiak, mgr Tomasz Czekaj
 Zakład Ekonomiki Gospodarstw Rolnych, IERiGŻ – PIB w Warszawie
 ul. Świętokrzyska 20
 00-002 Warszawa
 e-mail: jozwiak@iergz.waw.pl,
 czekaj@iergz.waw.pl

STATYSTYCZNA ANALIZA SUBIEKTYWNEJ OCENY DOCHODÓW GOSPODARSTW DOMOWYCH ROLNIKÓW

Hanna Dudek

Katedra Ekonometrii i Statystyki Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

Kierownik: dr hab. Zbigniew Binderman, prof. SGGW

Słowa kluczowe: dochód, gospodarstwa domowe rolników, skale ekwiwalentności, uporządkowane modele logitowe i probitowe

Key words: income, farmers' households, equivalence scales, ordered logit and probit models

S y n o p s i s. W opracowaniu podjęto temat określenia skal ekwiwalentności dla gospodarstw domowych rolników. Skale te są parametrami obliczanymi w celu ustalenia wpływu na koszty utrzymania składu demograficznego gospodarstwa. Przedstawiono wyniki oszacowań skal ekwiwalentności określonych na podstawie subiektywnej oceny dochodów gospodarstw. Ponadto, określono determinanty subiektywnej oceny dochodów gospodarstw domowych rolników.

WSTĘP

W badaniach dotyczących dobrobytu gospodarstw domowych coraz częściej uwzględnia się subiektywne odczucia na temat osiąganego poziomu życia. O jakości życia stanowi bowiem nie tylko byt materialny, ale i sposób postrzegania własnej sytuacji. W pracy dokonano statystycznej analizy subiektywnej percepcji jednego z jej aspektów, jakim są dochody.

Przy porównywaniu poziomu życia rzadko wykorzystuje się dochody przypadające na gospodarstwo. Dochody te bowiem mają zupełnie inną wartość realną dla gospodarstw jedno i wieloosobowych. Często więc w celach porównawczych rozważa się dochody przypadające na jedną osobę. Takie podejście także budzi zastrzeżenia z uwagi na fakt nieproporcjonalnego rozkładania się wielu wydatków na poszczególnych członków gospodarstwa. Dotyczy to głównie kosztów związanych z utrzymaniem mieszkania czy samochodu. Wydatki te są w pewnej części niezależne od liczby osób w gospodarstwie. Ze względu zatem na różne stałe pozycje kosztów utrzymania, poziom niezbędnych wydatków przypadających na jedną osobę w gospodarstwach wieloosobowych jest niższy niż w gospodarstwach jednoosobowych. Dlatego też w analizach porównawczych dochodów stosuje się skale ekwiwalentności. Skale te są parametrami obliczanymi w celu ustalenia wpływu na koszty utrzymania składu demograficznego gospodarstwa domowego [Szulc 2007]. Należy podkreślić, że wybór skali ekwiwalentności ma wpływ na wielkość wskaźników ubóstwa oraz mierników nierówności dochodowych.

W standardowych analizach Główny Urząd Statystyczny stosuje tak zwaną oryginalną skalę OECD¹, w której wagę 1 przypisuje się pierwszej osobie dorosłej w gospodarstwie domowym, wagę 0,7 każdej następnej osobie dorosłej oraz wagę 0,5 każdemu dziecku (tj. osobie do 14. roku życia). Na przykład, gospodarstwu małżeństwa z trojgiem małych dzieci odpowiada 3,2 (1+0,7+3 · 0,5) jednostek ekwiwalentnych. Dochody danego gospodarstwa domowego podzielone przez liczbę jednostek ekwiwalentnych nazywa się dochodami ekwiwalentnymi. Dochody te służą do porównywania zamożności gospodarstw domowych.

Skale OECD nie uwzględniają w wystarczającym stopniu kwestii ekonomii skali. Zwiększenie potrzeb będących wynikiem dodatkowej osoby często nie zależy od wielkości gospodarstwa domowego. Na przykład, jeśli do gospodarstwa domowego osoby samotnej dołącza osoba dorosła, wówczas wg oryginalnej skali OECD, potrzeby gospodarstwa wzrastają o 70%. Powiększenie takiego dwuosobowego gospodarstwa o kolejną osobę dorosłą znów spowoduje ponownie zwiększenie potrzeb o 70% w stosunku do gospodarstwa domowego osoby samotnej, itd. Do skal, które uwzględniają efekt skali gospodarstw domowych zaliczyć można skalę zaproponowaną przez grupę naukowców skupionych wokół projektów LIS (ang. *Luxembourg Income Study*) określonej jako:

$$S_{LIS} = \sqrt{n} \quad (1)$$

gdzie:

n – liczba osób w gospodarstwie domowym.

Rozważając ponownie przykład gospodarstwa domowego osoby samotnej, do którego dołącza osoba dorosła, wnioskuje się, że potrzeby gospodarstwa wzrastają o 41%. Po kolejnym powiększeniu dwuosobowego gospodarstwa o osobę dorosłą, potrzeby wzrastają jedynie o 32% w stosunku do gospodarstwa domowego osoby samotnej, itd. W przypadku skali LIS zatem bezwzględny wzrost potrzeb maleje wraz z powiększaniem się gospodarstwa domowego.

Przytoczone skale OECD oraz skale LIS są przykładami tzw. skal normatywnych, ustalanych przez ekspertów na podstawie ekonomicznej analizy dotyczącej norm spożycia oraz intuicyjnych przekonań analityków proponujących dany typ skali. Podstawową ich wadą jest arbitralność, natomiast niewątpliwą zaletę stanowi prosty sposób ich wyznaczania. Innym typem skal są tzw. skale empiryczne, do określania których wykorzystuje się informacje na temat zachowań konsumpcyjnych gospodarstw domowych, ich deklaracji dochodowych lub subiektywnej oceny zamożności. W pracy podjęto próbę oszacowania takich skal metodami statystycznymi. Wykorzystano przy tym dane dotyczące subiektywnej oceny dochodów. Metoda ta nie była dotychczas stosowana w odniesieniu do gospodarstw domowych rolników w Polsce.

Zagadnieniem ściśle związanym z oszacowaniem skal ekwiwalentności jest wyznaczenie czynników determinujących subiektywną ocenę zamożności. Znajomość tych czynników umożliwi analizę postrzegania własnej sytuacji dochodowej w zależności od różnorodnych cech gospodarstw domowych.

Reasumując, celem pracy jest wyznaczenie skal ekwiwalentności oraz określenie determinant subiektywnej oceny dochodów gospodarstw domowych rolników.

¹ Oprócz oryginalnej skali OECD wykorzystuje się tzw. zmodyfikowaną skalę, gdzie drugiej i każdej następnej osobie dorosłej w gospodarstwie domowym przypisuje się wagę 0,5, a dzieciom – 0,3.

DANE EMPIRYCZNE

W pracy wykorzystano dane pochodzące z badań budżetów gospodarstw domowych w 2006 roku, przeprowadzonych przez Główny Urząd Statystyczny metodą rotacji całkowitej miesięcznej, o cyklu kwartalnym. Określenie „rotacja miesięczna” oznacza, że w każdym miesiącu w badaniu uczestniczyły inne gospodarstwa domowe. W tzw. miesiącu badania gospodarstwo notowało swoje przychody i rozchody w specjalnych zeszytach, zwanych książeczkami budżetowymi. „Rotacja całkowita” oznacza, że wymianie podlegały wszystkie gospodarstwa domowe uczestniczące w badaniu w danym okresie. Pojęcie „cyklu kwartalnego” odnosi się do faktu przeprowadzania dodatkowego wywiadu² z gospodarstwami domowymi badanymi w poszczególnych miesiącach kwartału kalendarzowego na koniec kwartału [Metodyka ... 1999].

W 2006 r. badaniami objęto 37 508 gospodarstw domowych, w tym 2276 gospodarstw domowych rolników, tzn. gospodarstw, w których wyłącznym lub głównym źródłem utrzymania był dochód z użytkowanego gospodarstwa indywidualnego w rolnictwie³. Dodatkowym źródłem utrzymania tych gospodarstw mogła być emerytura, renta lub inne źródło niezarobkowe, praca najemna, praca na własny rachunek, bądź wykonywanie wolnego zawodu. Oznacza to, że dochód uzyskiwany ze źródeł dodatkowych był niższy od dochodów uzyskiwanych z gospodarstwa indywidualnego w rolnictwie.

W kwestionariuszach stosowanych w badaniach budżetów gospodarstw domowych uwzględniono m.in. pytanie dotyczące subiektywnego postrzegania swojej sytuacji dochodowej następującej treści: „Czy z aktualnym dochodem Pana(i) gospodarstwo domowe wiąże koniec z końcem: 1 – z wielką trudnością, 2 – z trudnością, 3 – z pewną trudnością, 4 – raczej łatwo, 5 – łatwo, 6 – bardzo łatwo”. Osoba zwana „głową gospodarstwa domowego” dokonywała wyboru jednej z powyższych sześciu możliwości.

W tabeli 1 przedstawiono podstawowe informacje dotyczące oceny własnych dochodów przez gospodarstwa domowe w 2006 r. Sytuację gospodarstw domowych rolników porównano z sytuacją w zbiorowości ogółu badanych 37 508 gospodarstw. Z aktualnym dochodem z wielką trudnością koniec z końcem wiązało 8,7% gospodarstw domowych rolników oraz 14,1% gospodarstw ogółem. Relatywnie lepsza sytuacja analizowanych gospodarstw w stosunku do ogółu odnosiła się także do oceny określanej jako trudna. Niemal połowa gospodarstw domowych rolników oraz nieco ponad 40% ogółu gospodarstw deklarowało, że z pewną trudnością wiązało koniec z końcem. Jako dobrą swoją sytuację dochodową oceniło 20% gospodarstw rolni-

Tabela 1. Odsetek gospodarstw domowych z różnym poziomem subiektywnych ocen własnych dochodów

Z aktualnym dochodem gospodarstwo wiązało koniec z końcem	Kategoria	Odsetek gospodarstw domowych rolników [%]	Odsetek gospodarstw domowych ogółem [%]
Z wielką trudnością	j=1	8,7	14,1
Z trudnością	j=2	18,2	20,4
Z pewną trudnością	j=3	49,1	41,1
Raczej łatwo	j=4	20,0	29,1
Łatwo	j=5	3,3	4,3
Bardzo łatwo	j=6	0,7	1,0

Źródło: obliczenia własne.

² Wywiad ten dotyczył m.in. wyposażenia gospodarstwa w przedmioty trwałego użytkowania oraz tzw. wydatków rzadkich występujących w danym kwartale (także poza okresem zapisów w książeczkach budżetowych).

³ Budżety gospodarstw domowych w 2006 roku, GUS, Warszawa 2007.

ków oraz niemal 30% gospodarstw ogółem. Bardzo łatwo lub łatwo wiązało koniec z końcem jedynie 4% gospodarstw domowych rolników oraz 5,3% gospodarstw ogółem.

METODYKA

W celu analizy subiektywnej oceny dochodów gospodarstw domowych w pracy zastosowano skalę potęgową postaci:

$$S = n^e \quad (2)$$

gdzie: $e \in [0; 1]$.

Prosta konstrukcja skal potęgowych sprawia bowiem, że skale te można wykorzystać do przybliżania innych typów skal [Buhmann i in. 1988, Kot 2000]. Parametr e nazywany jest elastycznością ekwiwalentności [Buhmann i in. 1988] lub elastycznością skali ekwiwalentności ze względu na liczbę osób w gospodarstwie [Kot 2002]. Dzielać dochód gospodarstwa przez wartość skali w przypadku $e = 0$ otrzymuje się dochód gospodarstwa domowego, a w przypadku $e = 1$ – dochód na osobę. Zasadniczym problemem w przypadku tych skal jest dobór parametru e . Może on być wybrany *ad hoc*, np. w skali LIS przyjęto $e = 0,5$ argumentując ten wybór kompromisem między skrajnymi wartościami 0 i 1 [Johnson, Smeeding, Torrey 2005]. W pracy podjęto próbę oszacowania parametru elastyczności ekwiwalentności metodami ekonometrycznymi.

Zakładając, że satysfakcja z osiąganego dochodu jest ciągłą zmienną ukrytą, można rozważyć model postaci [Schwarze 2003]:

$$u^* = \alpha_0 + \alpha_1 \ln y + \alpha_n \ln n + \sum_{k=1}^K \gamma_k s_k \quad (3)$$

gdzie:

u^* – satysfakcja z osiąganego dochodu⁴,

y – miesięczne dochody lub całkowite wydatki gospodarstwa domowego⁵,

n – liczba osób w gospodarstwie domowym,

s_k – k -ta zmienna kontrolna⁶, $k = 1, \dots, K$; odnosząca się np. do cech socjodemograficznych (takich jak płeć, poziom wykształcenia, wiek, status cywilny), do miejsca zamieszkania, itp.

$\alpha_0, \alpha_1, \alpha_n, \gamma_1, \gamma_2, \dots, \gamma_K$ – parametry.

Ponieważ

$$\alpha_1 \ln y + \alpha_n \ln n = \ln \frac{y^{\alpha_1}}{n^{-\alpha_n}} = \alpha_1 \ln \frac{y}{n^{-\alpha_n / \alpha_1}} \quad (4)$$

⁴ Zmienna u^* jest zmienną nieobserwowalną. Można zaobserwować jedynie poziom satysfakcji u mierzony na skali porządkowej od 1 do 6.

⁵ W cytowanej pracy Schwarze'a zmienna y odnosi się do dochodów gospodarstwa domowego. Podejście to nie było możliwe do zastosowania w prezentowanym tu opracowaniu, bowiem w analizowanej próbie, z uwagi na sezonowość produkcji rolniczej, część gospodarstw domowych rolników w badanych miesiącach osiągała ujemne dochody rozporządzalne. Dlatego też w analizie tej zamiast miesięcznych dochodów rozważono miesięczne wydatki gospodarstwa domowego na towary i usługi konsumpcyjne.

⁶ W badaniach socjologicznych przez zmienne kontrolne rozumie się dodatkowe pośredniczące zmienne, które objaśniają kształtowanie się analizowanego zjawiska.

to elastyczność ekwiwalentności e może być wyznaczona na podstawie parametrów modelu (3) w następujący sposób:

$$e = \frac{\alpha_n}{\alpha_1} \quad (5)$$

Poniżej przedstawiono metodę estymacji parametrów modelu (3). Do estymacji parametrów modelu wykorzystano metody wielomianowych modeli kategorii uporządkowanych [Gruszczyński 2002]. Ogólna postać tych modeli jest następująca:

$$u_i^* = \mathbf{x}_i \boldsymbol{\beta} + e_i \quad (6)$$

gdzie:

u_i^* – zmienna ukryta odnosząca się do satysfakcji z dochodu i -tego gospodarstwa,

$\boldsymbol{\beta}$ – wektor kolumnowy parametrów,

\mathbf{x}_i – wektor wierszowy wartości zmiennych objaśniających dla i -tego gospodarstwa⁷,

ε_i – składnik losowy.

W powyższym podejściu ciągła zmienna ukryta u^* jest dyskretyzowana przez zbiór wartości progowych $\delta_0, \delta_1, \dots, \delta_m$, co prowadzi do zmiennej skategoryzowanej u określonej jako: $u_i = j^*$, jeśli $\delta_j < u_i^* \leq \delta_{j+1}$, przy czym: $-\infty = \delta_0 < \delta_1 < \dots < \delta_m < \delta_{m+1} = \infty$. Prawdopodobieństwa $P(u_i = j | \mathbf{x}_i)$ w uporządkowanym modelu można określić jako: $P(u_i = j | \mathbf{x}_i) = F(\delta_j - \mathbf{x}_i \boldsymbol{\beta}) - F(\delta_{j-1} - \mathbf{x}_i \boldsymbol{\beta})$, dla $j = 1, 2, \dots, m$, gdzie F jest dystrybuantą składnika losowego ε .

W zastosowaniach zwykle wykorzystuje się następujące modele [Agresti 2001, Borooah 2001]:

– uporządkowany model logitowy, w którym $F(z) = \Lambda(z) = \frac{1}{1 + \exp(-z)}$ (7)

– uporządkowany model probitowy, w którym $F(z) = \Phi(z) = \int_{-\infty}^z \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \exp\left(-\frac{t^2}{2}\right) dt$ (8)

gdzie: $z_i = \mathbf{x}_i \boldsymbol{\beta}$

Efekt marginalny związany ze zmianą danej zmiennej x_l zależy od poziomu wszystkich zmiennych objaśniających:

– $\frac{\partial P(y_i = 1 | \mathbf{x})}{\partial x_l} = -\beta_l f(\delta_1 - \mathbf{x}_i \boldsymbol{\beta})$ (9)

– $\frac{\partial P(y_i = j | \mathbf{x})}{\partial x_l} = \beta_l (f(\delta_j - \mathbf{x}_i \boldsymbol{\beta}) - f(\delta_{j-1} - \mathbf{x}_i \boldsymbol{\beta}))$ dla $1 < j < m$ (10)

– $\frac{\partial P(y_i = m | \mathbf{x})}{\partial x_l} = \beta_l f(\delta_m - \mathbf{x}_i \boldsymbol{\beta})$ (11)

gdzie:

f – gęstość rozkładu logistycznego lub standardowego rozkładu normalnego,

β_l – l -ta współrzędna wektora $\boldsymbol{\beta}$, $l = 1, 2, \dots, L$, L – liczba zmiennych objaśniających.

Ponieważ wartości funkcji gęstości rozkładów logistycznego i normalnego są zawsze dodatnie, to wraz ze zwiększeniem wartości zmiennej x_l :

⁷ Wektor zmiennych objaśniających \mathbf{x} obejmuje zmienne y , n oraz s_1, s_2, \dots, s_k .

⁸ W tej pracy $j = 1, 2, 3, 4, 5, 6$ odpowiada kategoriom określonym w tabeli 1.

⁹ Więcej informacji na temat własności wielomianowych modeli kategorii uporządkowanych można znaleźć m.in. w pracy [Dudek 2007].

- prawdopodobieństwo $P(y_i = 1|\mathbf{x})$ zmniejsza się, jeśli parametr β_j jest dodatni oraz zwiększa się, gdy parametr β_j jest ujemny, *ceteris paribus*,
- na podstawie znaku parametru β_j nie można określić kierunku zmian prawdopodobieństwa $P(y_i = j|\mathbf{x})$, dla $1 < j < m$, *ceteris paribus*,
- prawdopodobieństwo $P(y_i = m|\mathbf{x})$ zwiększa się, jeśli parametr β_j jest dodatni oraz zmniejsza się, gdy parametr β_j jest ujemny, *ceteris paribus*.

Do estymacji parametrów modelu wykorzystuje się metodę największej wiarygodności. W celu właściwego doboru zmiennych objaśniających do rozważanego w pracy modelu, na wstępie rozważono cechy wymieniane w literaturze jako determinanty ubóstwa, tj. atrybuty głowy gospodarstwa domowego (np. wiek, płeć czy wykształcenie osoby deklarującej się jako głowa gospodarstwa) oraz atrybuty odnoszące się do całego gospodarstwa domowego (m.in. liczba dzieci, miejsce zamieszkania) [Panek 1991]. Z pewnością należałoby tu także uwzględnić cechy gospodarstwa dotyczące charakteru produkcji rolniczej, jednakże w danych pochodzących z badania budżetów domowych GUS, poza powierzchnią ogólną gospodarstwa, powierzchnią użytków rolnych oraz dochodem rolniczym, brakuje tego typu informacji.

W kolejnym etapie wzięto pod uwagę kryteria statystyczne. Do porównania modeli z różnym zestawem zmiennych objaśniających w modelach, których parametry można oszacować metodą największej wiarygodności, zastosowano kryteria informacyjne Akaike'a i Schwarza [Agresti 2001]:

$$\text{– Akaike'a}^{10}: AIC = \frac{-2 \ln L}{N} + \frac{2p}{N} \quad (12)$$

$$\text{– Schwarza}^{11}: BIC = \frac{-2 \ln L}{N} + \frac{p \cdot \ln N}{N} \quad (13)$$

gdzie:

p – liczba parametrów do oszacowania,

N – liczebność próby.

Zaletą wykorzystania kryteriów Akaike'a i Schwarza jest możliwość porównania modeli niezagnieżdżonych [Long, Freese 2001]. Wybór dokonywany jest na podstawie porównania logarytmu wiarygodności poszczególnych modeli, skorygowanego o liczbę szacowanych parametrów i liczbę obserwacji. Jeśli zwiększa się liczbę zmiennych objaśniających, to wartość funkcji wiarygodności rośnie, zatem AIC oraz BIC uwzględniają kompromis pomiędzy „oszczędnością” uwzględnionych parametrów a precyzją oszacowania.

Do weryfikacji założenia, że parametry modelu $\beta_1 \dots \beta_k$ nie zależą od kategorii j , wykorzystano statystykę ilorazu wiarygodności [Borooah 2001]:

$$LR_{om} = -2(\ln \hat{L}_o - \ln \hat{L}_m) \quad (14)$$

gdzie:

$\ln \hat{L}_o$ oraz $\ln \hat{L}_m$ – odpowiednio maksymalne wartości logarytmu funkcji wiarygodności dla uporządkowanego oraz wielomianowego (nieuporządkowanego) modelu. Wartość statystyki LR_{om} większa od wartości krytycznej dla testu χ^2 z $k(m-2)$ stopniami swobody i poziomu istotności α stanowiły sugestię, że uporządkowany model (w porównaniu z modelem nieuporządkowanym) nie był odpowiednim modelem dla analizowanych danych empirycznych.

¹⁰ Porównując dwa modele, preferuje się model z mniejszą wartością AIC.

¹¹ Wybiera się model z mniejszą wartością BIC.

WYNIKI BADAŃ

Z uwagi na fakt, że odsetek gospodarstw domowych rolników oceniających, że z aktualnymi dochodami było im bardzo łatwo wiązać koniec z końcem nie przekraczał 1%, to gospodarstwa te połączono z grupą tych, którym łatwo przychodziło wiązanie końca z końcem. Ostatecznie zatem rozpatrywano nie 6, lecz 5 kategorii odpowiedzi.

Oszacowano wiele modeli z różnymi zestawami zmiennych objaśniających. Przy wyborze rozwiązania, prezentowanego w tabeli 2, kierowano się kryteriami informacyjnymi Akaike'a i Schwarza.

Tabela 2. Wyniki estymacji

Zmienna objaśniająca	Model logitowy		Model probitowy	
	ocena parametru	błąd standardowy	ocena parametru	błąd standardowy
Lnn	-0,5309	0,0996	-0,3060	0,0561
Lny	0,9067	0,0864	0,5192	0,0480
Wykształcenie co najmniej średnie GGD	0,6003	0,1207	0,3482	0,0685
Wykształcenie zawodowe GGD	0,2749	0,0988	0,1575	0,0563
Wykształcenie co najwyżej gimnazjalne GGD*	-	-	-	-
Płeć GGD**	-0,3642	0,1077	-0,2025	0,0621
Wiek GGD	-0,0775	0,0227	-0,0470	0,0127
Kwadrat wieku GGD	0,0007	0,0002	0,0004	0,0001
Powierzchnia gospodarstwa rolnego w ha	0,0326	0,0034	0,0183	0,0018

* rozważono trzy poziomy wykształcenia: co najmniej średnie, zawodowe i co najwyżej gimnazjalne. Do skwantyfikowania tej cechy wykorzystano zmienne zerowejedynkowe. W celu uniknięcia współliniowości podczas estymacji pominięto zmienną odnoszącą się do wykształcenia co najwyżej gimnazjalnego, ** zmienna „Płeć GGD” przyjmuje wartość 1, jeśli głową gospodarstwa domowego (GGD) była kobieta oraz wartość 0, gdy głową był mężczyzna, symbol n – liczba osób w gospodarstwie domowym, y – miesięczne wydatki na towary i usługi konsumpcyjne.

Źródło: obliczenia własne wykonane w programie STATA.

Dla modelu logitowego $LR_{om} = 31,2899$ (wartość p wynosi 0,1455), zaś dla modelu probitowego $LR_{om} = 19,8801$ (wartość p jest równa 0,7035), co świadczy o tym, że nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy, że wielomianowe modele kategorii uporządkowanych mogą być zastosowane do analizy zagadnienia satysfakcji z dochodów rozważanej próby gospodarstw domowych rolników. Wartości kryteriów informacyjnych dla prezentowanych w tabeli 2 wyników wynoszą: dla modelu logitowego – AIC = 2,4806, BIC = 2,5108, zaś dla probitowego – AIC = 2,4758, BIC = 2,5060.

Na podstawie znaków ocen parametrów modeli można wnioskować o kierunku zmian prawdopodobieństwa, że gospodarstwo domowe z aktualnym dochodem z trudem wiązało koniec z końcem. Przy założeniu *ceteris paribus*, prawdopodobieństwo to:

- zwiększało się wraz ze wzrostem liczby osób w gospodarstwie domowym,
- zmniejszało się, jeśli zwiększały się wydatki na towary i usługi konsumpcyjne,
- było mniejsze, gdy głową gospodarstwa domowego legitymowała się wykształceniem co najmniej średnim lub zasadniczym niż w sytuacji, gdy głową gospodarstwa posiadała co najwyżej wykształcenie gimnazjalne,
- było większe dla gospodarstw domowych kierowanych przez kobiety w stosunku do tych, w których głową gospodarstw byli mężczyźni,
- początkowo zwiększało się wraz ze wzrostem wieku głowy gospodarstwa domowego, po czym po przekroczeniu pewnego progu (ok. 55-59 lat) zmniejszało się,

- ulegało zmniejszeniu wraz ze zwiększaniem się powierzchni użytkowanego gospodarstwa rolnego.

Elastyczność ekwiwalentności dla modelu logitowego wynosi 0,5855, przy błędzie standardowym równym 0,1003, zaś dla modelu probitowego: 0,5894 z błędem 0,0994. Na podstawie wzoru (2) określono skale dla kilku przykładowych typów demograficznych gospodarstw domowych. W tabeli 3 zaprezentowano wyniki dla oszacowanej skali, przyjmując zaokrągloną wartość $e = 0,59$. Otrzymane wyniki porównano ze skalami OECD i LIS.

Wydaje się, że oszacowane skale przyjmują rozsądne wartości. Generalnie, wartości te kształtują się pomiędzy skalami OECD.

Na przykład, dla gospodarstwa składającego się z dwóch osób dorosłych i dwojga dzieci szacowana wartość skali wynosi 2,27, podczas gdy wg oryginalnej skali OECD jest równa 2,70, zaś wg zmodyfikowanej skali OECD – 2,10. Natomiast porównując oszacowane skale ze skalami LIS, można stwierdzić, że skale LIS są zawsze niższe.

Tabela 3. Porównanie otrzymanych skal ze skalami OECD i LIS

Liczba dorosłych w gospodarstwie	Liczba dzieci w gospodarstwie	Oszacowana skala	Skala LIS	Oryginalna skala OECD	Zmodyfikowana skala OECD
1	0	1,00	1,00	1,00	1,00
2	0	1,51	1,41	1,70	1,50
3	0	1,91	1,73	2,40	2,00
1	1	1,51	1,41	1,50	1,30
2	1	1,91	1,73	2,20	1,80
3	1	2,27	2,00	2,90	2,30
1	2	1,91	1,73	2,00	1,60
2	2	2,27	2,00	2,70	2,10
3	2	2,58	2,24	3,40	2,60
1	3	2,27	2,00	2,50	1,90
2	3	2,58	2,24	3,20	2,40
3	3	2,88	2,45	3,90	2,90

Źródło: obliczenia własne.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

W opracowaniu przedstawiono wyniki oszacowań skal ekwiwalentności dla gospodarstw domowych rolników. Ponadto, określono determinanty subiektywnej oceny dochodów – liczbę osób w gospodarstwie domowym, wydatki na towary i usługi konsumpcyjne, wykształcenie, płeć i wiek głowy gospodarstwa domowego oraz powierzchnię użytkowanego gospodarstwa rolnego.

Aktualnie wykorzystywane przez GUS skale OECD nie uwzględniają w wystarczającym stopniu efektu skali. Ich zastosowanie dla zwykle wieloosobowych gospodarstw domowych rolników może budzić wątpliwości. Proponowanym w tym opracowaniu rozwiązaniem jest rozważenie skal potęgowych. Na podstawie wyestymowanych parametrów uporządkowanych modeli logitowych i probitowych określono elastyczność ekwiwalentności. Stwierdzono, że dla danych z 2006 roku skalę ekwiwalentności można wyznaczyć podnosząc wartość odpowiadającą liczbie osób w gospodarstwie domowym do potęgi 0,59. To oznacza, że w celu osiągnięcia takiego samego poziomu satysfakcji z dochodów jak gospodarstwo jednoosobowe, gospodarstwo domowe rolników składające z dwóch osób powinno być w 2006 r. dochody większe o ok. 51%, z trzech osób – o ok. 91%, czterech – o ok. 127%, itd.

Z pewnością w celu uzyskania dokładniejszych informacji na temat kształtowania się skal ekwiwalentności należałoby uwzględnić m. in. dodatkowo liczbę i wiek dzieci pozostających w gospodarstwie domowych. Takie analizy powinny stać się przedmiotem badań w przyszłości.

LITERATURA

- Agresti A. 2001: An introduction to categorical data analysis. Wiley&Sons Inc., New York.
- Borooah V. K. 2001: Logit and probit: ordered and multinomial models. Sage University Papers Series on Quantitative Applications in the Social Science, Thousand Oaks.
- Budżety gospodarstw domowych w 2006. 2007: GUS, Warszawa.
- Buhmann B., Rainwater L., Schmaus G., Smeeding T.M. 1988: Equivalence scales well-Being, inequality, and poverty: sensitivity estimates across ten countries using the Luxembourg Income Study (LIS) Database. *Review of Income and Wealth*, nr 34, str. 115-142.
- Dudek H. 2007: An identification of farmers' households in danger of poverty on the ground of ordered logit model. [W:] K. Jajuga i M. Walesiak (red.). Taksonomia 14. Wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław, str. 367-175.
- Gruszczyński M. 2002: Modele i prognozy zmiennych jakościowych w finansach i bankowości. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Johnson D. S., Smeeding T. M., and Torres B. B. 2005: Economic inequality through the prisms of income and consumption. *Monthly Labor Review*, vol. 128, nr. 4, s. 11-24.
- Kot S.M. 2000: Ekonometryczne modele dobrobytu. PWN, Warszawa-Kraków.
- Kot S. M. 2002: Metodologiczne dylematy pomiaru nierówności dobrobytu. [W:] Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Rzeszów.
- Long J. S., Freese J. 2001: Regression models for categorical dependent variables using Stata. Stata Press Publication, College Station, Texas.
- Metodyka badania budżetów gospodarstw domowych. 1999: GUS, Warszawa.
- Panek T. 1991: Demographic and socio-economic determinants of poverty: case study of Poland. [W:] Poverty measurement for economies in transition in eastern European countries. Polish Statistical Association, Warsaw.
- Schwarze J. 2003: Using panel data on income satisfaction to estimate equivalence scale elasticity. *Review of Income and Wealth*, nr 49, str. 359-372.
- Szulc A. 2007: Dochód i konsumpcja. [W:] Statystyka społeczna, red. T. Panek. PWE, Warszawa.

Hanna Dudek

THE STATISTICAL ANALYSIS OF SUBJECTIVE ASSESSMENT OF INCOME
OBTAINED BY FARMERS' HOUSEHOLDS

Summary

This paper analyses subjective economic welfare in farmers' households. The study is based on the Household Budget Survey carried out by the Central Statistical Office. Subjective measures are estimated using households' answers to questions about the own satisfaction with their financial situation. In the paper we apply methods of estimation of the subjective equivalence scale elasticity by using ordered logit and probit models. Moreover we analyse socio-demographic determinants of subjective poverty.

Adres do korespondencji:
dr Hanna Dudek
Katedra Ekonometrii i Statystyki
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
ul. Nowoursynowska 159, 02-776 Warszawa
tel. (0 22) 593 41 31
e-mail: hanna_dudek@sggw.pl

BEZPIECZEŃSTWO ŻYWNOŚCIOWE KRAJÓW ROZWIJAJĄCYCH SIĘ

Bożena Gulbicka

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy
w Warszawie

Dyrektor: prof. dr hab. Andrzej Kowalski

Słowa kluczowe: bezpieczeństwo żywnościowe, niedożywienie, próg bezpieczeństwa żywnościowego, ubóstwo

Key words: food security, malnutrition, threshold of food security, poverty

S y n o p s i s. Opracowanie ukazuje przyczyny zwiększającego się niedożywienia na świecie. Do najważniejszych z nich należą: rosnące ceny żywności w wyniku spadku zbiorów, rosnących cen nakładów na produkcję, działań spekulacyjnych, a przede wszystkim przeznaczania produktów żywnościowych, zamiast na wyżywienie, na produkcję biopaliw. Kryzys gospodarczy i związane z nim bezrobocie oraz malejące transfery środków pieniężnych od rodzin osób zatrudnionych w krajach uprzemysłowionych zwiększyły do 1020 mln liczbę osób niedożywionych w krajach rozwijających się.

WPROWADZENIE

Światowa Organizacja ds. Wyżywienia i Rolnictwa (FAO) oceniła, że na świecie liczba ludności niedożywionej wzrosła do 1020 mln (2009 r.), z czego 98,5% przypada na kraje rozwijające się. W tych krajach niedożywienie tak dużej liczby ludności wynika z niskiego poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego, braku dostępu do podstawowych środków do życia, a w szczególności dotkliwy jest brak żywności, pitnej wody, urządzeń sanitarnych, opieki zdrowotnej i podstawowego wykształcenia.

Na kolejnych światowych szczytach żywnościowych w 1996 i 2002 roku, organizowanych przez FAO, jako naczelną zadanie przyjęto zmniejszenie o połowę liczbę niedożywionych na świecie do roku 2015. Spotkania na tych szczytach, a także analizy prowadzone na początku XXI wieku przez FAO oraz ośrodki naukowe, uświadamiają międzynarodowej społeczności, jak trudno zmniejszyć niedożywienie na świecie przy obecnych środkach i zaangażowaniu się krajów rozwiniętych w pomoc rozwojową dla krajów rozwijających się oraz braku zainteresowania ich samych powiększaniem krajowych zasobów żywności oraz ograniczaniem ubóstwa i niedożywienia.

Brak dbałości o rolnictwo przy jednoczesnym wysokim przyroście naturalnym w najbardziej niedożywionych krajach oraz rosnące ich zadłużenie i korupcja rządów są czynnikami ograniczającymi możliwości poprawy poziomu wyżywienia. Wiele najbardziej

krajów jest wciągniętych w konflikty zbrojne, inne dotknęły klęski przyrodnicze, a jeszcze inne biernie oczekiwały na pomoc żywnościową z krajów rozwiniętych. Większość z nich jest nękana chorobami, oprócz malarii, gruźlicy, rozpowszechnia się zakażenie wirusowe HIV i zwiększa się śmiertelność z powodu AIDS. Ma to wpływ na społeczność i ekonomikę, zwłaszcza na bezpieczeństwo żywnościowe. Jednocześnie kraje, które zostały włączone w proces globalizacji zmniejszyły ubóstwo i niedożywienie.

Mimo wielu przeciwności, wyżywienie ludności poprawiło się w ostatnich czterech dekadach prawie we wszystkich krajach na świecie pod względem ilościowym i jakościowym. W strukturze spożycia wzrósł udział produktów pochodzenia zwierzęcego, owoców i warzyw. Z badań wynika, że w skali świata ilość wyprodukowanej żywności jest wystarczająca dla każdego człowieka, ażeby mógł prowadzić zdrowe i czynne życie. Przeciętnie w skali świata na osobę i dzień przypada ok. 2800 kcal, ale występują znaczne nierówności w dostępie do żywności. Jedna szósta ludności jest chronicznie niedożywiona i głoduje. W pierwszej dekadzie XXI wieku nadal w wielu krajach nie jest respektowane jedno z podstawowych praw człowieka – prawo do wolności od głodu.

W artykule wykorzystano przede wszystkim publikacje Organizacji ds. Wyżywienia i Rolnictwa oraz Banku Światowego. Mankamentem tych opracowań jest brak aktualnych danych liczbowych o zróżnicowaniu niedożywienia według krajów i regionów. Dlatego w opracowaniu uwzględniono także aktualne informacje podawane przez te instytucje w Internecie. Są to tylko wstępne szacunki.

DEFINICJA BEZPIECZEŃSTWA ŻYWNOŚCIOWEGO

Termin bezpieczeństwo żywnościowe znalazł się w słowniku pojęć społeczno-ekonomicznych dopiero w połowie lat 70 XX wieku. W zakres tego pojęcia wchodzi kwestie związane z wyżywieniem ludności, będące od dawna przedmiotem polityki społeczno-gospodarczej. *Bezpieczeństwo żywnościowe oznacza stan gospodarki, w której potrzeby żywnościowe wszystkich ludzi, uznane za społecznie akceptowane, mogą być zaspokojone* [Małysz 1998].

W literaturze przedmiotu można napotkać wiele definicji bezpieczeństwa żywnościowego, np.: S. Maxwell, M. Smith przedstawili 30 definicji bezpieczeństwa żywnościowego [Household...1992]. W ostatnich opracowaniach FAO bezpieczeństwo żywnościowe określono jako *nieprzerwany dostęp fizyczny i ekonomiczny do żywności bezpiecznej dla zdrowia, żywieniowo wartościowej, zaspokajającej potrzeby żywnościowe i wystarczającej dla wszystkich ludzi dla zdrowego i aktywnego życia* [por. The State... Agriculture 2005].

FAO skupia się na czterech głównych grupach czynników kształtujących bezpieczeństwo żywnościowe [Małysz 2008]. Są to:

- dostęp fizyczny do żywności, który wyznacza krajowa produkcja żywności, zapasy żywności, zdolności importowe i eksportowe, pomoc żywnościowa,
- dostęp ekonomiczny do żywności zależy od siły nabywczej gospodarstw domowych, a więc od dochodów oraz od infrastruktury rynku i systemu dystrybucji,
- stabilność podaży zależy m.in. od warunków pogodowych, fluktuacji cenowych, katastrof przyrodniczych niezależnych i zależnych od ludzi oraz różnych przyczyn politycznych i ekonomicznych,
- bezpieczeństwo żywności, a więc jej jakość zdrowotna, dostęp do czystej wody, opieki zdrowotnej i urządzeń sanitarnych.

Bezpieczeństwo żywnościowe rozpatruje się na ogół co najmniej w trzech aspektach: międzynarodowym (światowym), narodowym (krajowym) i gospodarstwa domowego. Są one nieraz trudne do rozgraniczenia. I tak, dostępność fizyczna żywności, tj. przede wszystkim poziom i struktura rolniczej produkcji w danym kraju, przesądza o warunkach bezpieczeństwa żywnościowego gospodarstw domowych. W większości gospodarstw domowych zależy ono od decyzji i osiągnięć gospodarczych w skali makroekonomicznej (np. produktu krajowego brutto i poziomu dochodów ludności), a zatem rozstrzyga się w wymiarze narodowym. Także decyzje makroekonomiczne przesądają o jakości zdrowotnej żywności, a więc o jednym z warunków bezpieczeństwa żywnościowego gospodarstw domowych [Małyśz 2008].

Do oceny bezpieczeństwa żywnościowego w wymiarze światowym, a także krajowym, wykorzystuje się „Globalny System Informowania i Wczesnego Ostrzegania FAO”. System ten gromadzi, analizuje i upowszechnia najnowsze dane dotyczące wszystkich czynników, które mogą oddziaływać na podaż i popyt na żywność. Ich zakres jest bardzo szeroki – począwszy od warunków meteorologicznych do występowania epidemii wśród zwierząt i szkodników roślin. Szczególną uwagę zwraca się na zapasy żywności (głównie zbóż), dostawy rynkowe oraz politykę państw dotyczącą produkcji żywności, handlu, cen i spożycia żywności. Analizuje się też przemieszczanie się ludności, wzrost jej liczby oraz rozkład geograficzny obszarów niedożywienia i głodu na świecie.

Podstawowym materiałem statystycznym wykorzystywanym przy ocenie bezpieczeństwa żywnościowego w skali kraju, regionów i świata są bilanse żywnościowe opracowywane przez FAO. Na ich podstawie określa się ilość żywności przeznaczoną do bezpośredniej konsumpcji w kg na 1 mieszkańca rocznie oraz w wartości energetycznej (kcal), ilości białka (g) i tłuszczu (g) w przeliczeniu na mieszkańca i dzień. Pogorszenie się tych wskaźników świadczy o zmniejszeniu dostępności fizycznej do żywności.

Głównym wskaźnikiem w metodologii FAO dotyczącej oceny bezpieczeństwa żywnościowego, a ściślej jego braku, jest określenie zakresu niedożywienia, czyli udziału osób niedożywionych w populacji kraju, regionu, świata. Punktem wyjścia jest ocena najniższego, czyli minimalnego zapotrzebowania na energię, przy którym ryzyko powstania niedoboru energii nie istnieje.

Minimalne zapotrzebowanie na energię wyrażone w kilokaloriach w przeliczeniu na 1 osobę i dzień jest to najniższy poziom spożycia energii, przy którym utrzymane jest zdrowie przy niskiej aktywności fizycznej, przyjęty jako próg bezpieczeństwa żywnościowego i wykorzystywany do określenia udziału osób niedożywionych w populacji kraju. Osoby, które nie uzyskują tego minimalnego zapotrzebowania na energię uważane są za niedożywione. Wraz ze zmianą tej granicy zmienia się liczba i udział osób niedożywionych w ogólnej populacji kraju. Zapotrzebowanie jest uwarunkowane przez takie czynniki, jak: wiek, płeć, masa ciała, aktywność fizyczna, stany fizjologiczne (ciąża, karmienie), choroby zakaźne.

Minimalny poziom spożycia energii dla każdego kraju otrzymuje się jako średnią ważoną dla poszczególnych grup wieku i płci. FAO przyjmuje z dużym uproszczeniem, że to minimum dziennego zapotrzebowania energetycznego dla krajów rozwijających się wynosi od 1600 do 2000 kcal na osobę i dzień [The State... World 2008].

Dla każdego kraju na świecie jest obliczany próg bezpieczeństwa żywnościowego i przeciętne spożycie żywności w kilokaloriach na 1 osobę i dzień. Z danych FAO wynika, że są takie kraje, w których przeciętne spożycie jest niższe niż minimalne zapotrzebowanie na energię na 1 osobę i dzień. Na przykład w Burundi w latach 2003-2005 aż 63% ludności było niedożywionej, a przeciętny poziom spożycia energii wynosił 1630 kcal na 1 osobę i dzień i

był niższy o 100 kcal od granicy bezpieczeństwa żywnościowego. Jeszcze gorsza sytuacja występowała w Demokratycznej Republice Konga – aż 76% ludności było niedożywionej, a przeciętny poziom spożycia żywności (1500 kcal) był niższy od progu bezpieczeństwa żywnościowego o 250 kcal [FAO Statistics 2008].

Głębokość niedożywienia mierzy się różnicą między minimalnym zapotrzebowaniem na energię i przeciętnym spożyciem wyrażonym w kilokaloriach na 1 osobę i dzień w grupie osób niedożywionych. Niedożywienie jest małe, gdy niedobór energii jest mniejszy od 200 kcal na osobę i dzień i wysokie, gdy przekracza 300 kcal. Im większy deficyt, tym jest większe ryzyko dla zdrowia, spowodowane niedoborem żywności.

Głębokość niedożywienia jest wysoka na Haiti (430 kcal), w Sierra Leone (380 kcal), Salwadorze (360 kcal), Liberii (350 kcal), Zambii (320 kcal), Gambii (270 kcal), Laosie (260 kcal), Senegal (260 kcal), Gwinei (260 kcal), Malawi (260 kcal), Kenii (250 kcal), Indonezji (230 kcal), Gwatemali (210 kcal), Ghanie (200 kcal). W krajach Unii Europejskiej niedobór energii w grupie osób niedożywionych wynosi 100-120 kcal.

NIEDOŻYWIENIE WEDŁUG REGIONÓW

Niedożywienie wynika z ubóstwa, a ubóstwo jest także skutkiem niedożywienia. W krajach rozwijających się 25,2% ludności żyło za mniej niż jednego dolara dziennie (granica skrajnego ubóstwa), a w najuboższym regionie, tj. w Afryce Subsaharyjskiej aż 41,1%. W latach 1990-2005 w krajach rozwijających się o 12,4 pp. zmniejszył się odsetek osób żyjących poniżej granicy skrajnego ubóstwa, a w Afryce Subsaharyjskiej tylko o 5,7 pp. [Africa ...2007]. Ubogie gospodarstwa domowe mają ograniczony dostęp do żywności z zakupu (wysokie ceny) lub z własnej produkcji (bardzo małe działki ziemi lub brak ziemi, niskie plony). Skutkiem tego jest stałe niedożywienie lub głód.

Znaczne niedożywienie hamuje wzrost gospodarczy, gdyż osłabia fizyczne i umysłowe zdolności ludzi do wydajniejszej pracy. Dlatego poprawę wyżywienia należy traktować jako inwestycję produkcyjną [Gulbicka 2003]. Zanim to nastąpi konieczna jest pomoc krajów rozwiniętych związana z rozwojem społeczno-gospodarczym krajów, zwłaszcza pomoc specjalistów oraz pomoc żywnościowa dla ubogich i cierpiących głód. W wielu krajach, zwłaszcza afrykańskich konieczne jest zwiększenie produkcji rolniczej, przede wszystkim przez wzrost wydajności ziemi, ażeby ludność rolnicza mogła wyżywić się sama oraz uzyskiwać nadwyżki żywności na sprzedaż. Niezbędne jest także większe zainteresowanie rządów krajów rozwijających się problemami rolnictwa, co powinno się wyrazić zwiększeniem udziału środków na rozwój rolnictwa w budżetach tych krajów.

W latach 1992-2005 liczba ludności niedożywionej w krajach rozwijających się wzrosła o 1,1%, a jej udział w ludności ogółem zmniejszył się z 20,3 do 16,2%. W latach 1992-2005 liczba niedożywionych i głodujących zmniejszyła się:

- w regionie Azji i Pacyfiku o 7,0%, tj. o 40,5 mln osób,
- w Ameryce Łacińskiej i na Karaibach o 11,8%, tj. o 7,4 mln osób.

W tym okresie zwiększyła się liczba osób niedożywionych:

- na Bliskim Wschodzie i Afryce Północnej o 72,8%, tj. o 13,9 mln osób,
- w Afryce Subsaharyjskiej o 25,5%, tj. o 43,3 mln osób.

Do grup ludności najbardziej zagrożonych niedożywieniem i ubóstwem należy ludność bezrolna, robotnicy rolni, rolnicy gospodarujący na nieurodzajnych gruntach i ma-

Tabela 1. Ludność niedożywiona w krajach rozwijających się według regionów

Regiony	Ludność ogółem [mln]		Liczba niedożywionych [mln]		Udział w ogólnej liczbie ludności [%]	
	1990-1992	2003-2005	1990-1992	2003-2005	1990-1992	2003-2005
Ogółem kraje rozwijające się	4 058,7	5141,0	822,8	832,2	20,3	16,2
Azja i Pacyfik	2 815,2	3478,4	582,4	541,9	20,7	15,6
Ameryka Łacińska i Karaiby	443,4	544,2	52,6	45,2	11,9	8,3
Bliski Wschód i Afryka Północna	322,9	420,0	19,1	33,0	5,9	7,9
Afryka Subsaharyjska	477,2	698,3	168,8	212,1	35,4	30,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie: The State ... World 2008, FAO 2008, The State ... World 2006.

łych działkach ziemi, biedota miejska pozostająca bez pracy, ludzie w podeszłym wieku oraz rodziny o niskich dochodach z dużą liczbą dzieci. Im niższy jest poziom rozwoju gospodarczego kraju, tym wyższy jest odsetek ludności niedożywionej, dochodzi nawet do 70 i więcej procent ogółu ludności, np. Republika Demokratyczna Kongo – przeciętne spożycie energii kształtuje się na poziomie 1500 kcal/osobę/dzień i aż 76 procent ludności było niedożywionej, a produkt krajowy brutto na 1 mieszkańca wynosił 123 USD rocznie w cenach bieżących (714 USD wg siły nabywczej). W niektórych krajach rozwijających się nastąpiła poprawa wyżywienia ludności oraz zmniejszyła się liczba osób niedożywionych i ubogich. Kraje te włączyły się w proces globalizacji i osiągnęły z tego korzyści. Są to np.: Chiny, Wietnam, Brazylia i Tajlandia, a np. w Indiach wzrosła liczba osób niedożywionych mimo znacznego wzrostu gospodarczego.

WZROST LICZBY LUDNOŚCI NIEDOŻYWIONEJ W KRAJACH ROZWIJAJĄCYCH SIĘ W PIERWSZEJ DEKADZIE XXI WIEKU

Choć proces globalizacji postępuje, to wiele krajów dotyka deficyt żywności, nawet w okresach spadku cen na rynkach światowych. Wynika to z niskiego poziomu rozwoju własnego rolnictwa oraz z małych możliwości importu żywności z powodu braku dewiz z eksportu. Także darczyńcy i instytucje finansowe w większym stopniu zwracają uwagę na inne dziedziny życia społeczno-gospodarczego (zdrowie, środowisko, kształcenie i problemy socjalne) niż na rolnictwo. Konieczne jest ponowne skupienie uwagi w różnych objawach ubóstwa, w tym na niedożywieniu oraz na przyczynach jego powstawania m.in. na rolnictwie. Zainteresowani rozwojem rolnictwa i obszarów wiejskich nie mają wystarczającej politycznej siły, ażeby zmusić rządy do bezpośredniego skierowania strumieni środków do rolnictwa, włączając w to pomoc i pożyczki dla środowiska wiejskiego. Zmniejszyła się też pomoc żywnościowa w przeliczeniu na zboże na 1 mieszkańca dla wszystkich krajów rozwijających się: dla Afryki – z 10,1 do 3,7 kg, dla Ameryki Łacińskiej – z 3,4 do 0,7 kg, dla pozostałych regionów – z 3,1 do 0,3 kg (lata 1992/1993-2003/2004) [The State ... Agriculture 2005].

Afryka Subsaharyjska jest regionem, który niewiele osiągnął dla poprawy bezpieczeństwa żywnościowego. Jest nadal zapleczem surowcowym dla krajów rozwiniętych, nie rozbudowuje przemysłu i posiada prymitywne rolnictwo. Czynniki ograniczającymi poprawę wyżywienia ludności w tym regionie są: położenie geograficzne (trudne warunki klimatyczne, ograniczone zasoby wody słodkiej), choroby zwierząt i roślin, konflikty zbrojne, brak infrastruktury ekonomicznej i społecznej (ograniczony dostęp do służby zdrowia i kształ-

cenia na poziomie podstawowym), epidemie chorób wśród ludzi, szczególnie HIV/AIDS, niski poziom opieki zdrowotnej, brak urządzeń sanitarnych i niska siła nabywcza ludności. Brak miejsc pracy poza rolnictwem hamuje rozwój urbanizacji. Ubodzy nie mają wystarczających środków na zakup żywności ani też możliwości jej wyprodukowania.

Kraje Afryki Subsaharyjskiej odczuwają ogromne braki żywnościowe, a nawet dotykają je klęski głodu. Zwiększa się liczba ludności niedożywionej. Konflikty zbrojne zmusiły ludność wiejską do porzucenia ziemi i przenoszenia się do miast w poszukiwaniu pracy, której nie ma dla niewykwalifikowanej siły roboczej, a także do nielegalnej migracji przez Maroko do krajów Europy Zachodniej. Wiele krajów Afryki Subsaharyjskiej posiada naturalne surowce (nafta, kamienie szlachetne, złoto i in.), ale uzyskane dochody z ich wydobycia w niewielkim stopniu są przeznaczane na rolnictwo i rozwój kraju. Większość trafia do kieszeni superelit.

W Afryce Subsaharyjskiej do krajów o wysokim udziale ludności niedożywionej w ogólnej liczbie mieszkańców kraju należą (dane za 2003-2005 FAO Statistics Division 2008): Demokratyczna Republika Konga – 76%, Erytrea – 68%, Burundi – 63%, Sierra Leone – 41%, Angola i Etiopia po – 46%, Zambia – 45%, Republika Środkowej Afryki – 43%, Liberia, Rwanda, Zimbabwe po – 40%.

Głód na świecie zwiększył się w 2007 r. na skutek wzrostu cen żywności. Ucierpiał przede wszystkim kraje o niskich dochodach i będące importerami netto żywności. Liczba osób niedożywionych wzrosła o 75 mln w porównaniu z latami 2003-2005. Wzrost ten wynikał nie tylko ze spadku zbiorów i wyższych cen nakładów na produkcję, ale także z wykorzystywania produktów rolnych do produkcji biopaliw (kukurydza, soja, palma olejowa, rzepak, a nawet maniok) oraz z działań spekulacyjnych.

W 2007 r. aż 923 mln ludzi było przewlekłe niedożywionych, tj. więcej o 80 mln w porównaniu do lat 1990-1992, tj. z okresem przyjętym jako bazowy podczas światowego szczytu żywnościowego w 1996 r., który zobowiązał się do zmniejszenia liczby głodujących do 420 mln w 2015 r., tj. o połowę w porównaniu z 1990-1992 [The State ... World 2008].

W 2007 r. w porównaniu z latami 2003-2005 wzrosła liczba niedożywionych w regionie Azji i Pacyfiku o 41 mln, tj. o 7,6%, w Afryce Subsaharyjskiej o 24 mln, tj. o 11,3%, w Ameryce Łacińskiej i Karaibach o 6 mln, tj. o 13,3%, na Bliskim Wschodzie i w Afryce Północnej o 6 mln, tj. o 18,2%.

W 2009 r. ceny żywności na rynku światowym zmniejszyły się, gdyż podaż zbóż się zwiększyła. Ceny zbóż pozostały jednak nadal wysokie, a nawet zwiększyły się w niektórych krajach Afryki Subsaharyjskiej, np. w Mozambiku o 30%, Kenii o 68% i Senegal o 48%. Podobna sytuacja wystąpiła w Azji, np. w Afganistanie, Sri Lance, Birmie i Demokratycznej Republice Korei. Przyczyną tego wzrostu było zmniejszenie importu i pomocy żywnościowej, a w niektórych krajach także małe zbiory oraz konflikty wewnętrzne i międzynarodowe [www.fao.org]. Ostatni szacunek liczby niedożywionych podawany przez FAO na Szczycie Najbogatszych Krajów Świata G8 (lipiec 2009) wskazuje na znaczący wzrost liczby niedożywionych do 1020 mln. Jako główną przyczynę podano światowy kryzys gospodarczy oraz związane z nim rosnące bezrobocie i malejące transfery środków pieniężnych do krajów rozwijających się od osób zatrudnionych w krajach uprzemysłowionych.

Po gwałtownym wzroście cen żywności w większym stopniu zaczęto pomagać ubogim krajom, m.in. FAO dostarczając nasiona kwalifikowane, nawozy i inne środki produkcji, ażeby ubodzy rolnicy wyprodukowali więcej żywności dla swoich rodzin i na sprzedaż przez następne dwa sezony. Aż 79 krajów poprosiło FAO o pomoc. W deklaracji przyjętej jednogłośnie przez Konferencję Wysokiego Szczebla FAO z dnia 5 czerwca 2008 r. m.in.

stwierdzono: „przywrócić rangę rolnictwu i bezpieczeństwu żywnościowemu, jako najważniejszym kwestiom w światowym rozwoju oraz jako kluczowy element w międzynarodowym programie dotyczącym zwalczania ubóstwa i niedożywienia”.

FAO podkreśla, że pierwszy raz w ostatnich 25 latach podstawowym bodźcem dla podjęcia programu żywienia sektora rolniczego są wysokie ceny żywności. Rządy krajów, w których występują niedobory żywności, muszą także same podjąć konieczne publiczne inwestycje wspomagające prywatne inwestycje w rolnictwie i równocześnie pomagać słabszym ekonomicznie grupom ludności, chroniąc je przed głodem [Raise farm ... 2008].

FAO współpracuje z grupą krajów najbogatszych G8 i z międzynarodowymi społecznościami. Konieczne jest bowiem zgromadzenie 30 mld USD rocznie na rozwój rolnictwa, ażeby podwoić produkcję żywności do 2050 roku w celu wykarmienia ponad 9 mld ludności świata. W ten sposób międzynarodowa społeczność może przeciwstawić się światowemu kryzysowi żywnościowemu, obecnemu i przyszłemu [Raise farm ... 2008].

Tempo wzrostu produkcji rolniczej musi wyprzedzać tempo wzrostu ludności, wtedy możliwości zaspokojenia potrzeb żywnościowych ludności są większe. Tylko w Afryce Subsaharyjskiej w przeliczeniu na 1 mieszkańca produkcja rolna zmniejszała się w latach 1995-2005 o 0,2% średniorocznie. W pozostałych regionach tempo wzrostu produkcji rolniczej było dodatnie. W Azji i Pacyfiku średni roczny wzrost wyniósł 0,1% na 1 mieszkańca, w regionie Bliskiego Wschodu i Afryce Północnej 0,4%. Głównym obszarem deficytu żywności jest Afryka Subsaharyjska [The State ... Agriculture 2006].

Od rozwoju rolnictwa zależy wyciągnięcie krajów rozwijających się z ubóstwa. Z dotychczasowych analiz wynika, że kraje biedne osiągające wzrost gospodarczy zaczynały od wysokich zbiorów zbóż z hektara i używały stosunkowo dużo nawozów mineralnych na hektar. Kraje, w których plony zbóż były bardzo niskie w latach 1980-2000 miały obniżoną stopę wzrostu gospodarczego. Pułapka ubóstwa to zjawisko wiążące się głównie z rolnictwem – drobni farmerzy są ofiarami spirali wzrostu liczby ludności oraz stagnacyjnego lub obniżającego się poziomu produkcji żywności na osobę [Sachs 2006].

Bank Światowy w odpowiedzi na kryzys żywnościowy stworzył nowy fundusz na szybką pomoc dla krajów najbardziej potrzebujących w wysokości 1,2 mld USD. Fundusz jest przeznaczony na dożywianie głodujących dzieci, matek karmiących, dla niemowląt i małych dzieci, na suplementy diety dla kobiet w ciąży oraz na nasiona i nawozy na nowy sezon uprawowy [www.worldbank.org].

Unia Europejska podtrzymała swoje zobowiązanie do osiągnięcia zbiorowej wielkości oficjalnej pomocy rozwojowej (ODA) w wymiarze 0,56% produktu krajowego brutto (PKB) do 2010 r. oraz 0,7% PKB do roku 2015 zgodnie z konkluzją Rady z dnia 24 maja 2005 r. potwierdzoną w Rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1337/2008 z dnia 16 grudnia 2008 r.

Najbogatsze kraje świata na ostatnim Szczycie G8 (lipiec 2009 r.) zobowiązały się wspomóc Afrykę w walce z głodem kwotą 30 mld dolarów w ciągu trzech lat. Pomoc ma być przeznaczona przede wszystkim na modernizację narodowego rolnictwa.

WNIOSKI

Są dwie drogi prowadzące do zwiększenia dostępu do żywności i zmniejszenia ubóstwa w krajach rozwijających się:

- rozwój rolnictwa przez wzrost długoletnich inwestycji ze środków krajowych i z pomocy rozwojowej udzielanej przez kraje zamożne oraz rozwój infrastruktury technicznej i społecznej, a więc przez wzrost gospodarczy krajów i ułatwienie dostępu do edukacji i ochrony zdrowia,
- zewnętrzna pomoc dostosowana do potrzeb krajów rozwijających się m.in. w zakresie inwestycji w rolnictwie i innych sektorach, w ochronie zdrowia i edukacji, wszechstronna pomoc specjalistów z dziedziny ekonomicznej, organizacyjnej, technologicznej i edukacyjnej oraz pomoc żywnościowa dla ubogich i cierpiących głód. W przypadku klęsk żywiołowych i klęsk spowodowanych przez człowieka, a przede wszystkim w razie konfliktów wewnętrznych i zewnętrznych konieczna jest pomoc żywnościowa i taką pomoc kraje rozwinięte i organizacje międzynarodowe świadczą i będą świadczyć.

Wskazane jest, ażeby kraje rozwinięte gospodarczo w większym stopniu zmniejszyły protekcyjność wobec własnego rolnictwa, co poprawiłoby warunki wymiany i dostęp krajów rozwijających się do rynków światowych. Jednocześnie gospodarstwa rolne w tych krajach muszą odznaczać się większą elastycznością w dostosowywaniu się do wymagań rynku (ilość, rodzaj produkcji, przestrzeganie norm sanitarnych oraz zawartości zanieczyszczeń biologicznych i chemicznych). Konieczna jest także większa liberalizacja w handlu między krajami rozwijającymi się i reforma polityki rolnej.

Wobec kryzysu gospodarczego na świecie powstają wątpliwości, czy pomoc dla krajów o niskich dochodach i deficycie żywności nie ulegnie ograniczeniu lub będzie świadczona na niekorzystnych warunkach.

LITERATURA

- Africa and the Millenium Development 2007 update. 2007: United Nations.
- Gulbicka B. 2003: Bezpieczeństwo żywnościowe krajów rozwijających się. Studia i Monografie, nr 116. IERiGŻ, Warszawa.
- Household Food Security of Conceptual Review. [W:] Household Food Security Concepts, Indicators, Measurement IFAD/UNICEF. 1992: Rome, New York.
- Małysz J. 1998: Bezpieczeństwo żywnościowe. [W:] Encyklopedia Agrobiznesu. Fundacja Innowacja, WSS-E, Warszawa.
- Małysz J. 2008: Bezpieczeństwo żywnościowe – strategiczną potrzebą ludzkości. ALMAMER, Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Warszawa.
- Raise Farm Production to end food crisis. 2008: www.fao.org/newsroom/news/17.09.
- Sachs J. 2006: Koniec z nędzą. Zadanie dla naszego pokolenia. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- The State of Food Insecurity in the World 2008. 2008: FAO, Rome.
- The State of Food Insecurity in the World 2006. 2006: FAO, Rome.
- The State of Food and Agriculture 2005. 2005: FAO, Rome.
- The State of Food and Agriculture 2006. 2006: FAO, Rome.
- www.worldbank.org.
- www.fao.org/news/story/2009.

Bożena Gulbicka

FOOD SECURITY OF DEVELOPING COUNTRIES

Summary

The paper aims to analyze the reasons of increasing malnutrition in the World. To the most important one could include: increasing prices of food due to decrease of harvests, increasing prices of production inputs, speculations, and devoting agricultural products to non food purposes, esp. biofuels. The economic crises and associating unemployment as well as decreasing financial transfers from family members living in developed countries resulted in increase up to 1020 mln. of people the number of malnourished in developing countries.

Adres do korespondencji:
prof. dr hab. Bożena Gulbicka
Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – PIB w Warszawie
ul. Świętokrzyska 20
00-002 Warszawa
e-mail: gulbicka@ierigz.waw.pl

INTERWENCJONIZM PAŃSTWOWY W KSZTAŁTOWANIU MIĘDZYREGIONALNYCH DYSPROPORCJI W ROZWOJU GOSPODARCZYM OBSZARÓW WIEJSKICH W POLSCE ¹

Janusz Heller

Katedra Makroekonomii Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie
Kierownik: dr hab. Janusz Heller, prof. UWM

Słowa kluczowe: interwencja gospodarcza, region, obszary wiejskie
Key words: economical intervention, region, rural areas

S y n o p s i s. Program SAPARD i jego regionalny podział jest klasyczną formą bezpośredniej interwencji państwa w sferze rolnictwa i obszarów wiejskich. Zaprezentowane wyniki badań nie potwierdzają tezy o wyrównawczych funkcjach tej interwencji wobec regionalnego zróżnicowania rozwoju gospodarczego rolnictwa i obszarów wiejskich. Przydział środków finansowych z Programu SAPARD do poszczególnych województw zdominowała koncepcja zbliżenia relacji pomiędzy oferowaną pomocą a potencjalnym popytem. W ten sposób z bezpośredniej interwencji państwa wyeliminowano funkcję łagodzenia regionalnych różnic w rozwoju wsi i rolnictwa.

WPROWADZENIE

Interwencjonizm państwowy, którego celem jest m.in. wpływanie na rozmiary regionalnych² dysproporcji w rozwoju gospodarczym obszarów wiejskich, może być realizowany w bardzo wielu różnych formach. W okresie przedakcesyjnym uruchomiono w Polsce Program SAPARD, który w całości można uznać jako zwarty i wyraźnie wydzielony instrument takiego właśnie interwencjonizmu w odniesieniu do obszarów wiejskich. Program ten był nie tylko praktyką wspierania, ale wyraźną próbą zastępowania mechanizmu rynkowego. Szczegółowy podział tematyczny wskazuje, że zakres oddziaływania tej interwencji był stosunkowo szeroki. Obejmował bowiem takie problemy, jak: „Poprawę przetwórstwa i marketing artykułów rolnych i rybnych”, „Inwestycje w gospodarstwach rolnych”, „Rozwój i

¹ Praca powstała w ramach grantu uczelnianego UWM w Olsztynie: *Wpływ integracji ekonomicznej i globalizacji na gospodarkę regionów w Polsce*.

² W odniesieniu do województw w pracy zamiennie używa się pojęć region i województwo. Wynika to z praktyki stosowanej w polskiej literaturze przed przystąpieniem do Unii Europejskiej, chociaż w Polsce od 1 maja 2004 obowiązuje odrębny podział na regiony (NUTS I) oraz województwa (NUTS II). Regiony (NUTS I) nie są jednak przedmiotem zainteresowania w prezentowanych badaniach.

poprawę infrastruktury obszarów wiejskich” oraz „Różnicowanie działalności gospodarczej na obszarach wiejskich”. Można więc dokonywać szczegółowych analiz rozdysponowania środków w ramach tych zadań. I takie opracowania ukazały się już w literaturze. Nie ma jednak syntez obejmujących ocenę całości Programu. Po upływie pięciu lat członkostwa Polski w Unii Europejskiej mija więc już dostatecznie długi okres, aby można było pokusić się o próbę pełniejszej syntezy praktycznych skutków Programu SAPARD w odniesieniu do kształtowania regionalnych dysproporcji w rozwoju gospodarczym obszarów wiejskich.

POLITYKA REGIONALNA JAKO PRZEJAW INTERWENCJI GOSPODARCZEJ PAŃSTWA WOBEC ROLNICTWA I OBSZARÓW WIEJSKICH

Polityka regionalna w okresie poprzedzającym wejście Polski do Unii Europejskiej została wyraźnie zdefiniowana w zakresie celów oraz podstawowych instrumentów oddziaływania. Najbardziej ogólny cel dotyczy zrównoważonego rozwoju kraju przy uwzględnieniu społecznej spójności. W praktyce oznaczało to rozwój przy jednoczesnym zmniejszaniu lub zachowaniu dotychczasowych różnic regionalnych. Realizacja tych celów miała odbywać się m.in. przez bezpośrednią interwencję gospodarczą i przy wykorzystaniu funduszy z Unii Europejskiej.

Należy jednak zdawać sobie sprawę z faktu, iż oficjalne deklaracje na temat łagodzenia międzyregionalnych dysproporcji w rozwoju gospodarczym mają bardzo ograniczone możliwości praktycznego oddziaływania i to nie tylko w odniesieniu do rolnictwa i obszarów wiejskich. Potwierdzają to m.in. badania prowadzone przez Bogdańskiego [2009], w których stwierdza on, że okres obejmujący lata 1999-2007 charakteryzował się narastaniem różnic w rozwoju gospodarczym między województwami. Dysproporcje zwiększały się zarówno w okresach relatywnie lepszej koniunktury, jak i w trakcie spowolnienia gospodarczego. Fakty te stawiają pod znakiem zapytania skuteczność stosowanych w tym okresie narzędzi w polityce regionalnej. Miały one m.in. doprowadzić do zmniejszenia zróżnicowania poziomu rozwoju gospodarczego kraju w ujęciu regionalnym.

Podobne procesy zachodziły w skali całej Unii Europejskiej. O ile dysproporcje w rozwoju gospodarczym (mierzone PKB *per capita*) w ujęciu krajowym ulegały stopniowemu zmniejszaniu, tak w ujęciu regionalnym obserwowano stałe zwiększanie się dystansu pomiędzy obszarami najlepiej i najsłabiej rozwiniętymi. Działo się tak mimo znacznych środków finansowych kierowanych w ramach m.in. polityki spójności do regionów najbardziej zapóźnionych w rozwoju [Rozwijające się ... 2007].

Z badań m.in. Gorzelaka [2004] wynika, że zróżnicowanie rozwoju gospodarczego województw w Polsce jest produktem długiego trwania i o historycznych uwarunkowaniach. Stąd tak trudno jest wpływać na zmianę relacji gospodarczych między województwami. Wprawdzie istnieją pewne możliwości oddziaływania w tym kierunku, ale mają one bardzo ograniczony charakter. Właśnie dlatego, że dysproporcje w rozwoju gospodarczym województw mają tak trwały charakter, a praktyka wskazuje ponadto, że gdy one nie maleją, to pojawia się poważne uzasadnienie dla wprowadzenia interwencji gospodarczej, w tym szczególnie właśnie do rolnictwa. Literatura przedmiotu jest bogata w deklaratywne cele stawiane przed interwencjonizmem państwowym w odniesieniu do rolnictwa i obszarów wiejskich. Czyżewski [2003] wymienia m.in. aż cztery z nich: poprawę parytetu dochodów ludności rolniczej i nierolniczej, podwyższenie efektywności wykorzystania zasobów produkcyjnych w rolnictwie, stabilizację rynków rolnych oraz zapewnienie bezpieczeństwa żywnościowego kraju.

Nawet tak szerokie ujęcie problemu nie wyczerpuje jednak wszystkich praktycznych konsekwencji, które mogą, a nawet – jak niektórzy twierdzą – powinny być efektem bezpośredniej interwencji państwa wobec rolnictwa i obszarów wiejskich. Z wniosków i rekomendacji przedstawionych w *Raporcie Polska 2030* wynika wprawdzie, że Polska jest państwem o umiarkowanym terytorialnym zróżnicowaniu rozwoju, ale nierówności te ulegają powiększaniu [Boni 2009]. Nie maleje też, a raczej powiększa się dysparytet dochodowy między ludnością miejską a mieszkańcami wsi [Wilkin, Nurzyńska 2008]. Obydwa procesy mają jednak charakter obiektywny i nie są tylko efektem ubocznym procesów rozwojowych kraju, ale stanowią jego istotę. Mamy bowiem do czynienia z naturalnymi uwarunkowaniami wzrostu gospodarczego, które są skoncentrowane w miastach, w tym szczególnie w dużych metropoliach: Warszawa, Kraków, Wrocław, Poznań i Trójmiasto. Z drugiej natomiast strony znaczna część obszarów wiejskich przyjmuje charakter peryferyjny o ograniczonym dostępie do usług publicznych, z niskim poziomem kapitału ludzkiego i o niekonkurencyjnych warunkach do kreowania produkcji alternatywnej dla rolnictwa. W konsekwencji wieś różni się nie tylko gospodarczo od miasta, ale jest również coraz bardziej zróżnicowana regionalnie. Być może nie jest to kluczowy problem naszego kraju, ale jego efekt jest sprzeczny z istotą spójności społecznej oraz z harmonijnym i zrównoważonym rozwojem kraju.

Jeśli więc obszary wiejskie rozwijają się w tempie wolniejszym od terenów miejskich i jest to uwarunkowane w sposób obiektywny, a dodatkowo ich wzajemne dysproporcje przyczyniają się do pogłębiania różnic regionalnych, to w praktyce gospodarczej można ten aspekt uwzględnić jako ważny przedmiot aktywności państwa, nawet w formie bezpośredniej interwencji.

CEL, PRZEDMIOT, ZAKRES I ZASTOSOWANE METODY BADAŃ

Celem badań jest identyfikacja i ocena bezpośredniej interwencji państwa w procesie kreowania regionalnego rozwoju gospodarczego obszarów wiejskich. Podstawą tej oceny była analiza podziału i wykorzystania środków zgromadzonych w ramach Programu SAPARD. Nie jest to więc kompleksowa ocena aktywności państwa w kształtowaniu regionalnego rozwoju gospodarczego obszarów wiejskich. Nie uwzględnia bowiem w ogóle instrumentów, które wchodzi w zakres ekonomii neoliberalnej. Nie uwzględnia też pozostałych instrumentów bezpośredniej interwencji, które np. w ramach polityki budżetowej są rozdzielane w formie dotacji i subwencji na poszczególne samorządy lokalne i regionalne i w ten sposób uzupełniają dochody własne tych jednostek.

Badania obejmują więc wyłącznie środki uzyskane w ramach Programu SAPARD i były prowadzone w trzech grupach województw. Podział ten został dokonany na podstawie średniego wykorzystania funduszu w przeliczeniu na 1 mieszkańca wsi. W całym okresie funkcjonowania Programu SAPARD, przeciętny poziom nakładów wyniósł w Polsce 306 zł na 1 mieszkańca wsi. W grupie pierwszej o najwyższym poziomie uzyskania środków (powyżej 360 zł i średnio 406 zł) znalazły się cztery województwa: podlaskie, wielkopolskie, warmińsko-mazurskie oraz kujawsko-pomorskie. Do grupy drugiej, o przeciętnym wykorzystaniu w granicach 300-360 zł i średnio 314 zł, zaliczono siedem województw (kolejność zgodnie z malejącym poziomem udzielonej pomocy): świętokrzyskie, łódzkie, śląskie, lubuskie, lubelskie, pomorskie i mazowieckie. Z kolei do trzeciej grupy, którą tworzy pięć regionów o najniższym wykorzystaniu środków w przeliczeniu na jednego mieszkańca wsi (poniżej 300 zł i średnio 223 zł) zaliczono następujące województwa: zachodniopomorskie, podkarpackie, małopolskie, opolskie i dolnośląskie.

Badania prowadzono przy wykorzystaniu metody tabelarycznej. W tabeli 1 zestawiono województwa o zróżnicowanym wykorzystaniu środków w Programie SAPARD w przeliczeniu na 1 mieszkańca wsi z uzyskiwanym poziomem wartości dodanej brutto w rolnictwie, łowiectwie i leśnictwie oraz rybactwie na 1000 mieszkańców wsi. Taką syntetyczną kategorię ekonomiczną dla województw oblicza GUS. Prezentuje ona nowo wytworzoną wartość w wyniku działalności produkcyjnej krajowych jednostek instytucjonalnych w danym województwie. Wartość dodana brutto w przeliczeniu na 1000 mieszkańców wsi stanowi tu miarę poziomu rozwoju gospodarczego obszarów wiejskich. W ten sposób ujęto łącznie regionalne dysproporcje w podziale środków wraz ze zróżnicowanym poziomem rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w latach 2000-2006. Badania objęły więc syntezę całego Programu. W badaniach założono, że realizowany w ramach interwencjonizmu państwowego dopływ środków z Programu SAPARD będzie stymulował wzrost poziomu wartości dodanej brutto. Jeśli ten dopływ będzie zróżnicowany (w przeliczeniu na jednego mieszkańca), to należy oczekiwać, że jego efekty również będą odpowiednio zróżnicowane. W analizie nie chodzi jednak o ocenę efektywności, gdyż o tym wnioskować będzie można

Tabela 1. Międzywojewódzkie rozdysponowanie środków z Programu SAPARD w latach 2000-2006

Województwo	Ogółem wydatki zrealizowane w Programie SAPARD [zł/ 1 mieszk. wsi]	Planowane średnioroczne wydatki SAPARD w latach 2000-2001 [EUR/ 1 mieszk. wsi]	Wartość dodana brutto w rolnictwie, łowiectwie i leśnictwie oraz w rybactwie na 1000 mieszkańców wsi [zł]	
			w roku 2000 w cenach bieżących	w roku 2006 w cenach z roku 2000
Podlaskie	479	17,2	3147	4390
Wielkopolskie	419	12,7	3365	3572
Warmińsko-Mazurskie	364	14,8	3527	3222
Kujawsko-Pomorskie	361	12,7	2952	2899
Średnia I grupa	406	14,4	3261	3468
Świętokrzyskie	335	10,0	1747	1805
Łódzkie	329	11,5	2643	3293
Śląskie	312	6,8	1796	1028
Lubuskie	308	15,7	2139	1990
Lubelskie	307	11,4	1862	1850
Pomorskie	306	10,1	1799	1593
Mazowieckie	303	9,6	3004	3558
Średnia II grupa	314	10,7	2267	2365
Zachodniopomorskie	285	12,9	2945	2725
Podkarpackie	241	9,2	915	743
Małopolskie	214	8,6	1070	995
Opolskie	197	7,7	2084	1879
Dolnośląskie	176	10,7	2208	1670
Średnia III grupa	223	9,8	1546	1332
Polska	306	10,7	2257	2306

Źródło: Raport ... 2007, Heller 2003, Produkt ...2007. Rocznik... 2008, obliczenia i zestawienie własne.

dopiero za kilka lat. Część nakładów ponoszonych w ramach Programu SAPARD to wydatki produkcyjne o charakterze inwestycyjnym, część natomiast o charakterze infrastrukturalnym, stąd trudno oczekiwać ich natychmiastowych i podobnych efektów. Niezależnie od tych zastrzeżeń można zakładać, że zestawienie poziomu uzyskiwanej wartości dodanej brutto w roku 2000, a więc wówczas, gdy tworzono koncepcję podziału środków z podobnymi wynikami w roku 2006 pozwoli na wstępną i syntetyczną ocenę efektów interwencjonizmu państwowego realizowanego w ramach Programu SAPARD, którego jednym z celów było wyrównywanie międzyregionalnych różnic w rozwoju gospodarczym obszarów wiejskich.

W okresie objętym badaniami (2000-2006) udział tej kategorii ekonomicznej zmalał w ogólnym udziale war-

tości dodanej brutto wytworzonej w kraju z 5,0 do 4,3%, chociaż równocześnie w przeliczeniu na 1000 mieszkańców wsi, w cenach porównywalnych odnotowano w Polsce jej wzrost nieco powyżej 2% (tab. 1). W tym samym okresie liczba ludności wiejskiej wzrosła jednak w kraju o ok. 200 tys. osób, a więc bezwzględny wzrost wartości tej kategorii ekonomicznej był nieco większy.

Materiał badawczy pochodzi z aneksu do *Raportu końcowego z realizacji Programu SAPARD w Polsce w latach 2000-2006*, który został wykonany w Ministerstwie Rolnictwa i Rozwoju Wsi w czerwcu 2007 roku [Raport... 2007]. W ramach tego programu łącznie wydatkowano ponad 4,5 mld zł, z tego prawie 3,4 mld zł pochodziło ze środków UE. W badaniach uwzględniono również materiał, którego źródłem były publikacje Głównego Urzędu Statystycznego: Produkt Krajowy Brutto Rachunki Regionalne w 2005 r. oraz Roczniki Statystyczne Województw z roku 2007 i 2008.

REGIONALNE ZRÓŻNICOWANIE NAKŁADÓW W RAMACH PROGRAMU SAPARD

Polska w przeciwieństwie do Unii Europejskiej, nie ma dłuższych tradycji w praktycznej realizacji polityki regionalnej za pomocą jednoznacznie określonych instrumentów bezpośredniego interwencjonizmu państwowego. Dopiero w ustawie z 12 maja 2000 r. *o zasadach wspierania rozwoju regionalnego* oraz w Rozporządzeniu Rady Ministrów z 28 grudnia 2000 r. *w sprawie przyjęcia Programu wsparcia na lata 2001-2002* wprowadzono prawne podstawy dla tak realizowanej polityki [Ustawa 2000, Rozporządzenie 2000]. Wynika z tego, że dopiero perspektywa zbliżającego się członkostwa w Unii Europejskiej stała się głównym czynnikiem sprawczym mobilizującym państwo do podjęcia oficjalnych działań w tym kierunku. Podział środków zgromadzonych w ramach Programu SAPARD nie był więc pierwszą próbą wpływania w taki sposób na rozwój regionalny kraju. Po raz pierwszy podobną metodę zastosowano w grudniu 2000 r. dzieląc wówczas pieniądze w ramach „Programu wsparcia na lata 2001-2002”. Rada Ministrów podała również metodę tego podziału. Główną część, czyli 80% środków dzielono proporcjonalnie do liczby ludności w poszczególnych województwach, natomiast z pozostałych 20%, połowę rozdysponowano proporcjonalnie w stosunku do liczby mieszkańców w pięciu regionach, w których PKB na 1 mieszkańca wynosił poniżej 80% średniej krajowej. Pozostałe 10% rozdzielono też proporcjonalnie w stosunku do liczby mieszkańców, ale w 63 powiatach, w których stopa bezrobocia przekraczała w każdym z ostatnich trzech lat 150% średniej krajowej [Rozporządzenie 2000]. Integralną częścią tej koncepcji była polityka regionalna wobec rolnictwa i obszarów wiejskich. W ten sposób powstały instytucjonalne warunki do regionalnego rozdysponowania napływających już wówczas funduszy przedakcesyjnych, a także podziału między województwa środków z budżetu państwa przeznaczonych na wsparcie rolnictwa i obszarów wiejskich [Rozporządzenia 2001, 2002].

Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi, dokonując podziału środków na poszczególne województwa nie podał metody, którą posługiwał się przy tych pracach. Z przedstawionych danych w tabeli 1 wynika jednak, że średnioroczny poziom środków planowanych w latach 2000-2001 w ramach Programu SAPARD wynosił w Polsce 10,7 EUR na 1 mieszkańca wsi. Z zestawienia tego wynika ponadto, że plany i proporcje wydatków podane w euro i jedynie dla tego początkowego okresu są bardzo podobne do wykonania (w zł/1 mieszkańca wsi) przedstawionego w pierwszej kolumnie tabeli. Obecnie jednak wiemy, że być może jest to efektem pozytywnego uwzględnienia propozycji przedstawionych przez Krajowy Komitet Sterujący, który założył m.in., iż przy-

dział środków finansowych do poszczególnych województw powinien uwzględniać zbliżone relacje pomiędzy oferowaną pomocą a potencjalnym zapotrzebowaniem. Zawężenie relacji między regionalną podażą środków a potencjalnym popytem miało m.in. na celu ograniczenie niekorzystnego ryzyka realokacji [Gradziuk 2007].

Jest to założenie co najmniej dyskusyjne. Możemy bowiem sądzić, że skuteczność i powodzenie tej koncepcji w praktyce znacznie ogranicza zakres interwencjonizmu i aktywność państwa, sprowadza się jedynie do podtrzymania istniejących już międzywojewódzkich relacji, a dokładniej – dysproporcji. Interwencjonizm państwowy w regionalnym kształtowaniu rozwoju gospodarczego obszarów wiejskich zostaje – w tej sytuacji – sprowadzony do działań o charakterze symbolicznym. Z drugiej natomiast strony, jeśli zakłada się ograniczenie – jak to stwierdzono: „...niekorzystnego ryzyka realokacji”, to z góry nie przewiduje się też wariantu, który dokonuje alokacji środków zgodnie z efektywnością ich wykorzystania. Z tych wstępnych opinii wynika, że bezpośrednia interwencja państwa nie uwzględniała wszystkich teoretycznych uwarunkowań, które powinny być przestrzegane przy założeniu zrównoważonego rozwoju gospodarczego oraz spójności ekonomicznej regionów.

Zakończenie funkcjonowania Programu SAPARD w Polsce zapoczątkowało całą serię publikacji podsumowujących funkcjonowanie tego instrumentu interwencjonizmu państwa wobec rolnictwa i obszarów wiejskich. W dwóch raportach, które ukazały się w czerwcu oraz w grudniu 2007 roku nie ma natomiast żadnych odniesień do regionalnego rozdziału tych środków, a co za tym idzie również do efektów uzyskanych z tego podziału [Raport...2007, Ocena... 2007]. Z kolei w Instytucie Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej ukazała się praca, w której zaprezentowano wyniki charakteryzujące dość szczegółowo regionalne podziały różnych fragmentów Programu SAPARD. W ramach działania „Poprawa przetwórstwa i marketing artykułów rolnych i rybnych” dokonano np. analizy podziału środków na poszczególne województwa w takich branżach, jak: przemysł mleczarski, mięsny i drobiarski, rybny oraz owocowo-warzywny. W badaniach tych stwierdzono m.in., że: „W przypadku przetwórstwa mleka największe średnie wsparcie otrzymały z jednej strony najsilniejsze ekonomicznie przedsiębiorstwa z woj. podlaskiego, a drugiej strony firmy z woj. zachodniopomorskiego, w którym zachodziły najsilniejsze procesy koncentracji produkcji” [Gradziuk 2007]. W dalszej części pracy podobną analizą objęto: „Inwestycje w gospodarstwach rolnych”, „Rozwój i poprawa infrastruktury obszarów wiejskich” oraz „Różnicowanie działalności gospodarczej na obszarach wiejskich”. Są to bardzo ważne analizy opisujące różne fragmenty aktywności produkcyjnej na obszarach wiejskich, ale nie wyłania się z nich ogólna synteza, w której zostałyby ujęte całościowy opis podziału środków Programu SAPARD.

W IERiGŻ ukazała się też inna bardzo ważna praca autorstwa m.in. Sikorskiej i in. [2009], w której ogólnie odniesiono się do efektów całej wspólnej polityki rolnej i stwierdzono m.in., że polityka ta przyczyniła się do rozwoju, ale nie zmniejszyła nierówności regionalnych polskiego rolnictwa. Badania obejmują jednak porównania między pięcioma makroregionami kraju. Jeśli chodzi o Program SAPARD, to Autorzy dochodzą do wniosku, że w ramach tych makroregionów następuje utrwalenie dotychczasowych specjalizacji, a wśród gospodarstw beneficjentów dominują m.in. relatywnie duże obszarowo. Z opinii tych pośrednio wynika, że w praktyce podział środków uwzględniał zbliżone relacje między oferowaną pomocą a potencjalnym zapotrzebowaniem beneficjentów. Są to bardzo ważne wnioski, ale wydaje się, iż nie należy pomijać ocen równie syntetycznych, ale w odniesieniu do poszczególnych województw. Jest to szczególnie istotne z tego powodu, że podobieństwo województw mierzone względną sumą łącznych nakładów z Programu odbiega nieco od

obiegowych opinii. Okazuje się bowiem, że podobne pod tym względem mogą być np. województwa: podlaskie i wielkopolskie, ale też podkarpackie i zachodniopomorskie.

Z danych przedstawionych w tabeli 1 wynika, że w pierwszej grupie województw, w której wydatki z Programu SAPARD w przeliczeniu na 1 mieszkańca wsi były wyższe od średniej krajowej o ponad 32%, odnotowano również wzrost wartości dodanej brutto (w cenach porównywalnych z 2000 roku) o 6,3%. Dotyczyło to jednak wyłącznie Podlasia i Wielkopolski, natomiast na Warmii i Mazurach oraz w Kujawsko-Pomorskiem odnotowano nawet spadek wartości dodanej.

W grupie drugiej nakłady z Programu były wyższe od średniej krajowej o ponad 2,5%, a wzrost wartości dodanej brutto wyniósł średnio w tych województwach nieco ponad 4,3%. Należy jednak podkreślić, że wzrost wartości dodanej wystąpił jedynie w trzech województwach: świętokrzyskim, łódzkim i mazowieckim. W trzech kolejnych odnotowano spadek: śląskim, lubuskim i lubelskim, a na Pomorzu praktycznie nie było żadnych zmian. Z kolei w trzeciej grupie, gdzie odnotowano niższy poziom nakładów z Programu SAPARD od średniej krajowej o ponad 27% stwierdzono, że wartość dodana brutto zmalała o prawie 14%. Prawidłowość ta wystąpiła we wszystkich województwach z tej grupy.

Z przedstawionych relacji wynika, że ocena skuteczności interwencji państwa jest trudna do jednoznacznego określenia. Istnieją bowiem inne czynniki, które mogą wpływać, zarówno pozytywnie, jak i negatywnie na rozwój gospodarczy obszarów wiejskich i w ten sposób kształtują one wyniki badań. W badaniach chodziło jednak nie o ocenę skuteczności interwencji państwa, ale o wybór preferencji. Pod tym względem wnioski są już znacznie bardziej jednoznaczne. Z danych tabeli 1 wynika, że różnice pomiędzy badanymi grupami, jeśli chodzi o poziom nakładów ponoszonych w Programie SAPARD są bardzo wyraźne. Charakterystyczne jest również to, że jednoznacznie wyższy poziom tych nakładów był kierowany do województw o wyższym poziomie rozwoju gospodarczego obszarów wiejskich, chociaż efekty tych preferencji nie zawsze były już tak wyraźne.

Najniższy poziom nakładów z Programu SAPARD był natomiast kierowany do grupy (trzeciej) województw o najniższym rozwoju gospodarczym. Dodatkowo w województwach tych odnotowano bezwzględny spadek rozwoju gospodarczego. Relacje w wartości dodanej brutto między grupą pierwszą a trzecią wynosiły 2,1 w roku 2000, a w roku 2006 powiększyły się do 2,6. Wynika z tego, że istnieje jednak związek między poziomem nakładów z Programu SAPARD (przyczyna) a kierunkiem i tempem zmian w tworzeniu wartości dodanej brutto (skutek). Wyższym wydatkom z Programu towarzyszy większy przyrost wartości dodanej, chociaż nie we wszystkich województwach. W pełni potwierdziła się natomiast zasada, że najniższym nakładom we wszystkich pięciu województwach z grupy trzeciej towarzyszył bezwzględny spadek wartości tej kategorii ekonomicznej.

WNIOSKI

1. Program SAPARD i jego regionalny podział jest klasyczną formą bezpośredniej interwencji państwa w sferze rolnictwa i obszarów wiejskich. Podział tych środków przebiegał zgodnie z zasadą: region rolniczo bardziej rozwinięty (miarą tu był poziom wartości dodanej brutto uzyskiwanej w rolnictwie, leśnictwie, łowiectwie i rybactwie na 1000 mieszkańców wsi) uzyskiwał większe wsparcie, chociaż nie dotyczy to wszystkich województw. W ten sposób wyraźnie uprzywilejowano dwa województwa: podlaskie i wielkopolskie, a tylko w nieco mniejszy sposób: kujawsko-pomorskie i warmińsko-mazurskie.

2. Wśród trzech kolejnych województw, w których odnotowano stosunkowo wysoki poziom rozwoju gospodarczego w rolnictwie (łódzkie, mazowieckie i zachodniopomorskie) przydział środków z Programu SAPARD był już znacznie niższy. Najniższy jednak poziom absorpcji funduszy pomocowych z Programu SAPARD odnotowano w grupie województw o relatywnie niskim poziomie rozwoju gospodarczego obszarów wiejskich: dolnośląskie, małopolskie, opolskie i podkarpackie.
3. Najbardziej charakterystyczną cechą interwencjonizmu państwowego w ramach Programu SAPARD było wyraźne zróżnicowanie poziomu nakładów między województwami. W liczbach względnych relacje między skrajnymi regionami wynosiły tu nawet ponad 2,7 razy. Dodatkowo te niższe nakłady były kierowane do regionów o niższym poziomie rozwoju gospodarczego rolnictwa i obszarów wiejskich. W konsekwencji doprowadziło to do jeszcze większego pogłębienia istniejących już wcześniej dysproporcji.
4. Zaprezentowane wyniki badań nie potwierdzają więc tezy o wyrównawczych funkcjach bezpośredniej interwencji państwa wobec regionalnego zróżnicowania rozwoju gospodarczego rolnictwa i obszarów wiejskich. Program SAPARD niewątpliwie przysłużył się gospodarczej aktywizacji rolnictwa w Polsce i spełnił swą funkcję szkoleniową, ale nie był instrumentem łagodzącym regionalne dysproporcje w rozwoju wsi. Można raczej skłonić się do tezy, iż przydział środków finansowych do poszczególnych województw zdominowała koncepcja zbliżenia relacji pomiędzy oferowaną pomocą a potencjalnym popytem. W ten sposób z bezpośredniej interwencji państwa wyeliminowano funkcję łagodzenia regionalnych różnic w rozwoju wsi i rolnictwa.

LITERATURA

- Bogdański M. 2009: Regionalne uwarunkowania rozwoju gospodarczego w Polsce. Maszynopis w Katedrze Makroekonomii UWM, Olsztyn.
- Boni M. (red.). 2009: Raport Polska 2030. Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, Warszawa s. 239.
- Czyżewski B. 2003: Interwencjonizm agrarny w optyce instytucjonalnej. *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu. Agrobiznes 2003, Jakość jako podstawowy instrument konkurencyjności w agrobiznesie*. AE, Wrocław, s. 141-149.
- Gorzelał G. 2004: Polityka regionalna wobec zróżnicowań polskiej przestrzeni. *Studia Regionalne i Lokalne*, nr 4, s. 37-72.
- Gradziuk K. 2007: Realizacja programu SAPARD w Polsce – zróżnicowanie regionalne. Program Wieloletni, nr 85. IERiGŻ, Warszawa, s. 10, 39.
- Heller J. 2003: Finansowanie rozwoju regionalnego obszarów wiejskich z programu SAPARD. *Roczniki Naukowe SERiA*, t. V, z. 4. s. 106-110.
- Ocena *ex-post* realizacji Programu SAPARD w Polsce w latach 2000-2006. 2007: Raport końcowy, Agrotec, IERiGŻ-PIB, Warszawa 12 grudnia.
- Produkt Krajowy Brutto – Rachunki Regionalne w 2005 r. 2007: GUS, US Katowice.
- Raport końcowy z realizacji Programu SAPARD w Polsce w latach 2000-2006. 2007: Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa, czerwiec.
- Rocznik Statystyczny Województw. 2007. 2008: GUS, Warszawa.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 28 grudnia 2000 r. w sprawie przyjęcia Programu wsparcia na lata 2001-2002. Dz. U. 2000. 122.1326.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 11 kwietnia 2001 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie przyjęcia Programu wsparcia na lata 2001-2002. Dz. U. 2001.39. 460.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 28 maja 2002 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie przyjęcia Programu wsparcia na lata 2001-2002. Dz. U. 2002.73.666.
- Rozwijające się regiony – rozwijająca się Europa. Cztery raporty na temat spójności gospodarczej i społecznej. 2007: Komisja Europejska, Bruksela, s. 10-13.

- Sikorska A., Wrzochalska A., Chmieliński P. 2009: Jest rozwój, pozostają różnice. Przemiany strukturalne wsi i rolnictwa w wybranych krajach europejskich. Sterdyń, 1-3 czerwca. IERiGŻ-PIB, Warszawa, s. 2-4.
- Ustawa z dnia 12 maja 2000 r. *o zasadach wspierania rozwoju regionalnego*. Dz. U. 2000.48. 550.
- Wilkin J., Nurzyńska I. (red.). 2008: Polska wieś 2008. Raport o stanie wsi. Fundacja na Rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa, Warszawa, s. 17-24.

Janusz Heller

STATE'S INTERVENTIONISM IN FORMING OF THE INTERREGIONAL
DISPROPORTIONS IN ECONOMIC DEVELOPMENT OF RURAL AREAS IN POLAND

Summary

The SAPARD programme and its regional distribution is a classic form of a direct state's intervention in the sector of agriculture and rural areas. Results of the presented research do not confirm the hypothesis that this intervention had an equalizing effect on the regional disproportions in economic disproportions in agriculture and rural areas. The distribution of financial means of the SAPARD programme to certain regions was dominated by the conception of bringing closer the offered aid and the potential demand. This way, the function of equalizing the regional disproportions in agricultural development was eliminated from the state's direct intervention.

Adres do korespondencji:
prof. dr hab. Janusz Heller
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie
Wydział Nauk Ekonomicznych
ul. Oczapowskiego 4
10-719 Olsztyn
tel. (0 89) 523 37 82
e-mail: j.heller@uwm.edu.pl

ROLA KONTROLI WŚRÓD POZAPŁACOWYCH CZYNNIKÓW SYSTEMÓW MOTYWACYJNYCH W GRUPIE PRZEDSTAWICIELI HANDLOWYCH

Ewa Jaska, Katarzyna Włodarczyk

Katedra Ekonomiki Edukacji, Komunikowania i Doradztwa Szkoły Głównej Gospodarstwa
Wiejskiego w Warszawie
Kierownik: dr. hab. Krystyna Krzyżnowska

Słowa kluczowe: kontrola, systemy motywacyjne, awans zawodowy, pozaekonomiczne metody motywowania, czynniki motywacyjne

Key words: supervision, motivation systems, promotion, non-financial motivation methods, motivating factors

S y n o p s i s. Kontrola, w procesie zarządzania zasobami ludzkimi, jest wymieniana jako element pozapłacowych metod motywowania. Przeprowadzone badania pozwoliły m.in. określić pozycję kontroli wśród pozapłacowych czynników systemów motywacyjnych. Zgodnie z wynikami badań 63% ankietowanych uznało, że działania kontrolne są ważnym narzędziem motywowania. Jednak w zestawieniu z innymi czynnikami, kontrola i wynikająca z niej ocena, traciły na znaczeniu. Na pierwszym miejscu respondenci zgodnie wskazali na wynagrodzenie. Natomiast wśród metod pozapłacowych za najistotniejszy uznano awans zawodowy. Kontrola była wymieniana na trzecim miejscu.

WSTĘP

Metody motywowania pracowników związane ze stosowaniem czynników płacowych i pozapłacowych zajmują ważne miejsce w systemach zarządzania, szczególnie w społeczeństwach o niskim stopniu rozwoju społeczno-gospodarczego, dla których są charakterystyczne m.in. niskie wynagrodzenia. Znaczenie bodźców materialnych jest ściśle związane z wysokością uzyskiwanych dochodów. Po przekroczeniu pewnego progu następuje przewartościowanie znaczenia bodźców o charakterze materialnym. Potrzeby podstawowe są na bieżąco zaspokajane, co prowadzi do wzrostu stopnia niezaspokojenia potrzeb wyższego rzędu. Motywacyjny charakter płacowych i pozapłacowych czynników zależy od osobowości człowieka oraz sposobów, w jaki zaspokajają swoje potrzeby.

Proces kontroli jest integralną częścią zarządzania przedsiębiorstwem, w tym zarządzania zasobami ludzkimi. Planowanie, organizowanie czy motywowanie, wymagają przeprowadzania kontroli w celu sprawdzenia istniejącego stanu i porównania go z zamierzonym. Czynności kontrolne występują na każdym etapie procesu zarządzania, a wcześniejsze zauważenie nieprawidłowości zwiększa efektywność prowadzonych działań. Kontrola ma również inne funkcje. W procesie zarządzania zasobami ludzkimi kontrola jest postrzegana jako element pozapłacowych metod motywowania.

METODYKA BADAŃ

Głównym celem badań jest określenie roli kontroli w procesie motywowania pracowników, a równocześnie wskazanie korzyści, jakie ma szansę osiągnąć przedsiębiorstwo monitorując i udoskonalając pracownicze procesy kontrolne. Jeden z celów szczegółowych dotyczy określenia pozycji kontroli wśród pozapłacowych czynników systemów motywowania. W badaniach posłużono się metodą sondażu diagnostycznego. Badania ankietowe przeprowadzono wśród przedstawicieli handlowych przedsiębiorstwa, którego podstawową działalnością jest import wysokiej klasy produktów spożywczych charakterystycznych dla kuchni włoskiej. Na pytania zawarte w przygotowanym kwestionariuszu ankiety odpowiedziało sześćdziesięciu pięciu pracowników, spośród 70 zatrudnionych w czasie przeprowadzania badań. Była to grupa pracowników odpowiedzialnych za nawiązywanie kontaktów handlowych i dystrybucję produktów sprowadzanych przez firmę na polski rynek. Badania przeprowadzono wiosną 2009 roku. Blisko trzy czwarte populacji badawczej stanowili mężczyźni i taki sam wskaźnik był charakterystyczny dla grupy wiekowej w przedziale 26-39 lat. Wśród przedstawicieli handlowych nie było osób powyżej 55 roku życia. Pracownicy zatrudnieni jako przedstawiciele handlowi to przede wszystkim osoby legitymujące się wykształceniem średnim. Wśród badanych jedynie 1/3 ankietowanych to osoby, które pracowały w tym zawodzie dłużej niż 5 lat.

SYSTEM MOTYWOWANIA PRACOWNIKÓW W BADANYM PRZEDSIĘBIORSTWIE

Podstawą systemu motywacyjnego w badanym przedsiębiorstwie są różnego rodzaju premie pieniężne, takie jak: roczne, kwartalne, miesięczne, od obrotu, zadaniowe. Rodzaj otrzymywanej premii zależy przede wszystkim od zajmowanego stanowiska oraz poziomu realizacji zadania, i tak np. przedstawiciele handlowi otrzymują premie miesięczne, które stanowią procent od wielkości planowanej miesięcznej sprzedaży. W każdym miesiącu handlowcy mają wyznaczone tzw. targety, które powinni zrealizować, a od których zależy wysokość premii. Oprócz premii podstawowych, zawartych w umowie, każdy handlowiec może otrzymać premię dodatkową w wysokości około 10% wartości sprzedaży określonego produktu. Często oprócz gratyfikacji pieniężnych, handlowcy otrzymują nagrody rzeczowe, takie jak: rowery, nawigacje samochodowe, zestawy głośnomówiące lub inne gadżety, które mogą wykorzystać w budowaniu relacji z klientami. Takim gratisem są produkty firmowe, które przedstawiciel handlowy może obiecać swojemu klientowi jako dodatek do większego zamówienia. Od 2009 roku w przedsiębiorstwie jest wprowadzany pakiet opieki medycznej dla pracowników. Przedsiębiorstwo, podobnie jak większość firm, oferuje swoim pracownikom zniżki na produkty firmowe. Stały rabat wynosi 5%. Natomiast w okresie świątecznym rabat jest znacznie wyższy, bo sięga 20-30%. W ramach dodatków świątecznych pracownicy otrzymują także bony i paczki z produktami firmowymi. Wielkość bonów zależy od stażu pracy, zajmowanego stanowiska i są przeznaczane głównie dla pracowników niższego szczebla, którzy nie otrzymują premii, np. magazynierów, osób sprzątających czy kierowców.

Ważnym czynnikiem motywacyjnym, niezwiązanym z aspektem materialnym są awanse zawodowe i pochwały, jednak te ostatnie w badanym przedsiębiorstwie są stosowane bardzo rzadko. Natomiast pewne możliwości są stwarzane w obszarze awansów z uwagi na założenie, że należy inwestować w osoby, które sprawdzają się na swoich stanowiskach i podnoszą kwalifikacje.

W ostatnich latach popularnymi stały się wszelkiego rodzaju wyjazdy integracyjne, imprezy firmowe, uczestnictwo w szkoleniach i targach. W przedsiębiorstwie jest organizowany corocznie dwudniowy wyjazd integracyjny, w którym uczestniczy około 90% załogi, a także różnego rodzaju przyjęcia i bankiety, na które są zapraszani pracownicy. Dotychczas najbardziej prestiżową imprezą była uroczystość z okazji wejścia przedsiębiorstwa w 2005 roku na giełdę papierów wartościowych. Powyższe przykłady uprawniają do wskazania trzech głównych grup motywatorów, a mianowicie: wynagrodzenie pieniężne (premie), awanse i imprezy integracyjne.

POZYCJA KONTROLI PRACY W SYSTEMACH MOTYWOWANIA

Kontrola i motywowanie to dwie różne funkcje zarządzania, z których każda spełnia inne zadania w przedsiębiorstwie. Wymienione działania m.in. obejmują kierowanie ludźmi, wpływanie na dążenie przez nich do wyznaczonego przez przedsiębiorstwo celu i sprawdzanie na ile te dążenia pozwalają osiągnąć planowane cele. To właśnie motywowanie i kontrola pełnią oprócz funkcji sprawdzającej i weryfikującej, również rolę stymulującą pracowników do wykonywania powierzonych im zadań. W związku z tym „każdy kierownik powinien dążyć do jakiegoś optimum kontroli, polegającego na kojarzeniu jej zakresu i natężenia z zakresem natężenia autokontroli pracownika. (...). Współdziałanie stron w procesie kontroli jest szczególnym rodzajem kooperacji pozytywnej, w której rolę kierowniczą sprawuje kontrolujący, prowadząc do wytwarzania się więzi opartych na dążeniu stron do wspólnego celu, co jest podstawą każdej pozytywnej motywacji, jako funkcji kierowania” [Ćwik, Telep 2005]. Zrównoważenie działań kontrolnych jest warunkiem koniecznym, aby kontrola stała się czynnikiem motywującym oraz żeby nie hamowała kreatywności i chęci do działania, ponieważ pracownicy są źródłem wielu pomysłów i rozwiązań usprawniających funkcjonowanie przedsiębiorstwa.

Z uwagi na oddziaływanie kontroli na pracowników, zwrócono uwagę na doskonalenie systemów kontroli wewnętrznej jako bardzo ważnego środka oddziaływania motywacyjnego. Stelmach [2004] prowadząc badania dotyczące m.in. roli kontroli w procesie motywowania pracowników zauważył, że wielu respondentów zaznaczyło etyczną rolę samokontroli podczas wykonywania pracy. Osoby uczestniczące w badaniu rozumiały konieczność przeprowadzania kontroli i traktowały jako normalne, systematyczne działanie kierownicze. Dalej stwierdził, że „definiując kontrolę jako porównywanie założeń organizacyjnych, ekonomicznych itp. ze stanem faktycznym (...) nie powinna ona oceniać pracownika i jego działań zbyt literalnie”. Ponadto, zgodnie z wynikami badań, pracownicy zgłaszali potrzebę posiadania pewnej swobody, możliwości inicjatywy, wykazania się pomysłowością i kreatywnością, co niekiedy uniemożliwia wykonywanie pracy w sposób ściśle odpowiadający zaleceniom.

Występowanie kontroli w systemach motywowania jest związane przede wszystkim z oceną efektów działań pracowników i sposobów realizacji podejmowanych przez nich działań. Kontrola może wpływać na motywację w dwojaki sposób, a mianowicie przez sprawdzenie się w danej pracy i korzyści uzyskiwane na podstawie wyników kontroli.

WYBRANE TEORIE I METODY MOTYWOWANIA PRACOWNIKÓW

Wieloaspektowość i tym samym złożoność zagadnienia motywacji tłumaczy istnienie wielu teorii psychologicznych, i tak np. według Karasia [2003] teorie motywacji można podzielić na teorie:

- treści, nazywane inaczej teoriami potrzeb, które koncentrują się na indywidualnych potrzebach jednostki jako głównym bodźcu motywującym; zgodnie z tym podejściem każdy człowiek mając swoje, wewnętrzne potrzeby, odczuwa niedostatek, który motywuje go do podjęcia działań mających zaspokoić lub przynajmniej zredukować potrzeby,
- procesu, to podejście do motywacji od strony procesu. W przeciwieństwie do teorii treści, teorie procesu uznają potrzeby za jeden z wielu czynników wpływających na zachowanie pracownika. W teoriach procesu zwraca się szczególną uwagę na wyjaśnienie dlaczego pracownicy, dążąc do realizacji swoich potrzeb, wybierają określone działania oraz jak oceniają poziom zaspokojenia swoich potrzeb (tab. 1).

Te dwie grupy teorii koncentrują się na różnych aspektach motywacji, ale nie wykluczają się wzajemnie. Poznanie motywów podejmowania działań (teorie treści) oraz procesu zachowania (teorie procesu) umożliwi podjęcie skutecznych działań kierowania pracownikami tak, aby realizowali cele założone przez przedsiębiorstwo.

Wszystkie teorie motywacji szukają wyjaśnienia zjawiska motywacji oraz metod, których stosowanie zachęci ludzi do wykonywania zadań i jak najlepszej ich realizacji.

Tabela 1. Podstawowe teorie treści i procesu

Nazwa teorii	Autor
Teoria hierarchii potrzeb (<i>Hierarchy of needs theory</i>)	Abraham Maslow
Teoria potrzeb ERG (<i>ERG theory</i>)	Clayton Alderfer
Dwuczynnikowa teoria motywacji (<i>Two factor theory</i>)	Frederick Herzberg
Teoria trychotomii potrzeb (<i>Acquired needs theory</i>)	David McClelland
Teorie procesu	
Teoria oczekiwań (<i>Expectancy theory</i>)	Victor Vroom, Edward E. Lawler, Lyman W. Porter
Teoria sprawiedliwości (<i>Equity theory</i>)	J. Stacy Adams
Poznawcza teoria oceny (<i>Cognitive evaluation theory</i>)	Edward L. Deci, Richard Ryan
Teoria ustalania celów (<i>Goal setting theory</i>)	Edwin Locke
Teoria wzmocnienia (<i>Reinforcement theory</i>)	Burrhus Frederic Skinner
Teoria uczenia się społecznego (<i>Social learning theory</i>)	Albert Bandura

Źródło: opracowanie własne na podstawie Karaś 2003.

POZAEKONOMICZNE METODY MOTYWOWANIA I ICH SKUTECZNOŚĆ
W OPINII BADANYCH

Istnieje wiele różnych klasyfikacji czynników motywacyjnych, ale najczęściej występuje podział na czynniki wewnętrzne i zewnętrzne lub na czynniki ekonomiczne i pozaeconomiczne. Pozaeconomiczne metody motywowania to wszelkie formy oddziaływania na pracowników, które nie są związane z otrzymywaniem gratyfikacji o charakterze materialnym. Czynniki pozaeconomiczne, inaczej nazywane niematerialnymi, obejmują działania w obszarze organizacyjnym, psychologicznym i technicznym.

Niezależnie od obszaru, do jakiego zaliczany jest dany czynnik, skutki jego oddziaływania są zauważane i rejestrowane po pewnym w czasie. Nie docenia się ich tak szybko, jak

otrzymanej premii pieniężnej, ale na pewnym etapie ścieżki kariery zawodowej stają się ważne dla pracownika w jego postrzeganiu organizacji i pełnionej funkcji. Wśród najistotniejszych niematerialnych czynników motywujących wymienia się takie, jak: awans, poszerzanie procesu partycypacji, doskonalenie wewnętrznej komunikacji, kontrolę pracy, dostęp do informacji, pochwały i wyróżnienia oraz samorealizację [Ćwik, Telep 2005].

Za jeden z najważniejszych niematerialnych sposobów motywowania pracowników uznawany jest awans. Dzięki awansowi zostaje zaspokojona potrzeba uznania i pozytywnej samooceny. Osoba, otrzymująca awans bardziej wierzy we własne możliwości, wzrasta jej poczucie własnej wartości, czuje się doceniona i chce dążyć do jeszcze lepszych wyników. Awans powinien być jednym z najważniejszych narzędzi kierowania załogą i wzmacniania więzi pracownika z przedsiębiorstwem. Aby awans spełniał wszystkie swoje motywujące funkcje powinien odpowiadać kwalifikacjom pracownika i być pozytywnie postrzegany przez kolegów z pracy. Jeśli współpracownicy negatywnie ocenią awans, to w efekcie motywacja do pracy osłabnie. Polityka awansowania, aby była skuteczną metodą motywowania, powinna opierać się na jasnych, klarownych zasadach i otwierać szanse przed ludźmi kreatywnymi, oddanymi swojej pracy. Pozycja awansu w grupie pozaekonomicznych czynników motywujących została określona między innymi przez przedstawicieli handlowych uczestniczących w badaniu (tab. 2). Prawie 42% badanych uważa, że kontrola jest ważnym czynnikiem motywacyjnym, ponieważ jej wynik jest związany z ewentualnymi nagrodami materialnymi w przyszłości. Blisko 1/5 badanych uznała, że istotny jest działający mobilizująco strach przed złymi wynikami, utożsamiany z poczuciem wstydu czy niezadowolenia z samego siebie. Natomiast wśród osób pracujących jako przedstawiciel handlowy krócej niż 3 lata, kontrola jest ważnym czynnikiem motywującym, ponieważ jej wynik pozwala odczuwać satysfakcję z wykonanej pracy. Stwierdziło tak blisko 10% reprezentantów tej grupy. Taki wynik może być związany z faktem, że osoba o niewielkim doświadczeniu w zawodzie uczy się jak najlepiej wykonywać swoje obowiązki i każdy odnoszony sukces budzi radość oraz zadowolenie. W przypadku osób, których staż pracy w zawodzie wynosi od 3 do 5 lat lub jest dłuższy niż 5 lat, najważniejszymi skutkami kontroli są otrzymywane nagrody materialne. Dlatego uprawnionym staje się wniosek, że handlowcy o dłuższym stażu pracy w zawodzie ukierunkowują się na korzyści materialne, ponieważ mają już wypracowane sposoby działania i w przeciwieństwie do osób początkujących są przyzwyczajeni do sytuacji, w których osiągają zamierzone cele.

Równie istotne okazują się wszelkie działania, które polegają na poszerzaniu zakresu samodzielności i odpowiedzialności pracowników, delegowaniu uprawnień dających pra-

Tabela 2. Przyczyny postrzegania kontroli jako ważnego czynnika motywującego według stażu pracy przedstawicieli handlowych badanego przedsiębiorstwa

Oczekiwania wobec kontroli	Ogółem [%]	Staż pracy w zawodzie przedstawiciela handlowego					
		do 3 lat		3-5 lat		powyżej 5 lat	
		Lb	%	Lb	%	Lb	%
Wskazanie słabych stron	2,44	0	-	0	-	1	2,44
Mobilizacja do pracy przez strach przed złymi wynikami	19,52	2	4,88	3	7,32	3	7,32
Rywalizacja między pracownikami	7,32	1	2,44	1	2,44	1	2,44
Nagrody materialne	41,45	3	7,32	8	19,51	6	14,62
Awans zawodowy	14,64	3	7,32	2	4,88	1	2,44
Satysfakcja z pracy	14,63	4	9,75	1	2,44	1	2,44

Źródło: badania własne.

ownikom pewną władzę i możliwość wykazania się kreatywnością i umiejętnościami na wyższym poziomie, czyli poszerzenie procesu partycypacji pracowników. Dzięki takim działaniom wzrasta zaufanie i zainteresowanie pracowników sytuacją firmy, w której pracują, ponieważ czują się współodpowiedzialni za podejmowane decyzje. Często jednak kierownicy niechętnie delegują swoje uprawnienia, ponieważ nie ufają, że podwładni mogą dobrze wykonać powierzone im zadanie. Z kolei pracownicy niechętnie przyjmują odpowiedzialność, jaka na nich spadnie wraz z nowymi uprawnieniami, ponieważ boją się porażki, krytyki czy zwolnienia. Dzięki delegowaniu uprawnień pracownicy angażują się w funkcjonowanie organizacji jako całości, stają się bardziej aktywni, kreatywni i zmotywowani.

Do stworzenia dobrego zespołu konieczne jest także doskonalenie komunikacji wewnętrznej i zachęcanie pracowników do wygłaszania swoich opinii, pomysłów, które mogą okazać się pomocne w realizacji zadania. „*Dobra komunikacja oznacza, że w firmie ceni się pracowników nie tylko za pełnione przez nich role, ale także za ich osobowość, inwencję i inicjatywę. Bazuje ona na przekazywaniu właściwych informacji i wzajemnym zaufaniu. Zaufanie ułatwia przepływ informacji bez ich selekcjonowania i zniekształcania*” [Ćwik, Telep 2005]. Z przeprowadzonych badań wynika, że kontrolerzy prowadzący ocenę działań przedstawicieli handlowych, oprócz obserwacji starają się dowiedzieć i poznać sposoby działania kontrolowanego. Dlatego w procedurze kontrolnej istnieje możliwość przedstawienia opinii przez handlowców. Ankietowani na pytanie o możliwość przedstawiania argumentów dotyczących wyników kontroli, w przeważającej większości, bo aż w 92% potwierdzili, że mają taką szansę, a 85% badanych uważa, że ich opinie są uwzględniane w formułowaniu wniosków z kontroli. Oznacza to, że proces kontroli to nie tylko ocena danej osoby i wyników jej pracy, ale także próba znalezienia źródła problemu. Przedstawiciele handlowi mają możliwość wytłumaczenia i wyjaśnienia spraw problemowych, dzięki czemu mają szansę uniknąć konsekwencji za stan rzeczy, który powstał niezależnie od ich starań.

W badanym przedsiębiorstwie proces kontroli nie kończy się wraz z zakończeniem obserwacji przez kontrolującego. Według wyników badań, niemal wszyscy respondenci (97%) stwierdzili, że mają wgląd w wyniki przeprowadzonej kontroli i korzystają z tej możliwości, co niewątpliwie pomaga zrozumieć dotychczasowe błędy i wprowadzić zmiany w sposobach działania. Ponadto, aż 70% badanych deklaruje stosowanie się do formułowanych wniosków i zaleceń, a 71% odpowiedziało twierdząco na pytanie o przeprowadzenie rozmowy z przełożonym o wynikach kontroli. Jest to kolejny wynik badania ilustrujący rangę kontroli pracy wśród pozapłacowych czynników. Przedstawiciele handlowi zdają sobie sprawę z korzyści, jakie przynieść może rozmowa z przełożonym na temat wyników kontroli i większość z nich decyduje się na nią, chociaż jest to stanowisko prezentowane głównie przez osoby zatrudnione od 2 do 5 lat i dłużej. Natomiast osoby, które pracują w firmie krócej niż 2 lata, zazwyczaj starają się unikać takich rozmów. Wynikać to może z faktu, że nie znają jeszcze tak dobrze mechanizmów funkcjonowania firmy jak pracownicy o dłuższym stażu, którzy szukają u przełożonych rady i wskazówek ukierunkowujących na lepsze wyniki w przyszłości. Analizując znaczenie poszczególnych powodów stosowania się do zaleceń kontrolerów, należy zauważyć, że niezależnie od tego, jak długo przedstawiciel handlowy pracuje w firmie, najistotniejsze są dla niego te elementy, które wiążą się z otrzymywaniem korzyści finansowych. Wynika to przede wszystkim z istniejącego systemu wynagradzania przedstawicieli handlowych w badanym przedsiębiorstwie, bowiem udział stałego wynagrodzenia w całościowym jest stosunkowo niski, a zasadniczą część stanowią dodatki płacowe powiązane z wielkością sprzedaży. Wynika to także z chęci posiadania pewnej stabilności finansowej, która pozwala czuć się bez-

piecznie, realizować plany i marzenia oraz podejmować zobowiązania finansowe.

Rozmowy dotyczące wyników kontroli to tylko jeden z przykładów na dostęp pracownika do informacji, który poza informacjami dotyczącymi bezpośrednio jego osoby powinien być wprowadzany w szczególności funkcjonowania przedsiębiorstwa. Właśnie dostęp do informacji jest wymieniany jako kolejny czynnik pozapłacowy, który w szczególnie sposób wpływa na silniejszy stopień identyfikacji pracownika z przedsiębiorstwem. Motywacyjny charakter tego związku polega na poczuciu przynależności do dużej grupy ludzi, efektów, jakie przynosi wspólna praca oraz wyników, które przekładają się pośrednio lub bezpośrednio na uzyskiwane korzyści. Natomiast kontrola pracy jest czynnikiem pozapłacowym kształtującym motywację wewnętrzną, która wynika z poczucia własnej wartości, a tym samym z poczucia odpowiedzialności za wyniki pracy. W odpowiedzi na pytanie o wagę kontroli, jako narzędzia motywowania, większość (63% badanych) zgodziła się, że proces kontrolny jest integralnym elementem systemu motywacyjnego i ważnym czynnikiem motywacyjnym. Należy zwrócić uwagę na fakt, że niezależnie od stażu pracy przedstawiciele handlowi wskazywali na wagę kontroli jako czynnika motywacyjnego. Ponad połowa respondentów (52%) oczekuje, że po zakończeniu kontroli zostanie odpowiednio zmotywowana do pracy. Prawie 40% liczy na jakiś gest ze strony kierownictwa przedsiębiorstwa, który miałby świadczyć o tym, że rzetelnie wykonywana praca jest doceniana i zauważana przez zwierzchników (tab. 5). Wyniki badań wskazały, że większość kobiet oczekuje przede wszystkim skutecznego zmotywowania do pracy. W przypadku mężczyzn oprócz skutecznego zmotywowania, równie ważnym jest potrzeba docenienia przez pracodawcę, potrzeba bycia zachęconym do pracy, potrzeba podkreślenia, że ich praca jest zauważana i ważna dla firmy. Należy przypuszczać, że respondenci myśląc o docenieniu, mieli na względzie zapewne gratyfikację finansową. Taki wniosek można sformułować na podstawie odpowiedzi na pytanie, które dotyczyło oczekiwań respondentów wobec różnych czynników motywacyjnych. Według 98% ankietowanych, najbardziej oczekiwaną formą zmotywowania do pracy

Tabela 3. Znaczenie rozmowy z przełożonym na temat kontroli według stażu pracy przedstawicieli w badanym przedsiębiorstwie

Rozmowy z przełożonym na temat kontroli	Staż pracy					
	do 2 lat		2-5 lat		Powyżej 5 lat	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%
Tak	5	7,69	25	38,46	16	24,62
Nie	2	3,08	4	6,15	0	-
Unikam takich rozmów	13	20,00	0	-	0	-

Źródło: badania własne.

Tabela 4. Ranga kontroli jako czynnika motywacyjnego wśród przedstawicieli handlowych

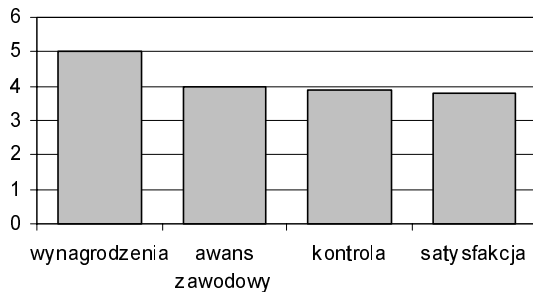
Kontrola – czynnik motywacyjny	Staż pracy					
	do 2 lat		2-5 lat		powyżej 5 lat	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%
Tak	13	20,00	17	26,15	11	16,92
Nie	1	1,54	8	12,31	3	4,62
Brak powiązania	6	9,23	4	6,15	2	3,08

Źródło: badania własne.

Tabela 5. Oczekiwania i odczucia respondentów po zakończeniu kontroli według płci

Oczekiwania i odczucia respondentów	Kobiety		Mężczyźni	
	liczba	%	liczba	%
Skuteczne zmotywowanie	12	18,46	22	33,85
Docenienie przez pracodawcę	6	9,23	19	29,23
Ułga	0	-	3	4,62
Brak oczekiwań	0	-	3	4,62

Źródło: badania własne.



Rysunek 1. Skuteczność wybranych czynników motywujących wśród badanych
Źródło: badania własne.

pracy handlowiec nie może liczyć na pomoc kolegi z większym doświadczeniem albo kierownika ds. sprzedaży, który powiedziałby mu, jak można było zręczniej przeprowadzić ostatnią rozmowę z klientem. Z reguły klient również nie wytknie błędów, jakie dostrzeże w zachowaniu handlowca” [www.nf.pl]. Kontrola pozwala zatem sprawdzić poziom wykonywania zadań przez pracownika, a równocześnie jest sposobem kształtowania określonych postaw pracowniczych oczekiwanych przez kierownictwo przedsiębiorstwa.

Kontrola jako funkcja zarządzania ma charakter motywujący, o ile jest odpowiednio przygotowana i przeprowadzona. Następstwem kontroli jest ocena pracownika i wykonywanych przez niego zadań. „Ocena zła lub dobra wywiera w większości przypadków bardzo silny wpływ na ocenianego. Jest to zresztą jednocześnie siła i słabość (a raczej niebezpieczeństwo oceniania). Oceniając możemy kogoś skrzywdzić, sfrustrować, zniechęcić itd., możemy go też wprawić w euforię i pobudzić do niezwykłych wyczynów. Ocenianie pracowników może być efektywnym środkiem ich doskonalenia i samodoskonalenia, to samo dotyczy oceniania przełożonych przez podwładnych” [Adamiec, Kozusznik 2002]. Negatywne oddziaływanie kontroli zauważył co czwarty badany.

Okazało się, że handlowcy mają świadomość, że w zależności od potrzeb i charakteru człowieka, do pracy mogą mobilizować go różne czynniki. W ramach przeprowadzonego badania respondenci mieli za zadanie ocenić czynniki motywujące, z którymi mogą się spotkać w przedsiębiorstwie, w skali od 1 do 5 (1 – najmniej skuteczne, 5 – najbardziej skuteczne). Według ankietowanych najważniejszym czynnikiem motywującym jest wynagrodzenie. Pracodawca powinien mieć świadomość, że oferowane premie czy nagrody finansowe mają ogromny wpływ na poziom pracy przedstawicieli handlowych i umiejętnie to wykorzystywać, aby kierować ich działaniami. Obserwując metody pozapłacowego motywowania pracowników, uznano, że dwoma najważniejszymi czynnikami jest możliwość awansu zawodowego oraz kontrola. Według respondentów istotniejsza dla nich jest możliwość awansowania niż wyniki kontroli, jednak to kontrola jako działanie sprawdzające poziom wykonywanej pracy może być przyczyną uzyskiwania innych korzyści. Najmniejszą wagę ankietowani nadali wewnętrznej satysfakcji jako czynnikowi, który uznali za najmniej motywujący. Należy jednak zwrócić uwagę, że różnice między możliwością awansowania, kontrolą i satysfakcją są niewielkie, co uprawnia do stwierdzenia, że mają one podobną siłę oddziaływania na pracowników. Przedstawiciele handlowi podkreślili istotę możliwości awansowania w strukturze firmy jako drugi najważniejszy czynnik motywacyjny, tym bardziej, że aż 88% badanych stwierdziło, że wynik kontroli nigdy nie był podstawą awansu na wyższe stanowisko.

jest możliwość otrzymania premii pieniężnej, co jest niewątpliwie efektem istniejącego w przedsiębiorstwie systemu wynagradzania przedstawicieli handlowych.

Kontrola to takie działania, które ma dwojakie znaczenie. „Menedżer działu przedstawicieli handlowych musi stworzyć skuteczny system motywowania swoich pracowników, wspomagania ich w wykonywanej pracy, ale również system kontroli efektów ich pracy (...). W codziennej

PODSUMOWANIE

Z przeprowadzonych badań wynika, że 63% badanych uznało działania kontrolne za ważne narzędzie motywowania. Jednak w zestawieniu z innymi czynnikami motywującymi, kontrola i wynikająca z niej ocena, traciły na znaczeniu. Na pierwszym miejscu respondenci zgodnie wskazali na wynagrodzenie. Natomiast wśród metod pozapłacowych za najistotniejszy uznano awans zawodowy, a na trzecim miejscu była wymieniana kontrola i w dalszej kolejności satysfakcja. Dlatego należy zwrócić uwagę na istotność awansu zawodowego, wskazanego przez respondentów, jako najważniejszego czynnika motywowania pozapłacowego w badanej firmie. Jej kierownictwo powinno wykorzystać i powiązać te dwa czynniki, tworząc ścieżki kariery zawodowej i zwiększając tym samym ich skuteczność oraz zyskując silne narzędzie motywowania pozapłacowego. Kontrole przeprowadzane w celu oceny wyników przedstawiciela handlowego, które w opinii handlowców mogłyby wpływać na ich awans, nie byłyby w ten sposób kojarzone z czymś nieprzyjemnym, ale z szansą na zdobycie nowego stanowiska i kształtowały jeszcze silniejszy stopień identyfikacji z celami strategicznymi przedsiębiorstwa.

LITERATURA

- Adamiec M., Kożusznik B. 2002: Zarządzanie zasobami ludzkimi. Aktor – Kreator – Inspirator. Wydawnictwo Akade, Kraków, s. 173.
- Ćwik B., Telep A. 2005: Motywowanie jako podstawowy element zarządzania organizacją. Wydawnictwo Wyższej Szkoły Celnej, Warszawa, s. 54-58.
- Karaś R. 2003: Teorie motywacji w zarządzaniu. Wydawnictwo AE, Poznań, s. 14-15.
- Kopertyńska M.W. 2002: Zarządzanie kadrami. Wydawnictwo Stowarzyszenia na Rzecz Rozwoju Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Legnicy „Wspólnota Akademicka”, Legnica, s. 55.
- Stelmach W. 2004: Obrazy kierowania. Wydawnictwo Placet, Warszawa, s. 65.
www.nf.pl

Ewa Jaska, Katarzyna Włodarczyk

THE ROLE OF SUPERVISION AMONG NON-FINANCIAL FACTORS
IN MOTIVATION SYSTEMS

Summary

Supervision is listed as one of the non-financial motivators. The findings of conducted research helped to determine the position of supervision among non-financial motivational factors. Over 63% of the respondents perceived supervision as an important motivating instrument. However when juxtaposed with other factors, supervision and resultant evaluation lost their importance. Respondents pointed to salary as the most effective incentive. Promotion turned out to be most important non-financial motivator and supervision took the third position. The paper also presents motivation systems in the studied organization as well as selected motivation theories and staff-motivating methods with particular emphasis on non-financial motivation meth

Adres do korespondencji:

dr inż. Ewa Jaska
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Katedra Ekonomiki Edukacji, Komunikowania i Doradztwa
ul. Nowoursynowska 166
02-787 Warszawa
tel. (0 22) 593 41 61
e-mail: ewa_jaska@sggw.pl

SPOSOBY RACJONALIZOWANIA PRODUKCJI W GOSPODARSTWIE. SZANSE I ZAGROŻENIA

Sławomir Juszczyk

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

Kierownik: prof. dr hab. Henryk Runowski

Słowa kluczowe: działalność racjonalna, sposoby powiększania wyniku finansowego, miary pojedynczych decyzji

Key words: rational activity, ways of enlargement of the financial outcome, measure of singular decisions

S y n o p s i s. Przedstawiono koncepcję różnych sposobów powiększania wyniku finansowego, uwzględniając zmiany ilości produkcji, cen produkowanych wyrobów i ponoszonych kosztów. Stwierdzono, że najlepszy jest wariant poszukiwań i likwidacji błędów w procesie produkcji, na drugim miejscu co do skali dobroci jest wariant ekstensywny polegający na niewielkim spadku wartości produkcji na skutek jeszcze większego zmniejszenia kosztów całkowitych, na trzecim – wariant półintensywny wyrażający się wzrostem produkcji na skutek zmian optymalizacyjnych w strukturze kosztów całkowitych lub substytucji jakościowo-asortymentowej, przy zachowaniu niezmiennego ogólnego poziomu kosztów całkowitych, na czwartym – półekstensywny (oszczędności środków), to znaczy utrzymania wartości produkcji i obniżenia kosztów. Najbardziej ryzykowny jest wariant intensywny – maksymalnego efektu, gdzie zwiększane są koszty w oczekiwaniu na jeszcze większy wzrost wartości produkcji, dlatego zwiększanie kosztów musi być poprzedzone dogłębną analizą i rozważeniem czy nie ma innych, wcześniej wymienionych sposobów zwiększania wyniku finansowego.

WSTĘP

Proces racjonalizowania produkcji może być traktowany jako ciąg działań, które ułatwiają osiągnięcie postawionego celu, jakim w przypadku gospodarstwa może być i na ogół jest maksymalizowanie dochodu rolniczego. A zatem chodzi o zwiększanie różnicy między sumą przychodów i kosztów. W tej sytuacji nie sposób pominąć w rozważaniach zasady racjonalnego gospodarowania, która ułatwia z jednej strony ocenę zaistniałych zmian, z drugiej – planowanie produkcji w ujęciu krótko, średnio i długoterminowym. Pozwala ponadto koncentrować się na problemach z przeszłości oraz mających doraźne, operacyjne i strategiczne znaczenie dla rozwoju gospodarstwa. Z kolei rozwój, doskonalenie produkcji jest podstawą dającą szansę istnienia i rozwoju gospodarstwa w czasie.

Impulsem do zwrócenia uwagi na tę problematykę stały się badania autora w 157 specjalistycznych gospodarstwach mlecznych województwa łódzkiego, które dotyczyły aspektów ekonomiczno-organizacyjnych opłacalności produkcji mleka. Były także okazją do zaobserwowania wielu zjawisk gospodarczych oraz konglomeratu sposobów poprawy opłacalności produkcji. Opłacalność, efektywność, racjonalizacja kosztów to pojęcia merytorycznie ze sobą związane, ale na podkreślenie zasługuje to, że w badanych gospodarstwach sposoby poprawy opłacalności produkcji miały charakter dynamiczny i wynikały ze zmian cen mleka i środków produkcji oraz zmian rodzajów i wielkości nakładów.

Funkcjonowanie na rynku w długim okresie wymaga ze strony przedsiębiorcy, rolnika – specjalisty ciągłego racjonalizowania procesu produkcji, a zatem podejmowania działań na rzecz – z jednej strony polepszania jakości produktu gotowego, z drugiej – obniżania kosztu jednostkowego. Godzenie tych celów jest wyjątkowo trudne, wymaga bowiem od producenta, ciągłego wysiłku i wykorzystywania wszystkich narzędzi, nie tylko w ujęciu technicznym czy technologicznym, ale również, a może przede wszystkim – organizacyjnym i ekonomicznym. Dotyczy to głównie optymalizowania skali produkcji, intensywności wytwarzania i substytucji nakładów.

Celem artykułu jest zaprezentowanie sposobów zwiększania wyniku finansowego oraz szans i zagrożeń związanych z tymi sposobami.

SPOSOBY RACJONALIZOWANIA PRODUKCJI

Podstawą dociekań z zakresu racjonalizowania produkcji jest zasada racjonalnego gospodarowania. Lange [1975] zdefiniował ją jako ogólną zasadę „...*racjonalnego postępowania w warunkach kwantyfikacji celu i środków działania. Zasada ta stwierdza, że maksymalny stopień realizacji celu osiąga się postępując w ten sposób, aby przy danym nakładzie środków otrzymać maksymalny stopień realizacji celu albo też postępując tak, aby przy danym stopniu realizacji celu użyć minimalnego nakładu środków. Pierwszy wariant postępowania nazywa się zasadą największego efektu albo zasadą największej wydajności. Drugi wariant nazywa się zasadą najmniejszego nakładu środków albo zasadą oszczędności środków*”. Powyższe zagadnienie wraz z definicją jest powszechnie uznane i wykorzystywane [Mączyńska 2008, Manteuffel 1979, Kierul 1980, Kirzner 1979, Tomczak 1983, Ziętara 1998, Juszczyk 2008 i inni]. Jednak podstawą powrotu do rozważań na powyższy temat stało się pytanie, dlaczego Lange użył nazwy „zasada racjonalnego gospodarowania”, a nie określił na przykład, że są to kryteria oceny bądź miary efektywności gospodarowania. Jeśli zatem są to istotne zasady racjonalnego gospodarowania, które wskazują na działania powiększające efekty finansowe danego podmiotu, gospodarstwa, to wydaje się, że zasada racjonalnego gospodarowania w dotychczasowym brzmieniu nie wyczerpuje złożoności zagadnienia.

Warto podkreślić, że w literaturze prezentowane poglądy w zasadzie się nie wykluczają, lecz uzupełniają na różnym poziomie szczegółowości. Ogólnie chodzi jednak o sposoby oceny (kryteria, mierniki, wskaźniki) działań podejmowanych w określonej przeszłości (ocena *ex post*), jak też o oceny wariantów działań przyszłych (ocena *ex ante*). Trzeba podkreślić i to, że kryteria oraz miary efektywności odnoszone są do konkretnych działań, bądź też do oceny skutków działań podjętych wcześniej. Efektywne działania powinny być jednak rozpatrywane wyraźnie w ujęciu dynamicznym i eksponować słuszność działań w czasie, za-

równy co do kosztów, jak i efektów. Podmioty gospodarcze, także i gospodarstwa rolnicze dokonują różnych zmian w obszarze ponoszonych kosztów, jak i zmian w wielkości oraz jakości produkcji. Wynikają one z dostosowań do zmian cen środków produkcji oraz zmian cen zbytu produkowanych towarów, a zatem dotyczą długiego okresu. Co ważne, zmiany te nie są jednokierunkowe.

Racjonalizowanie produkcji ma na celu poprawę efektywności gospodarowania. Zdaniem autora można to osiągnąć wykorzystując pięć następujących sposobów:

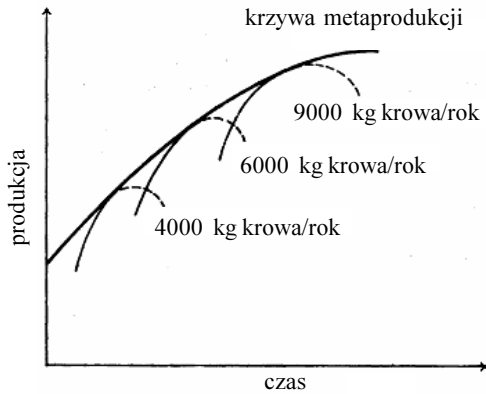
- zwiększając koszty przy jednoczesnym jeszcze większym podwyższeniu wartości produkcji (wariant I – intensywny),
- utrzymując koszty na niezmiennym poziomie przy jednoczesnym zwiększeniu wartości produkcji (wariant II – półintensywny),
- utrzymując wartość produkcji na niezmiennym poziomie przy jednoczesnym zmniejszeniu kosztów (wariant III – półekstensywny),
- zmniejszając wartość produkcji przy jednocześnie jeszcze większym zmniejszeniu kosztów produkcji (wariant IV – ekstensywny),
- zwiększając produkcję przy jednoczesnym obniżeniu kosztów (wariant V, poszukiwań i likwidacji błędów, możliwy najczęściej po zmianie zarządcy lub właściciela).

Uwzględniając powyższe sposoby zwiększania wyniku finansowego, sposób – wariant intensywny jest zbliżony z propozycją Halcrowa [1980], który wskazał, że istnieje trzecie kryterium zasady racjonalnego gospodarowania „... uzyskanie wzrostu produkcji przez takie zwiększenie nakładów, przy którym przyrost kosztów nie przekracza przyrostu wartości produkcji”. Relacje przyrost nakładu-przyrost efektu na skutek podjętej decyzji (zmiany) mogą być możliwe do oceny po pewnym czasie, po zakończeniu cyklu produkcyjnego, w przemyśle jest to w sensie fizycznym na ogół dość krótki okres, w rolnictwie – najczęściej znacznie dłuższy. Ponadto, zdaniem autora, jeśli rzeczywiście chcemy osiągnąć maksymalny efekt w postaci maksymalnego zysku/dochodu to musimy zwiększać koszty i wartość produkcji do momentu zrównania kosztu marginalnego z ceną. Dotyczy to wszystkich asortymentów sprzedawanych w danym gospodarstwie. Wydaje się, że zasadę maksymalnego efektu powinniśmy identyfikować z inwestowaniem, wzrostem kosztów, a zatem intensywnym wariantem zasady racjonalnego gospodarowania.

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

Przebieg funkcji poszczególnych rodzajów kosztów nie jest prostoliniowy co potwierdza, że zależność między kosztami a wartością produkcji może być jedynie fragmentarycznie zbliżona do prostoliniowej. Przy czym wariant I – intensywny i II – półintensywny mogą mieć charakter wynikający z szeroko rozumianego postępu technologicznego lub usprawnienia organizacji produkcji. Wówczas kolejne zasadnicze zmiany technologii wytwarzania zmieniają przebieg całej funkcji produkcji, a zatem zależność zbliżona do prostoliniowej między kosztami a produkcją wydłuża się.

Taka sytuacja mogła wystąpić przykładowo, gdy podjęto wiele udoskonaleń intensyfikujących produkcję. A zatem przy wysokim i co ważne wzrastającym poziomie intensywności różnych elementów postępu, mimo malejącej efektywności kolejnych nakładów, odcinek zależności zbliżonej do prostoliniowej między kosztami a wartością produkcji na sku-



Rys. 1. Zależność między funkcjami produkcji a funkcją metaprodukcji

Źródło: opracowanie własne na podstawie rysunku I/II pracy zbiorowej [1977].

tek wielu czynników sprawczych może wyraźnie się wydłużyć.

Sposób IV jest zazwyczaj możliwy, gdy na skutek wyraźnego podrożenia jakiegoś środka produkcji opłaca się z niego zrezygnować (lub go ograniczyć), gdyż ta rezygnacja spowoduje mniejszy spadek wartości produkcji niż wartość zakupu tego środka w dotychczasowej ilości. Podobnie wygląda sytuacja w przypadku wariantów II (półintensywnego) i III (półekstensywnego) oraz V – jednorazowego, polegającego na likwidacji błędów. Jeśli przykładowo chcemy utrzymać koszty na niezmiennym poziomie i jednocześnie zwiększyć produkcję, to w rzeczywistości

gospodarczej jest to możliwe, np. gdy w warunkach konkurencji pojawi się na rynku nowy środek produkcji, lepszy jakościowo, dający większy przyrost produkcji i którego koszt w przeliczeniu na 1 ha lub 1 szt. będzie taki sam jak dotychczasowego środka gorszej jakości. Sytuacja taka jednak rzadko się zdarza, gdyż najczęściej lepszy i nowy środek ma wyższą cenę. Częściej natomiast występuje sytuacja, gdy producent z opóźnieniem zauważy od dawna na rynku istniejący środek produkcji, który zakupiony za tę samą kwotę co inny zakupywany dotychczas zawiera np. więcej czystego składnika, a zatem powoduje większy przyrost produkcji. Podobna sytuacja wystąpi wówczas, gdy np. rolnik zauważył, że zakupując taką samą ilość mocznika co dotychczas może jego część zużyć nie tylko, jak do tej pory, na nawożenie doglebowe, ale część przeznaczyć także na nawożenie dolistne, uzyskując w wyniku tej zmiany większą produkcję pasz treściwych i objętościowych.

Podobnie ma się sytuacja przy sposobie (wariant III) oszczędności środków, przypuśćmy, że producent mleka miał mniej pieniędzy i zakupił mniej mocznika niż dotychczas, ale jego część po raz pierwszy przeznaczył w odpowiedniej proporcji jako dodatek do kiszonki. W rezultacie mimo niższych kosztów i mniejszej ilości wyprodukowanej zielonej masy produkcja mleka nie zmniejszyła się.

Zdarza się, że w gospodarstwie pozornie nowoczesnym, a w istocie zaniedbanym istnieją możliwości obniżenia kosztów i jednoczesnego zwiększenia produkcji, a zatem jest szansa zastosowania wariantu V realizacji zasady racjonalnego gospodarowania. Załóżmy, że gospodarstwo osiąga w ciągu roku 6000 litrów mleka od krowy. Następuje zmiana właściciela i następca zmniejszył największą pozycję w wydatkach dotyczącą zakupów pasz wysokobiałkowych i drogich dodatków żywieniowych, gdyż ich koszt krańcowy przewyższa cenę skupu mleka, a jednocześnie zdecydowanie poprawił do tej pory złą jakość kiszonki i zadbał by była ona produkowana blisko ośrodka gospodarstwa, a nie jak dotychczas w innym obiekcie w odległości 38 km. W efekcie wzrosła produkcja mleka przy obniżonych kosztach. Jednak warto podkreślić, że rozwiązania wynikające z tej możliwości nie trwają w nieskończoność i stosunkowo szybko trzeba poszukiwać innych wariantów zwiększenia efektywności produkcji. Ponadto, co kluczowe, tę możliwość może zastosować nowy zarządzający, bo dotychczasowy takiej możliwości nie widzi. Jednakże może zdarzyć się sytuacja,

że dotychczasowemu zarządzającemu o takiej możliwości może powiedzieć nowo zatrudniony pracownik o bardzo wysokich kwalifikacjach, a zarządzający tej informacji nie zlekceważy. A zatem zatrudnianie wysoko wykwalifikowanych pracowników lub doradców i umiejętność zachęcenia ich ze strony zarządcy do szczerych rozmów, a także wykorzystywanie pomysłów pracowników, wydaje się kluczowym czynnikiem w poprawianiu efektywności gospodarowania. Wszystkie zaprezentowane sposoby poprawy wyniku finansowego dają podstawy polepszenia efektywności funkcjonowania gospodarstw towarowych w czasie. Producenci w zależności od sytuacji wewnętrznej gospodarstw oraz zmian cen środków produkcji i wytworzonych produktów wykorzystują w czasie, stosownie do własnych możliwości i umiejętności wszystkie sposoby wynikające z zasady racjonalnego gospodarowania. Wybór sposobu utrzymania lub poprawy opłacalności produkcji w danym okresie zależy od producenta. Decyzje w tym zakresie są ekonomicznie fundamentalne, bywają słuszne lub niesłuszne, a zatem następuje poprawa lub pogorszenie opłacalności produkcji. Jeśli okazało się *post factum*, że opłacalność produkcji gospodarstwa pogorszyła się, to znaczy, że zarządzający podjął złą decyzję dostosowawczą do zmian w otoczeniu, ponieważ:

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

Proces produkcyjny, zwłaszcza długi i skomplikowany, a ponadto cechujący się szybkim i kosztownym postępem technologicznym, zawiera wiele elementów, które w porównaniu z poprzednim okresem ulegają zmianie. Każdego dnia zarządzający podejmuje kilkadziesiąt, a może i więcej decyzji, których istotą jest dokonywanie zmian. I właśnie przy tych poszczególnych zmianach przedsiębiorca może korzystać z zaprezentowanych pięciu sposobów poprawiania wyniku finansowego. Po określonym czasie np. roku poszczególne zmiany dostosowawcze do sytuacji na rynku tworzą w sumie ogólny efekt ekonomiczno-produkcyjny, który jest wypadkową poszczególnych decyzji. Skutki finansowe pojedynczych zmian mogą się znosić lub uzupełniać w zależności od pozytywnych czy negatywnych efektów i ich wielkości. W rezultacie producent osiąga w porównaniu do minionego okresu lepszy lub gorszy wynik finansowy, będący ogólnie efektem słusznej lub niesłusznej strategii dostosowawczej wynikającej z dominacji wybranego sposobu działania.

Na podstawie wieloletnich szczegółowych badań uwarunkowań efektywności produkcji mleka w gospodarstwach wyspecjalizowanych oraz doświadczeń zawodowych w obszarze finansów spółek prawa handlowego, autor uważa, że umiejętność skutecznego wykorzystywania przez producenta wszystkich sposobów racjonalizowania produkcji jest istotą, dzięki której dokonywana jest w poszczególnych latach poprawa sytuacji finansowej gospodarstwa lub w ogóle podmiotu gospodarczego. A zatem umiejętność gry na wszystkich instrumentach – „sposobach – wariantach” z dominacją najlepszego instrumentu w danym czasie wynikającego ze zmian na rynku, może prowadzić do sukcesu gospodarczego. Niewątpliwie potrzebny jest do tego ze strony producenta (zarządcy) duży, aktualizowany zasób wiadomości, a także umiejętności praktycznych.

Ważnym wątkiem zagadnienia jest wielkość skutków finansowych poszczególnych zmian, ich ciągłość lub brak ciągłości w ramach danego sposobu racjonalizowania produkcji, a zatem realizowanie nie tylko krótko czy średnio terminowych celów, ale także kilku czy kilkunastoletniej strategii rozwoju gospodarstwa. W zależności od przyjętych priorytetów

mogą być formułowane różne strategie, wynikające z dominacji określonego sposobu racjonalizacji gospodarowania, tzn.:

- strategia intensywnego rozwoju, której istotą jest zasada maksymalnego efektu ogółem przy rosnących kosztach i dominacja decyzyjna pierwszego sposobu racjonalizacji gospodarowania; przejawia się ona we wzroście kosztów bezpośrednich i/lub pośrednich, a tym samym wzroście zasobów majątkowych oraz wzroście produkcji; oprócz inwestycji, uwzględnia się tu także tworzenie postępu technologicznego lub jego wdrażanie oraz wszelkie formy innowacyjności; zasoby zwiększają koszty stałe, ale dają jednocześnie szansę na dalsze zwiększanie wartości produkcji; przyrost wartości produkcji powinien być większy od przyrostu kosztów,
- strategia półintensywnego rozwoju, w której ma zastosowanie zasada maksymalnego efektu przy niezmienionym ogólnym poziomie kosztów i dominacja decyzyjna drugiego sposobu racjonalizacji gospodarowania; przejawia się ona we wzroście wartości produkcji na skutek zmian optymalizujących substytucję nakładów i strukturę kosztów,
- strategia półekstensywnego rozwoju, której istotą jest zasada oszczędności środków, co powinno prowadzić do utrzymania wartości produkcji i obniżki kosztów; strategia ta przejawia się w dominacji trzeciego sposobu racjonalizacji i możliwa jest na skutek działań optymalizacyjnych w obszarze substytucji środków obrotowych i/lub zasobów majątkowych oraz zatrudnienia,
- strategia ekstensywnego rozwoju – ukierunkowana jest na dotrwanie – do emerytury, przekazania następcy, lepszej koniunktury na rynku, prywatyzacji – w przypadku skarbowych podmiotów prawa handlowego; jej istotą jest zmniejszanie wartości produkcji przy jednocześnie większym ograniczeniu kosztów; dotyczy to zmniejszenia skali produkcji poszczególnych asortymentów, których koszt krańcowy może być wyższy od obecnie obowiązującej ceny; zdarzają się bowiem okoliczności, kiedy gospodarstwo lub przedsiębiorstwo sprzedaje zamawiającemu w pakiecie kilka asortymentów jednocześnie i aby mu sprzedawać w ogóle, musi być w tym zestawie produkt wytwarzany w dużej skali po cenie, która w danym okresie nie pokrywa kosztów krańcowych, a nawet przeciętnych; sytuacja jednak może się zmienić; przedsiębiorca może na przykład znaleźć innych odbiorców, którzy nie wymagają przy zakupie nieopłacalnego asortymentu lub potrzebują go w mniejszej ilości,
- strategia poszukiwań i likwidacji błędów. Należy podkreślić, że błędów technologicznych, organizacyjnych czy ekonomicznych w ogóle nie powinno być, w praktyce jednak się zdarzają, zwłaszcza w gospodarstwach wielozakładowych. Istotą tej strategii jest wzrost wartości produkcji przy jednoczesnej obniżce kosztów, mogą ją stosować rady nadzorcze lub właściciele przedsiębiorstwa, którzy nie są związani merytorycznie z rodzajem prowadzonej działalności, sami w przedsiębiorstwie nie pracują i przypuszczają, że oczywiście błędy występują, chociaż z uwagi na skomplikowany proces technologiczny i organizacyjny błędy te są niezauważalne zarówno przez nich, jak i co ważniejsze, przez najemnego zarządcę. Strategia ta może manifestować się częstymi zmianami zarządcy, by od nowej osoby na tym stanowisku oczekiwać ujawnienia i likwidacji błędów. Strategia ta może dawać przez jakiś czas bardzo dobre, a nawet najlepsze efekty ekonomiczne, gdyż obniżce kosztów towarzyszy wzrost produkcji. Warto podkreślić, że oczywiście błędy mogą być zauważone i zlikwidowane tylko przez nowego zarządcę. Może on być z zewnątrz lub mógł wcześniej pracować na niższym stanowisku w tym przedsiębiorstwie. W tym drugim przypadku ważne są przyczyny nieusunięcia błędów wcześniej, gdyż mało praw-

dopodobne jest wcześniejsze ich niedostrzeżenie i zauważenie dopiero w chwili objęcia nowego stanowiska. Jeśli zaś dana osoba wcześniej widziała te błędy, to także ważna i warta wyjaśnienia jest przyczyna ich nieusunięcia. W sytuacji, gdy dotychczasowy zarządca był informowany o takich możliwościach i nie skorzystał z nich, zmiana stanowiska w świetle tej strategii była zasadna.

MIARY

Mając na uwadze wcześniejsze rozważania dotyczące sposobów racjonalizacji gospodarowania, zdaniem autora istnieje 25 sposobów zmiany wartości produkcji względem zmiany struktury kosztów całkowitych, ich wzrostu lub spadku. Wartość produkcji może się zmienić wyłącznie na skutek zmiany lub zmian. Jeżeli nawet koszty się nie zmieniają co do ogólnej kwoty ponoszonej na produkcję – to nie oznacza, że nic się nie dzieje w zakresie zmian optymalizujących proporcje poszczególnych elementów kosztów. A zatem jeśli rolnik, przedsiębiorca chce zwiększyć wartość produkcji i utrzymać koszty na niezmiennym poziomie (wariant polintensywny rozwoju produkcji), to musi dokonać zmian, których istotą będzie lepszy niż dotychczas dobór proporcji poszczególnych czynników produkcji lub korzystna substytucja asortymentowa tego samego czynnika produkcji lub jedno i drugie. Bez względu natomiast zmiany ilościowe nakładów, a zwłaszcza kosztów muszą prowadzić do zmian ilościowych lub/i jakościowych produkowanych dóbr.

Jeśli rolnik, przedsiębiorca chce osiągnąć zmianę w postaci poprawy efektywności produkcji, a zwłaszcza jeśli chce zwiększyć wynik finansowy, to dokonuje najczęściej wielu zmian. Podejmowany jest zatem ciąg decyzji układający się w strategię rozwoju gospodarstwa, przedsiębiorstwa, w której to strategii dominuje jeden z pięciu sposobów racjonalizowania produkcji. Jednak każda pojedyncza decyzja wywołwana jest przez zmianę kosztu lub kosztów w procesie produkcji. Wskutek pojedynczej zmiany koszty mogą wzrosnąć, pozostać bez zmian, ale następuje zmiana proporcji poszczególnych składowych, lub obniżyć się. Wartość produkcji na skutek słusznej, neutralnej lub niesłusznej pojedynczej decyzji może zmienić się na 25 sposobów.

Istotnym punktem rozważań autora jest uznanie, że wartość produkcji jest iloczynem ilości produkowanych dóbr i ich ceny. Cena z kolei jest funkcją jakości i oryginalności. Jeśli ilość produkowanych dóbr oznaczymy symbolem Q_1 , a cenę Q_2 to na skutek pojedynczej decyzji co do zmiany wielkości kosztu całkowitego lub na skutek zmiany w strukturze tych samych składowych kosztu całkowitego (substytucja ilościowa) lub na skutek zmiany składowych kosztu całkowitego (substytucja jakościowa), zarówno ilość produkowanego towaru jak i cena może się:

- w ogóle nie zmienić, w takiej sytuacji Q_1 oraz Q_2 oznaczamy symbolem „0”,
- zmienić o tyle samo co przyrost (dodatni) kosztów, w takiej sytuacji Q_1 oraz Q_2 oznaczamy symbolem „+”,
- zmienić o więcej niż przyrost (dodatni) kosztów, w takiej sytuacji Q_1 oraz Q_2 oznaczamy symbolem „++”,
- zmienić o tyle samo co spadek kosztów, w takiej sytuacji Q_1 oraz Q_2 oznaczamy symbolem „-”,
- zmienić o więcej niż spadek kosztów, w takiej sytuacji Q_1 oraz Q_2 oznaczamy symbolem „--” (tab. 1).

Miarą zmiany kosztów może być procentowa zmiana kosztów całkowitych lub zmiana

Tabela 1. Zmiany wartości produkcji (ceny i ilości) na skutek zmiany kosztu całkowitego (lub na skutek zmiany w strukturze tych samych składowych kosztu całkowitego lub na skutek zmiany składowych kosztu całkowitego)

Ilość Q1 cena Q2	Q1 ++	Q1 +	Q1 0	Q1 -	Q1 - -
Q2 ++	(P 1) ++++	(P 3) +++	(P 6) ++	(P 10) +	(P 15) 0
Q2 +	(P 2) +++	(P 5) ++	(P 9) +	(P 14) 0	(P 19) -
Q2 0	(P 4) ++	(P 8) +	(P 13) 0	(P 18) -	(P 22) - -
Q2 -	(P 7) +	(P 12) 0	(P 17) -	(P 21) - -	(P 24) - - -
Q2 - -	(P 11) 0	(P 16) -	(P 20) - -	(P 23) - - -	(P 25) - - - -

Źródło: opracowanie własne.

w jednostkach monetarnych, np. zł ($\Delta\%$, Δ zł), podobnie, miarą zmiany ceny może być procentowa zmiana ceny lub zmiana w jednostkach monetarnych ($\Delta\%$, Δ zł), w przypadku zaś zmiany ilości produkowanego wyrobu (asortymentu), miarą może być procentowa zmiana wytwarzanej ilości dóbr lub zmiana w jednostkach fizycznych ($\Delta\%$, Δ sztuk, Δ kg). A zatem, istotą pojedynczej decyzji jest „swego rodzaju taniec między zmianami” kosztów, ilości i ceny, które to zmiany mają na celu poprawę efektywności gospodarowania na zmieniającym się rynku, przy czym ważne jest, co się zmienia bardziej, a co mniej.

W wariacie intensywnym, na skutek wzrostu kosztów (+) przedsiębiorca oczekuje, aby:

- przyrost ilościowy produkcji był większy niż przyrost kosztów (++) oraz przyrost ceny był większy od przyrostu kosztów (++) , pole 1 (++++) lub,
- przyrost ilościowy produkcji był większy niż przyrost kosztów (++) oraz przyrost ceny był taki sam jak przyrost kosztów (+), pole 2 (+++) lub,
- przyrost ilościowy produkcji był taki sam jak przyrost kosztów (+) oraz przyrost ceny był większy od przyrostu kosztów (++) , pole 3 (+++) lub,
- przyrost ilościowy produkcji był większy niż przyrost kosztów (++) , a cena się nie zmieniła (0), pole 4 (++) lub,
- przyrost ilościowy produkcji był taki sam jak przyrost kosztów (+) oraz przyrost ceny był taki sam jak przyrost kosztów (+), pole 5 (++) , lub
- ilość się nie zmieniła (0), ale przyrost ceny był większy niż przyrost kosztów (++) , pole 6 (++) .

Rozpatrując pojedynczą decyzję zarządczą w procesie produkcji, w sposobie – wariacie intensywnym (tab. 2) istnieje 6 pól gwarantujących sukces na 25 możliwych. Cztery pola – od siódmego do dziesiątego nie poprawią i nie pogorszą efektywności

Tabela 2. Wzrost wartości produkcji (zmiany ilości i/lub ceny) na skutek wzrostu kosztów całkowitych, wariant I intensywny

Quantity Q1 Price Q2	Q1 ++	Q1 +	Q1 0	Q1 -	Q1 - -
Q2 ++	(A1) ++++	(A2) +++	(A3) ++	(A10) +	(A15) 0
Q2 +	(A4) +++	(A5) ++	(A9) +	(A14) 0	(A19) -
Q2 0	(A6) ++	(A8) +	(A13) 0	(A18) -	(A22) - -
Q2 -	(A7) +	(A12) 0	(A17) -	(A21) - -	(A24) - - -
Q2 - -	(A11) 0	(A16) -	(A20) - -	(A23) - - -	(A25) - - - -

Pola A1-A6 – efekt pozytywny; pola A7-A10 – efekt neutralny;

A11-A25 – efekt negatywny.

Źródło: opracowanie własne.

gospodarowania, pozostałe 15 pól obniży efektywność gospodarowania.

Utrzymując poziom kosztu całkowitego na niezmiennym poziomie (0), ale na skutek zmian w strukturze kosztu całkowitego (optymalizacja ilościowa czynników produkcji) lub zmian składowych kosztu całkowitego (substytucja jakościowo-asortymentowa),

przedsiębiorca oczekuje wzrostu wartości produkcji (wariant półintensywny). Oprócz ww. 6 możliwości wzrostu wartości produkcji właściwych dla wariantu intensywnego, rolnik, przedsiębiorca w tym wariantcie zainteresowany jest także, aby:

- przyrost ilościowy produkcji był większy (++) niż spadek ceny (-), pole 7 (+) lub,
- nastąpił przyrost ilościowy produkcji (+), a cena nie zmieniła się (0), pole 8 (+) lub,
- ilość produkcji nie zmieniła się (0), a cena wzrosła (+), pole 9 (+) lub,
- przyrost ceny był większy (++) niż spadek produkcji (-), pole 10 (+).

W wariantcie półintensywnym (tab. 3) istnieje zatem 10 pól gwarantujących sukces na 25 możliwych. Pięć pól – od jedenastego do piętnastego nie przyniesie zmiany efektywności gospodarowania, a pozostałe 10 spowoduje jej pogorszenie.

Uwzględniając możliwość utrzymania wartości produkcji (0) i jednoczesnego obniżenia kosztu całkowitego (-), dotyczy to zatem sposobu półekstensywnego – tabela 4 (zasady oszczędności środków), na skutek zmniejszenia najmniej produktywnych składowych w strukturze kosztu całkowitego, rolnik, przedsiębiorca oczekuje, że wartość produkcji nie ulegnie zmianie, ponieważ:

- nastąpi istotne zwiększenie ilościowe produkcji i obniżenie jakości (ceny), tzn. procentowy przyrost ilości produkcji (++) będzie większy niż wartość bezwzględna procentowego zmniejszenia kosztów oraz procentowa wartość bezwzględna zmniejszenia ceny będzie taka sama jak procentowy przyrost ilościowy produkcji (--), pole 11 (0) lub,
- nastąpi zwiększenie ilości produkcji i obniżenie jakości (ceny), tzn. procentowy przyrost ilościowy produkcji (+) będzie taki sam jak wartość bezwzględna procentowego zmniejszenia ceny (-), pole 12 (0) lub,
- nie zmieni się ani ilość (0), ani cena (0), pole 13 (0) lub,
- nastąpi obniżenie ilości produkcji (-) i w takiej samej wielkości bezwzględnej wzrośnie cena (+), pole 14 (0) lub,
- nastąpi procentowo większy spadek ilości produkcji niż procentowy spadek kosztów (-- -) i jednocześnie nastąpi przyrost ceny taki sam jak wartość bezwzględna spadku ilości produkcji (++) , pole 15 (0).

Tabela 3. Wzrost wartości produkcji (zmiany ilości i/lub ceny) na skutek zmian w strukturze kosztu całkowitego lub zmian składowych kosztu całkowitego, wariant II półintensywny

Quantity Price	Q1 Q2	Q1 ++	Q1 +	Q1 0	Q1 -	Q1 --
Q2 ++		(A1) ++++	(A3) +++	(A6) ++	(A10) +	(A15) 0
Q2 +		(A2) +++	(A5) ++	(A9) +	(A14) 0	(A19) -
Q2 0		(A4) ++	(A8) +	(A13) 0	(A18) -	(A22) --
Q2 -		(A7) +	(A12) 0	(A17) -	(A21) --	(A24) ---
Q2 --		(A11) 0	(A16) -	(A20) --	(A23) ---	(A25) ----

Pola A1-A10 – efekt pozytywny; pola A11-A15 – efekt neutralny; A16-A25 – efekt negatywny.
Źródło: opracowanie własne.

Tabela 4. Utrzymanie wartości produkcji i zmniejszenie kosztu całkowitego, wariant III półekstensywny

Quantity Price	Q1 Q2	Q1 ++	Q1 +	Q1 0	Q1 -	Q1 --
Q2 ++		(A1) ++++	(A3) +++	(A6) ++	(A10) +	(A15) 0
Q2 +		(A2) +++	(A5) ++	(A9) +	(A14) 0	(A19) -
Q2 0		(A4) ++	(A8) +	(A13) 0	(A18) -	(A22) --
Q2 -		(A7) +	(A12) 0	(A17) -	(A21) --	(A24) ---
Q2 --		(A11) 0	(A16) -	(A20) --	(A23) ---	(A25) ----

Pola A11-A15 – efekt pozytywny; A16-A19 – efekt neutralny; A20-A25 – efekt negatywny; pola A1-A10 nie dotyczą wariantu III.

Źródło: opracowanie własne.

W sposobie półekstensywnym istnieje zatem 5 pól od 11. do 15. gwarantujących sukces na 15 możliwych, pola bowiem od 1. do 10. zwiększające wartość produkcji nie dotyczą tego wariantu zasady racjonalnego gospodarowania. Cztery pola to jest od 16. do 19. nie przyniosą zmiany efektywności gospodarowania, a 6 pól od 20. do 25. spowoduje pogorszenie efektywności.

W wariantcie ekstensywnym (tab. 5), którego istotą jest wyraźne obniżenie kosztu całkowitego i mniejsze obniżenie wartości produkcji, rolnik, przedsiębiorca zainteresowany jest, aby:

- procentowy spadek ceny był niewiele większy niż procentowy spadek kosztów (–), ale procentowy wzrost ilości produkcji był równy wartości bezwzględnej spadku kosztów (+), pole 16 (–) lub,
- ilość się nie zmieniła (0), cena zaś zmniejszyła się procentowo mniej niż procentowy spadek kosztów (–), pole 17 (–) lub,
- ilość procentowo zmniejszyła się mniej niż procentowy spadek kosztów (–), a cena pozostała bez zmian (0), pole 18 (–) lub,
- ilość produkcji zmniejszyła się procentowo więcej niż spadek kosztów, jednak mniej niż dwukrotnie (–), a wzrost ceny był równy wartości bezwzględnej spadkowi kosztów (+), pole 19 (–).

Tabela 5. Zmniejszenie wartości produkcji (ilości i/lub ceny) na skutek zmniejszenia kosztu całkowitego, wariant IV ekstensywny

Quantity	Q1	Q1 ++	Q1 +	Q1 0	Q1 -	Q1 --
Price	Q2					
Q2 ++	(A1) ++++	(A3) +++	(A6) ++	(A10) +	(A15) 0	
Q2 +	(A2) +++	(A5) ++	(A9) +	(A14) 0	(A16) -	
Q2 0	(A4) ++	(A8) +	(A13) 0	(A18) -	(A22) --	
Q2 -	(A7) +	(A12) 0	(A17) -	(A21) --	(A24) ---	
Q2 --	(A11) 0	(A16) -	(A20) --	(A23) ---	(A25) ----	

Pola A16-A19 – efekt pozytywny; pola A20-A22 – efekt neutralny; A23-A25 – efekt negatywny; pola A1-A15 – nie dotyczą wariantu IV.

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 6. Zwiększenie wartości produkcji (ilości i/lub ceny) na skutek zmniejszenia kosztu całkowitego, wariant V poszukiwań i likwidacji błędów

Quantity	Q1	Q1 ++	Q1 +	Q1 0	Q1 -	Q1 --
Price	Q2					
Q2 ++	(A1) ++++	(A3) +++	(A6) ++	(A10) +	(A15) 0	
Q2 +	(A2) +++	(A5) ++	(A9) +	(A14) 0	(A19) -	
Q2 0	(A4) ++	(A8) +	(A13) 0	(A18) -	(A22) --	
Q2 -	(A7) +	(A12) 0	(A17) -	(A21) --	(A24) ---	
Q2 --	(A11) 0	(A16) -	(A20) --	(A23) ---	(A25) ----	

Pola A1-A10 – efekt pozytywny; pola A16-A19 – efekt neutralny; A20-A25 – efekt negatywny; pola A11-A15 nie dotyczą wariantu V.

Źródło: opracowanie własne.

W wariantcie ekstensywnym istnieją zatem cztery pola od 16. do 19. gwarantujące sukces na 10 pól możliwych, pola bowiem od 1. do 15. zwiększające wartość produkcji lub pozostawiające ją na niezmiennym poziomie nie dotyczą tego wariantu zasady racjonalnego gospodarowania. Trzy pola to jest od 20. do 22. nie przyniosą zmiany efektywności gospodarowania, a trzy kolejne od 23. do 25. spowodują pogorszenie efektywności gospodarowania.

W ostatnim piątym wariantcie – sposobie, polegającym na obniżeniu kosztów i zwiększeniu wartości produkcji (tab. 6), należy podkreślić, że w racjonalnie prowadzonym przedsiębiorstwie taki wariant w ogóle nie powinien się zdarzyć, ale z badań własnych autora wynika, że w praktyce się zdarza.

Tabela 7. Struktura liczbowa i procentowa pól oddziałujących korzystnie, neutralnie i negatywnie na efektywność produkcji w zależności od zastosowanego wariantu zasady racjonalnego gospodarowania

Warianty	Pola [liczba]				Udział pól [%]		
	ogółem	pozytywne	neutralne	negatywne	pozytywnych	neutralnych	negatywnych
I	25	6	4	15	24	16	60
II	25	10	5	10	40	20	40
III	15	5	4	6	33	27	40
IV	10	4	3	3	40	30	30
V	20	10	4	6	50	20	30

Źródło: obliczenia własne.

Następca lub nowy właściciel, ewentualnie zarządca, jednorazowo może wprowadzić oczywiste zmiany, które dawno powinny być wprowadzone i które spowodują spadek kosztów i wzrost produkcji.

Przy tym wariacie wartość produkcji rośnie, przedsiębiorca zatem jest zainteresowany polami od 1. do 10. – analogicznie jak w wariacie II, to jest półintensywnym. Pola od 11. do 15. nie dotyczą tego wariantu, bo sprowadzałyby się do półekstensywnego, tj. trzeciego sposobu poprawy efektywności, a zatem w tym wariacie występuje 20 pól możliwych zmian wielkości produkcji. Cztery pola – od 16. do 19. nie spowodują zmiany efektywności produkcji, a pozostałe sześć – to jest od 20. do 25. pogorszą ją.

Prawdopodobieństwo wystąpienia zmiany wartości produkcji, to znaczy zmiany ilości i/lub ceny na skutek zmian ekonomiczno-organizacyjnych jest różne w zależności od branży, intensywności produkcji, dostępności do wiedzy, rozwiązań innowacyjnych, zasobności środków finansowych, predyspozycji osób zarządzających, motywacji – i wielu innych czynników. Wymaga to dalszych oddzielnych badań i poszukiwań.

Na wstępnym etapie, przyjmując uproszenie, że prawdopodobieństwo wystąpienia każdego pola jest takie samo, na podstawie danych tabeli 7 możemy wstępnie uznać, że mając na uwadze wszystkie sposoby racjonalizacji gospodarowania prawdopodobieństwo sukcesu na skutek zwiększania kosztów (wariant I – intensywny) jest najmniejsze, a prawdopodobieństwo porażki – efektu negatywnego największe. Dlatego zwiększanie kosztów wymaga każdorazowo dogłębnego przemyślenia i rozważań. Wariant V – likwidacji oczywistych błędów, jeżeli w ogóle jest możliwy do zastosowania, daje największe szanse sukcesu wynoszące 50% i obok wariantu IV najmniejsze, 30% prawdopodobieństwo skutków negatywnych.

Przyjmując w skali dobroci poszczególne sposoby racjonalizacji gospodarowania, można przyjąć, że najważniejsze jest jak największe prawdopodobieństwo sukcesu, a następnie jak najmniejsze prawdopodobieństwa porażki, dlatego należy uznać, że:

- najlepszy jest sposób piąty (poszukiwań i likwidacji błędów), 50% pól pozytywnych i 30% pól negatywnych i ten wariant należy wykorzystywać przede wszystkim,
- na drugim miejscu co do dobroci jest sposób ekstensywny (niewielki spadek wartości produkcji na skutek istotnego zmniejszenia kosztów całkowitych wskutek ograniczenia produkcji lub eliminacji asortymentu, którego koszt krańcowy przewyższa cenę), 40% pól pozytywnych i 30% pól negatywnych,
- na trzecim miejscu jest sposób półintensywny (wzrost produkcji na skutek zmian optymalizacyjnych w strukturze kosztów całkowitych lub substytucji jakościowo-asortymentowej, przy zachowaniu niezmiennego ogólnego poziomu kosztów całkowitych), 40% pól pozytywnych i 40% pól negatywnych,

- na czwartym jest sposób półekstensywny (oszczędności środków), utrzymania wartości produkcji i obniżenia kosztów, 33% pól pozytywnych i 40% pól negatywnych,
- najbardziej ryzykowny jest wariant intensywny – maksymalnego efektu, gdzie zwiększamy koszty i oczekujemy jeszcze większego wzrostu wartości produkcji, 24% pól pozytywnych i 60% pól negatywnych. Dlatego zwiększanie kosztów musi być poprzedzone dogłębną analizą i rozważeniem czy nie ma innych możliwości (sposobów) zwiększenia efektywności produkcji.

Warto podkreślić, że dominacja decyzyjna wariantu I – dająca strategię intensywnego rozwoju przedsiębiorstwa, charakterystyczna jest dla początkowego okresu rozwoju podmiotu na rynku, co nie oznacza, że w późniejszym okresie nie może występować. Należy jednak zauważyć, że powstające gospodarstwo czy przedsiębiorstwo produkcyjne rozpoczynające dopiero działalność musi inwestować i zwiększać koszty, tym samym podejmuje największe ryzyko.

Dominacja decyzyjna sposobu II – dająca strategię półintensywnego rozwoju gospodarstwa czy przedsiębiorstwa, charakterystyczna jest na ogół dla początkowego okresu dojrzałości, w późniejszym zaś okresie dominuje na ogół sposób III – dający strategię półekstensywnego rozwoju. W okresie spadku znaczenia gospodarstwa lub przedsiębiorstwa na rynku, wraz z poszukiwaniem poprawy efektywności gospodarowania, zarządzający może i na ogół koncentruje uwagę na IV wariacie – rozwoju ekstensywnego i z chęcią przyjmuje rozwiązania znacząco ograniczające koszty przy mniejszym spadku wartości produkcji. Wariant V – poszukiwań i likwidacji błędów może być stosowany w każdym czasie, jednak w praktyce występuje rzadko i najczęściej po okresie rozkwitu gospodarstwa, przedsiębiorstwa, kiedy gołym okiem widać, że jest źle, ale właściciel (zarządca) nie wie dlaczego – lub wie, lecz nie potrafi tego stanu zmienić.

Sekwencja dominacji poszczególnych sposobów poprawy gospodarowania pośrednio wskazuje, że przyczyny spadku efektywności gospodarowania i późniejszych kłopotów finansowych mogą powstawać w każdym czasie, lecz szczególnie w okresie największych sukcesów, kiedy o kłopotach nikt, albo prawie nikt nie myśli, a mówienie o niedociągnięciach i błędach jest swego rodzaju niezręcznością. Dlatego niedopuszczanie do błędów lub wskazywanie na błędy w okresie „triumfu i szczęśliwości” wymaga odwagi, wyobraźni i wiedzy. Praktyka zawodowa autora sugeruje, że zawsze, a zwłaszcza w okresie największych sukcesów łatwo o błędy i szczególnie wówczas trzeba ich unikać, jeśli zaś błędy są zauważone należy bezwzględnie i jak najszybciej je usunąć.

WNIOSKI

1. Można racjonalizować proces produkcji wykorzystując pięć następujących sposobów: zwiększając koszty przy jednoczesnym jeszcze większym podwyższeniu wartości produkcji (wariant I – intensywny); utrzymując koszty na niezmiennym poziomie przy jednoczesnym zwiększeniu wartości produkcji (wariant II – półintensywny); utrzymując wartość produkcji na niezmiennym poziomie przy jednoczesnym zmniejszeniu kosztów (wariant III – półekstensywny); zmniejszając wartość produkcji przy jednocześnie jeszcze większym zmniejszeniu kosztów produkcji (wariant IV – ekstensywny) oraz zwiększając produkcję przy jednoczesnym obniżeniu kosztów (wariant V, poszukiwań i likwidacji błędów, możliwy najczęściej po zmianie zarządcy lub właściciela).
2. Wartość produkcji na skutek słusznej, neutralnej lub niesłusznej pojedynczej decyzji może zmienić się na 25 sposobów. Przyjmując w skali dobroci poszczególne sposoby

racjonalizacji procesu produkcji można przyjąć, że najważniejsze jest jak największe prawdopodobieństwo sukcesu, a następnie jak najmniejsze prawdopodobieństwo porażki, dlatego: najlepszy jest sposób piąty (poszukiwań i likwidacji błędów), 50% możliwości pozytywnych i 30% możliwości negatywnych i ten sposób należy wykorzystywać przede wszystkim; na drugim miejscu co do dobroci jest sposób ekstensywny (niewielki spadek wartości produkcji na skutek istotnego zmniejszenia kosztów całkowitych wskutek ograniczenia produkcji lub eliminacji asortymentu, którego koszt krańcowy przewyższa cenę), 40% możliwości pozytywnych i 30% negatywnych; na trzecim miejscu jest sposób półintensywny (wzrost produkcji na skutek zmian optymalizacyjnych w strukturze kosztów całkowitych lub substytucji jakościowo-asortymentowej, przy zachowaniu niezmiennego ogólnego poziomu kosztów całkowitych), 40% możliwości pozytywnych i 40% negatywnych; na czwartym jest sposób półekstensywny (oszczędności środków), utrzymania wartości produkcji i obniżenia kosztów, 33% możliwości pozytywnych i 40% możliwości negatywnych; najbardziej ryzykowny jest sposób intensywny – maksymalnego efektu, gdzie zwiększamy koszty i oczekujemy jeszcze większego wzrostu wartości produkcji, występuje wówczas 24% możliwości pozytywnych i 60% możliwości negatywnych. Dlatego zwiększanie kosztów musi być poprzedzone dogłębną analizą i rozważeniem czy nie ma innych możliwości (sposobów) zwiększenia wyniku finansowego.

3. Umiejętność skutecznego wykorzystywania przez producenta wszystkich sposobów racjonalizowania produkcji jest istotą dzięki której dokonywana może być w poszczególnych latach poprawa sytuacji finansowej gospodarstwa. A zatem „umiejętność gry na wszystkich instrumentach – sposobach” racjonalizowania produkcji z dominacją najlepszego instrumentu w danym czasie wynikającego ze zmian na rynku, może prowadzić do sukcesu gospodarczego.

LITERATURA

- Halcrow H. G. 1980: *Economies of Agriculture*. McGraw – Hill, New York, s. 6.
- Juszczak S. 2008: The rational managing principle, proposition of extension. *EJPAU*, volume 11, Issue 1, topic: economics, s. 9.
- Kierul Z. 1980: *Ekonomika i organizacja gospodarstw rolniczych*. PWRiL, Warszawa, s. 23.
- Kirzner I. M. 1979: *Perception, Opportunity, and Profit*. The University of Chicago Press. Chicago, s. 63.
- Lange O. 1975: *Dzieła*. Tom 3. PWN, Warszawa, s. 384-385.
- Manteuffel R. 1979: *Ekonomika i organizacja gospodarstwa rolniczego*. PWRiL, Warszawa, s. 34.
- Mączyńska E. 2008: *Bankructwa przedsiębiorstw, wybrane aspekty instytucjonalne*. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, s. 34-35.
- Praca zbiorowa. 1977: *Zbiór zadań z ekonomiki, organizacji i rachunkowości gospodarstw rolniczych*. PWRiL, Warszawa.
- Tomczak F. 1983: *Relacja nakład – efekt w rolnictwie*. [W:] *Ekonomika rolnictwa, zarys teorii*, praca zbiorowa. PWRiL, Warszawa, s. 162.
- Ziętara W. 1998: *Metodyczne aspekty oceny efektywności gospodarowania w rolnictwie*. *Zeszyty Naukowe SGGW, seria Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej* nr 34, s. 54.

Sławomir Juszczak

THE WAYS OF PRODUCTION RATIONALIZING IN THE FARM
– OPPORTUNITIES AND THREATS

Summary

The aim of this article is to present the conception of different ways of increasing the financial income, taking into account the changes of production quantity, prices of produced goods and costs. Presented results suggest that the best way is the variant of seeking and elimination the mistakes in production process. In the second place, if we are thinking about the chance of success, is the extensive variant, which core issue is not big decreasing of production value with simultaneously more significance decreasing of total costs. The third is semi extensive variant – it is the increasing of production value due to the optimal changes in the structure in total costs or quality – assortment substitution with maintaining unchangeable total costs. In the forth place is the semi extensive variant (saving of production means) - it is maintaining unchangeable production value and costs decreasing. The most risky is the intensive variant – maximal effect, when we increase costs and we expect more and more increasing of production value. Therefore increasing of the costs have to be firstly deeply analyzed and consider if exists any of other earlier mentioned ways of increasing the financial outcome.

Adres do korespondencji:
dr hab. Sławomir Juszczak
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Wydział Nauk Ekonomicznych
Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
ul. Nowoursynowska 166
02-787 Warszawa
tel. (0 22) 593 42 41
e-mail: slawomir_juszczak@sggw.pl

POZAROLNICZA PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ WIEJSKA¹

Marek Kłodziński

Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa Polskiej Akademii Nauk w Warszawie
Dyrektor: prof. dr hab. Andrzej Rosner

Słowa kluczowe: mały biznes wiejski, dywersyfikacja gospodarstw wiejskich, przestrzenne zróżnicowanie przedsiębiorczości, wpływ kryzysu na firmy wiejskie

Key words: rural entrepreneurship, rural economy diversification, spatial business development diversity, impact of crisis on rural companies

S y n o p s i s. Przedsiębiorcy wiejscy zaczynają odgrywać kluczową rolę w rozwoju lokalnym. Problemy rolnictwa, bezrobocia i ubóstwa wielu rodzin wiejskich, marginalizacja pewnych regionów to tylko niektóre niekorzystne zjawiska, których stopniowe przezwyciężenie upatruje się w dywersyfikacji gospodarki wiejskiej. Rozwój przedsiębiorczości zależy głównie od jednostkowej pomysłowości, wyobraźni, odwagi i umiejętności organizacyjnych oraz wiedzy z zakresu prowadzenia biznesu. Indywidualizm jest podstawą jej rozwoju. Należy jednak brać pod uwagę dużą skalę niepewności i obaw, jakie wiążą się z procesem utworzenia własnej firmy szczególnie w warunkach wiejskich. Dlatego pomoc doradcza, szkoleniowa i finansowa ze środków Unii Europejskiej staje się ogromną szansą dla tych, którzy prowadzą już własne firmy lub chcieliby spróbować pracy na swoim. Problem polega jednak na tym, że firmy wiejskie uczą się znacznie wolniej korzystać z pomocy unijnej niż podmioty gospodarcze w dużych miastach.

WPROWADZENIE

W toczącej się dyskusji nad rozwojem wsi polskiej najwięcej miejsca poświęca się rolnictwu, gdyż w wielu regionach nadal jest ono najważniejszą gałęzią gospodarki wiejskiej. Trzeba jednak zauważyć, że pracuje w nim coraz mniejsza liczba osób, jak i to, że nie stanie się ono lokomotywą napędzającą rozwój wielu gmin wiejskich. Natomiast faktem jest, że wzrasta liczba rodzin, których związki z rolnictwem są bardzo małe i swoje zainteresowania kierują nie na wspólną politykę rolną, ale na politykę wiejską, w której ważne miejsce stanowi wielofunkcyjny rozwój wsi, a więc rozwój funkcji pozarolniczych. Zatrudnienie poza rolnictwem w rodzimej lub sąsiedniej gminie staje się marzeniem wielu mieszkańców wsi. Nowe miejsca pracy tradycyjnie zapewniają takie instytucje, jak: szkoła, przedszkole, ośrodek zdrowia, urząd gminy itd., ale coraz większe nadzieje wiąże się z małymi firmami

¹ Opracowanie powstało w wyniku badań realizowanych w ramach projektu rozwojowego „Społeczno-gospodarcze uwarunkowania zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich objętych siecią Natura 2000 na terenie Zielonych Płuc Polski” nr N R11 0012 04 finansowanego przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju.

wiejskimi. Przedsiębiorcy wiejscy oraz ich firmy stają się kluczowym czynnikiem rozwoju lokalnego. Trzeba jednak zaznaczyć, że podobnie jak wielofunkcyjny rozwój wsi nie może być jedynym lekarstwem na wszystkie bolączki i wielowiekowe zacofanie polskiej wsi, tak i przedsiębiorczość wiejska nie zlikwiduje bezrobocia na wsi, ale w zasadniczy sposób może wpłynąć na złagodzenie jego skutków, a także przyczynić się do zahamowania procesu depopulacji na niektórych terenach wiejskich.

W pierwszym okresie transformacji mieliśmy do czynienia z eksplozją powstawania nowych podmiotów gospodarczych na wsi, głównie o charakterze handlowym. Obecnie nie jest możliwe, aby w tak masowej skali mogły powstawać na wsi nowe firmy. Aby tak się stało trzeba sięgnąć do głębiej ukrytych rezerw, a to wymaga zarówno lepszej wiedzy o regułach prowadzenia działalności gospodarczej, jak i pewnych przywilejów dla tych, którzy chcą inwestować na obszarach wiejskich, potrzebny jest klimat życzliwości dla podejmujących ryzyko związane z uruchomieniem działalności gospodarczej, niezbędne są lepsze wyspecjalizowane służby doradcze oraz zwrócenie większej uwagi na specyfikę warunków w jakich rozwija się przedsiębiorczość wiejska.

Można wymieniać znacznie więcej czynników warunkujących rozwój przedsiębiorczości wiejskiej, wśród których wiedza o tym dziale gospodarki wiejskiej jest daleko niedostateczna. Wystarczy powiedzieć, że wśród licznych opracowań Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości nie znajdziemy słowa „wieś” lub „przedsiębiorca wiejski”. Trudno jest też ustalić na podstawie danych ogólnokrajowych liczbę podmiotów gospodarczych na obszarach wiejskich. Ukazuje to głębszy problem braku dobrego rozpoznania specyficznych problemów firm zlokalizowanych na wsi. O wadze tego problemu niech świadczy fakt, że Agencje Rozwoju Regionalnego w Europie Zachodniej zajmujące się rozwojem przedsiębiorczości dawno doszły do wniosku, że warunki, w jakich działa biznes wiejski, są tak odmienne od warunków w mieście, że w ramach swych oddziałów zajmujących się rozwojem przedsiębiorczości wyłoniły oddzielne jednostki zajmujące się wyłącznie firmami wiejskimi. Ministerstwo Rolnictwa w Anglii utworzyło specjalne konsorcjum, które śledzi systematycznie stan rozwoju przedsiębiorczości na wsi, zamawia niezbędne ekspertyzy, proponuje programy rozwoju przedsiębiorczości na obszarach peryferyjnych o trudnych warunkach rozwoju. Ważne i godne naśladowania jest to, że na wsi europejskiej pracują liczne profesjonalne służby doradcze, które obok prowadzenia kursów, świadczą indywidualne porady dla przedsiębiorców wiejskich. W Polsce mamy również tego typu doradców, ale dostęp do nich dla przedsiębiorcy wiejskiego jest bardzo trudny. Tymczasem w Finlandii czy w Anglii, dywersyfikujący np. swą działalność rolnik może liczyć na stałą pomoc doradcy na wszystkich etapach uruchamiania nowej działalności. Ponadto, w wielu krajach UE na uniwersytetach, które z rolnictwem nie mają wiele wspólnego powstają terenowe placówki zajmujące się, w sposób praktyczny, procesem rozwoju społeczno-gospodarczego obszarów wiejskich, w którym biznes wiejski odgrywa bardzo ważną rolę.

Wydaje się, że polskie Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi mogłoby odegrać ważną rolę w inicjowaniu działań mających na celu uzyskanie lepszej wiedzy o podmiotach gospodarczych działających na wsi, tak aby na tej podstawie można było zaproponować lepsze metody oddziaływania. Tymczasem właśnie w programie PROW, zarządzanym przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, istnieje obawa niewykorzystania środków na dotacje dla firm wiejskich, ponieważ postawiono drakoński warunek utrzymania przez dwa lata (w pierwszej wersji był to znacznie dłuższy okres) miejsc pracy w firmie, która taką dotację dostanie. Takich warunków nie stawia żaden inny program wspierający rozwój przedsiębiorczości, tym bardziej w warunkach kryzysu.

W okresie planowania 2007-2013 istnieje wiele możliwości uzyskania przez firmy wsparcia ze środków UE. O skali pomocy niech świadczy fakt, że do marca 2009 roku przedsiębiorstwa złożyły 50 tys. wniosków na kwotę prawie 100 mld zł. Podpisano 10 tys. umów na kwotę 15 mld zł. Firmy otrzymały już około 3 mld zł. Na pomoc dla firm ma być wydanych ok. 25-26 mld zł, z czego 21 mld zł to pieniądze z budżetu UE. Trudno przewidzieć jakie środki trafią do firm wiejskich – wiadomo tylko, że firmy na wsi rzadziej składają wnioski i rzadziej korzystają ze wsparcia, gdyż skomplikowane procedury są dla nich trudną barierą do pokonania, a wynajęcie firmy, która by przygotowała wniosek zbyt kosztowne. Niepokojące są sygnały, że np. w woj. mazowieckim większość puli środków dotacyjnych wykorzystali już firmy duże, gdyż one są uznawane za firmy innowacyjne. Natomiast obiecane środki dla rozwoju mikrofirm w wysokości 40 tys. zł nie zostały uruchomione. Są to oczywiście tylko sygnały, które jednak należy traktować poważnie, świadczące o tym, w jak trudnej sytuacji może się znaleźć przedsiębiorczość wiejska składająca się w większości z mikrofirm zatrudniających do 10 osób.

Zachodzi też obawa, że problem pozarolniczego rozwoju wsi może znaleźć się na styku dwóch programów: Programu Rozwoju Regionalnego, który, co widać ze strategii wojewódzkich, koncentrować się będzie na rozwoju większych ośrodków miejskich, autostradach, lotniskach oraz Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW), który koncentruje się na poprawie konkurencyjności rolnictwa. Faktem jest, że w PROW na II filar jest przeznaczonych ok. 25% środków, ale cały czas mówi się o wspomaganiu tych, którzy wychodzą z rolnictwa. Fakt w jak trudnych dyskusjach rodził się program Leader świadczy także o sektorowym podejściu Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, które w tematyce rozwoju obszarów wiejskich preferuje zdecydowanie rolnictwo. Trudności z jakimi borykają się obszary wiejskie są dodatkowo komplikowane brakiem koordynacji pracy wielu instytucji mających w zakresie swego działania jakiś wycinek życia wiejskiego. Dlatego politykę wiejską Anglicy nazywają polityką „poszatowaną”, ponieważ leży w gestii paru resortów, a wypracowanie kompromisu, tak aby uwzględnić w pełni potrzeby wsi, jest dość trudne. Tu znowu należy oczekiwać od Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi kontynuacji trudnego procesu zabiegów, aby uświadomić innym resortom potrzeby obszarów wiejskich.

ANALIZA SEKTORA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

Na podstawie wieloletnich danych ogólnokrajowych można zauważyć, że w okresie gorszej koniunktury powstaje mniej nowych firm niż w okresie wzrostu. Jak jest obecnie w 2009 roku – trudno ocenić. Być może znaczna pomoc dla nowo powstających firm, mimo kryzysu, nie zmniejszy ich liczby. Przykładowo ze środków skierowanych na rozwój kapitału ludzkiego można otrzymać ok. 40 tys. zł na założenie firmy, do tej sumy może jeszcze dojść wsparcie pomostowe polegające na płaceniu właścicielowi nowo założonej firmy, przez okres 12 miesięcy, stałej pensji w wysokości minimalnego wynagrodzenia, tak aby firma mogła przetrwać na rynku pierwszy rok, który jest zawsze okresem najtrudniejszym. Również powiatowe urzędy pracy dysponują jednorazowymi dotacjami w wysokości 18 tys. zł dla bezrobotnych, którzy mają pomysł na założenie firmy. Należy też zaznaczyć, że znalazły się w regulaminach udzielanych dotacji pewne preferencje dla ludności wiejskiej.

Liczba podmiotów w rejestrze REGON wyniosła w 2007 roku około 3,5 mln. Bardziej istotną informacją jest fakt, że liczba firm aktywnych w tymże roku wyniosła 1,7 mln i po raz pierwszy od trzech lat wzrosła w roku 2007. Zwiększyła się o 2,3% liczba mikrofirm zatrud-

niających do 10 osób, których udział w tworzeniu produktu krajowego brutto wyniósł 31%, a dla porównania firm małych (10-49 zatrudnionych) – 7,4%, a firm średnich (50-249 zatrudnionych) – 9,3% [Żołnierski, Zadura-Lichota 2008]. Dane te powinny być brane pod uwagę przy podziale środków unijnych na poszczególne sektory przedsiębiorstw.

Z badań warunków działania firm prowadzonych od 2001 roku wynika, że do roku 2006 przeżyło tylko 28,1%. Najtrudniej było przeżyć firmom związanym z turystyką (hotele, restauracje). Ciekawe, że tylko 15% przedsięwzięć firm częściowo było finansowane z kredytów bankowych. Wzrasta stopniowo (w 2006 r. – 7%) znaczenie innych form finansowania, głównie środków unijnych. Tym niemniej około 80% inwestycji było pokrywanych ze środków własnych.

Mimo, że wzrasta liczba osób z grupy wiekowej 30-39 lat zakładających firmy, to przy rozdziale środków unijnych na ten cel wyraźnie preferuje się osoby do 25 roku życia. Świadczy to o tym, że ustawodawca nie śledzi wyników badań zamawianych przez PARP.

ZRÓŻNICOWANIE REGIONALNE

Zróżnicowanie liczby aktywnych MSP w 2006 roku na 1000 mieszkańców odzwierciedla powszechnie znany trend rozwojowy poszczególnych regionów, z którego wynika, że niezmiennie od lat notuje się niższy poziom rozwoju województw wschodnich. W regionach wschodnich o niskiej ogólnej liczbie firm powstaje też najmniej nowych podmiotów gospodarczych. W rankingu województw według syntetycznego wskaźnika, który sumuje wyniki 26 zmiennych obrazujących kształtowanie się stopnia rozwoju przedsiębiorczości oraz efektywności i działalności inwestycyjnej – województwa wschodnie lokują się na niskim lub średnio niskim poziomie [Stan sektora ...2008].

MIKROPRZEDSIĘBIORSTWA

Mikroprzedsiębiorstwa zatrudniające do 10 osób są najczęściej spotykanymi firmami na obszarach wiejskich i dlatego im należy poświęcić nieco więcej uwagi. Mimo, że dane przytoczone przez PARP dotyczą całego kraju, to jednak obraz sytuacji mikrofirm będzie w jakimś wymiarze obrazował ich stan na terenach wiejskich.

Sytuacja finansowa tych firm nie jest dobra. Przychody co czwartej mikrofirmy nie przekraczają rocznie 100 tys. zł, nie odczuwają one potrzeby inwestowania w nowe technologie mimo, że co dziesiąta mikrofirma określa swój poziom zaawansowania technologicznego jako niższy od średniej krajowej. Co piąta firma nie umiała określić poziomu swego zaawansowania technologicznego.

Większość firm koncentruje się wyłącznie na sprawach bieżących. Na inwestycje przeznaczają nie więcej niż 5% swoich przychodów. Większość z nich działa tylko na rynku lokalnym. Tylko co czwarta mikrofirma deklaruje podejmowanie starań o przyznanie środków wsparcia publicznego. Wsparcie to otrzymała co druga firma starająca się o nie z populacji 1000 badanych firm [Analiza czynników ...2008]. Najczęściej firmy, których starania o dotacje zakończyły się sukcesem, zlokalizowane są w regionach o dużej atrakcyjności inwestycyjnej. Mikrofirmom wyraźnie brak wiedzy jak można pozyskać środki wsparcia. W firmie mikro proces zarządzania skupia się w rękach właściciela, co rozprasza go na zbyt wiele działań organizacyjnych i brakuje mu czasu na stworzenie strategii rozwoju firmy lub

zgromadzenia wielu niezbędnych dokumentów przy staraniach o środki unijne. Kadra kierownicza mikrofirm w większości przypadków nie uczestniczy w szkoleniach. Mikrofirmy nie prowadzą analiz rynku i ok. 30% z nich nie ma komputera.

Jednak firmy mikro, mimo rozlicznych słabości, wykazują większą elastyczność w dostosowaniu się do potrzeb klienta. Również i przy analizie mikrofirm istnieją duże różnicowania regionalne. Firmy z regionów o niskim poziomie rozwoju rzadziej inwestują i słabiej dostrzegają dużą rolę kapitału ludzkiego w rozwoju firmy.

Najczęściej wymienianymi barierami rozwoju nie jest brak kapitału, ale system podatkowy (47% wskazań), zapłacone koszty pracy (44% wskazań), silna konkurencja na rynku (30% wskazań), zatory płatnicze (20% wskazań) i tylko 10% wskazań – trudności w dostępie do kredytów.

Mikrofirmy nie uczestniczą też w rynku zamówień publicznych. Przygotowanie oferty, zawiłe procedury, niejasne kryteria zniechęcają je dość skutecznie.

SYTUACJA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI W CZASIE KRYZYSU

Ocena kondycji sektora małej i średniej przedsiębiorczości w okresie kryzysu jest bardzo trudna, gdyż wszelkie dane statystyczne są już mocno opóźnione w momencie ich pojawienia się [Gadomski 2009]. Pewnym wskaźnikiem mogą być nastroje przedsiębiorców. Badania prowadzone w styczniu 2009 r. przez Agencję Badań Rynku Opinia na zlecenie Centrum Informacji Gospodarczej wykazały, że wskaźnik nastroju w 4 kwartale 2008 r. spadł dwukrotnie w porównaniu z 3 kwartałem ze 101 do 56 pkt. Jedynie 5 na 100 przedsiębiorców deklarowało poprawę swej sytuacji. Natomiast z badań prowadzonych w 2009 r. w ramach grantu rozwojowego w IRWiR PAN na zbiorowości 284 firm wiejskich na obszarze Zielonych Płuc Polski wynika, że tylko 54,9% ich właścicieli stwierdziło, że obecny światowy kryzys odbija się ujemnie na działalności ich firmy (30,6% firm nie odnotowało ujemnego wpływu, a właścicielom 14,4% trudno było odpowiedzieć na tak sformułowane pytanie [Kłodziński 2009]).

Wydaje się, że firmy w Polsce mają długie doświadczenia funkcjonowania w nieustannie zmieniającej się sytuacji, stąd też wypracowały zdolności adaptacyjne, które są niezwykle użyteczne w dobie obecnego kryzysu. Mikrofirmy wiejskie to przeważnie firmy rodzinne i są one na ogół elastyczne w dostosowaniu się do zmian w rozmiarach swej działalności. Nie odznaczają się też one zbyt dużymi ambicjami rozwojowymi, toteż prowadzone przez nie inwestycje nie są zbyt ambitne i co najważniejsze oparte nie na dużych kredytach bankowych, co obecnie jest zaletą tych firm.

Wszelkie analizy wskazują, że kryzys dotknął najbardziej produkcję przemysłową, a znacznie mniej sferę usług. Małe firmy wiejskie (mikroprzedsiębiorstwa) działają głównie w sektorze usług, a więc w handlu, naprawach, turystyce, budownictwie. Takie firmy dzięki znalezieniu niszy na swoje usługi są mniej narażone na wahania koniunktury niż firmy większe. Jednak mikrofirmy wiejskie nie unikną pewnych kłopotów, a szczególnie te, które są nastawione na rynki zagraniczne i kooperację z dużymi zakładami pracującymi w obszarach dużego ryzyka jakim jest produkcja samochodów, meble, przemysł spożywczy. Wszelkie dostępne dane pokazują również narastanie zatorów płatniczych. Wyraźnie wydłuża się przeciętny okres między wywiązaniem się ze zlecenia a otrzymaniem pieniędzy. Źródłem zatorów płatniczych jest zła sytuacja finansowa dużych firm, co może rykoszetem odbić się

także na niektórych firmach wiejskich. Reasumując należy stwierdzić, że to, co było dużą wadą firm wiejskich, a więc zbyt małe ambicje rozwojowe, może w obecnym kryzysie okazać się ich zaletą.

PODSUMOWANIE

Skrótowy zarys kondycji mikrofirm wskazuje na potrzebę dopracowania się dobrego doradztwa na obszarach wiejskich. W Polsce działa wiele firm konsultingowych, Agencji Rozwoju Regionalnego, Centrów Rozwoju Przedsiębiorczości itd., które zajmują się lub próbują zająć się doradztwem, szkoleniami dla bezrobotnych, początkujących przedsiębiorców itd. Niektórym z tych firm brak jest doświadczenia i interesuje je wyłącznie „skok na kasę” środków unijnych. Większość z nich zlokalizowana jest na terenach miejskich. Jednak należy zaznaczyć, że Polska nie jest pustynią w tym zakresie. Warto zwrócić uwagę na Krajowy System Usług (KSU) dla małych i średnich firm. W sieci KSU jest akredytowanych 180 ośrodków, które uzyskały akceptację w jakimś zakresie swojej działalności. Te ośrodki ubiegają się o środki unijne na zgłaszane przez nie programy wspierające rozwój przedsiębiorczości. System ten (KSU) jest jednak słabo rozpoznawalny na wsi. Mimo, że w gablotach urzędów gminnych spotyka się ogłoszenia o różnego typu szkoleniach dla tych, którzy chcieliby rozpocząć działalność gospodarczą lub przygotować się do wykonywania nowego zawodu, to trudno jest spotkać oferty bezpłatnej pomocy doradczej, która jest łatwo dostępna dla firm wiejskich, tak jak to ma miejsce w przypadku rolników korzystających z usług ośrodków doradztwa rolniczego.

Z cytowanych już badań IRWiR PAN na terenie województwa podlaskiego i warmińsko-mazurskiego wynika, że tylko 22 firmy (7,7%) z ogółu (284) ankietowanych przedsiębiorstw korzystało z jakiejś formy pomocy wyżej wymienionych instytucji zajmujących się rozwojem przedsiębiorczości.

Niezwykle ważną rolę w rozwoju przedsiębiorczości może odegrać szkoła wiejska ucząca np. dzieci jak założyć własną firmę, jak ją prowadzić, jak zbadać lokalny rynek, jak sprzedać produkt itd. Polska zmieniła się bardziej po roku 1990 niż standardy nauczania w szkołach. Tymczasem Ministerstwo Oświaty wystąpiło z propozycją zmniejszenia liczby godzin przedmiotu związanego z nauką przedsiębiorczości.

Czynnikiem niezwykle istotnym w rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej jest samorząd, którego postawa może być obojętna wobec lokalnego biznesu (ani nie przeszkadza, ani pomaga) lub może stwarzać sprzyjający klimat dla rozwoju firm. Stworzenie sprzyjających warunków do rozwoju przedsiębiorczości wymaga częstych kontaktów z przedsiębiorcami i bieżącej analizy sytuacji gospodarczej firm. Tymczasem niewiele władz gminnych ma pełnię wiedzy o najprostszyc faktach, takich jak np. ile jest aktywnych podmiotów gospodarczych w gminie, jakie mają problemy, czy zatrudniają mieszkańców gminy, czy może ludzi spoza gminy itd. W urzędach gminnych zdobycie podstawowych informacji na temat sektora prywatnych podmiotów gospodarczych jest bardzo trudne. Samorządom natomiast marzy się duży inwestor, który przyszedłby do gminy i rozwiązał np. problem bezrobocia, a stawianie na przedsiębiorczość lokalnej ludności i wspieranie własnych firm nie zawsze znajduje pełne zrozumienie. Trzeba zdać sobie sprawę z pewnych ograniczeń samorządu w procesie rozwoju lokalnej przedsiębiorczości, jednak wyjście poza dotychczasowe, rutynowe działania urzędu gminy staje się nakazem chwili [Kłodziński, Fedyszak-Radziejowska 2002].

Osobną, niezwykle ważną kwestią, jest czynnik sprawnej i kompetentnej administracji państwowej, nie komplikującej nadmiernie przepisów. Stabilne i przewidywalne otoczenie prawno-regulacyjne dla sektora małych i średnich firm jest być może najważniejszym czynnikiem sprzyjającym ich rozwojowi. Mimo zmiany systemu politycznego przedsiębiorcy nadal płacą cenę kiedy to byli wrogami ustroju komunistycznego, gdyż nadal system daje urzędnikom, przez dowolne interpretowanie prawa, zbyt dużą władzę nad przedsiębiorcami.

Trudno przewidzieć na ile uda się zdwersyfikować gospodarkę wiejską. Na wieś na pewno nie wkroczą duzi inwestorzy, którzy zatrudnią mało wykwalifikowaną siłę roboczą. Bez specjalnych zachęt i przywilejów dla przedsiębiorców proces małego uprzemysłowienia wsi nie nastąpi. Czy zatem na wsi poza rolnictwem rozwijać się będą tylko usługi dla miejscowej ludności i także te, które są związane z obsługą turystów – to trochę za mało jak na tereny, gdzie mieszka 40% obywateli Polski.

Nadzieję na przyszłość należy pokładać w programie (który obecnie trudno by przeferosować) ożywienia gospodarczego małych miast [Kłodziński 2006]. Proces małego uprzemysłowienia obszarów wiejskich w krajach UE dokonał się najpierw za pośrednictwem małych miast, w których mniejszymi nakładami niż w typowo wiejskich terenach stworzono niezbędną infrastrukturę dla rozwoju lokalnej przedsiębiorczości. Gdy w ten sposób ukształtowane centra rozwoju gospodarczego obszarów wiejskich zaczęły funkcjonować, inwestycje infrastrukturalne skierowano do większych wsi odznaczających się takimi cechami, które gwarantowały ich szybki rozwój. Proces małego uprzemysłowienia wsi nie zdewastował w UE krajobrazu wiejskiego i na taki proces czeka polska wieś. W tym celu gminy powinny tak pokierować sprawami własnościowymi, aby przyszli inwestorzy nie negocjowali warunków kupna działki pod przyszłą działalność gospodarczą z kilku lub kilkunastoma właścicielami.

Nadzieje na rozwój przedsiębiorczości wiejskiej należy łączyć ze środkami UE, mimo oczywiście obaw ich właściwej dystrybucji i faktu, że przedsiębiorcy wiejscy nie w pełni potrafią po nie sięgnąć.

Unia Europejska chcąc się rozwijać musi być otwarta na nowe programy i propozycje. Być może, część środków przypadających na rozwój przedsiębiorczości, kapitału ludzkiego, dywersyfikację wsi itd. należy przeznaczyć na specjalne programy nakierowane na tereny wiejskie o trudnych warunkach rozwoju. Takim programem z pewnością była „Lubelska Inicjatywa Rozwoju Wsi”, w ramach której opublikowano niezwykle użyteczną książkę pt. „100 pomysłów na działalność gospodarczą na wsi” oraz stworzono „Zespół Reorientacji Rolników” w Ośrodku Doradztwa Rolniczego w Końskowoli. Polska nie przejawia zbyt dużej aktywności w zgłaszaniu do Brukseli propozycji nowych programów. Program Odnowy Wsi i program Leader, mimo wielu niepodważalnych zalet i sukcesów, to trochę za mało, aby uporać się z rozlicznymi problemami rozwojowymi polskiej wsi.

LITERATURA

- Analiza czynników konkurencyjności sektora MSP. [W:] Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2006-2007. PARP, Warszawa.
- Gadomski W. 2009: Skutki światowego kryzysu finansowego dla małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. [W:] Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007-2008. PARP, Warszawa.
- Kłodziński M. 2006: Aktywizacja społeczno-gospodarcza gmin wiejskich i małych miast. IRWiR PAN, Warszawa.
- Kłodziński M. 2009: Rozwój przedsiębiorczości w Polsce ze szczególnym uwzględnieniem obszaru Zielonych Płuc Polski (maszynopis). IRWiR PAN, Warszawa.

- Kłodziński M., Fedyszak-Radziejowska B. (red.) 2002: Przedsiębiorczość wiejska w Polsce i krajach Unii Europejskiej. IRWiR PAN, Warszawa.
- Stan sektora MSP w ujęciu regionalnym. [W:] Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2006-2007. PARP, Warszawa.
- Żołnierski A. Zadura-Lichota P. (red.) 2008: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2006-2007. PARP, Warszawa.

Marek Kłodziński

OFF FARM ENTREPRENEURSHIP

Summary

Rural entrepreneurs start to have a more and more important role in local development. Problems of agriculture, unemployment and poverty of many rural families, marginalization of some regions are only some unfavourable phenomena, which should be gradually overcome due to diversification of agricultural economy. Development of enterprise depends mainly on individual resourcefulness, imagination, courage, organizational skills and knowledge about running a business. Individualism is the core of its development. However we should take under account a large scale of uncertainty and fears connected with the process of establishing one's own company, especially in rural conditions. That is why advisory help, training and funds of the European Union have become a great opportunity for those who run their own companies or would like to try to work in their own business. The problem is that rural companies much more slowly learn to take advantage of UE help than business entities in cities. Moreover the reality of rural business operations varies so much from the conditions in a city that different methods of influencing rural entrepreneurship should be applied.

Adres do korespondencji:
prof. dr hab. Marek Kłodziński
Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN
ul. Nowy Świat 72
00-330 Warszawa
tel. (0 22) 826 94 36
e-mail: klodzinski@irwirpan.waw.pl

FINANSOWANIE EDUKACJI W PARADYGMACIE EKONOMII POLITYCZNEJ

Iwona Kowalska

Katedra Ekonomiki Edukacji, Komunikowania i Doradztwa
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
Kierownik: dr hab. Krystyna Krzyżanowska, prof. SGGW

Słowa kluczowe: finanse, edukacja, ekonomia polityczna, alokacja, redystrybucja, stymulacja
Key words: finances, education, political economy, allocation, redistribution, stimulation

S y n o p s i s. Artykuł podejmuje problematykę umiejscowienia uwarunkowań systemu finansowania edukacji w świetle przedmiotu i metody ekonomii politycznej. Wpisuje się on w działania zmierzające do upowszechnienia interdyscyplinarnego podejścia badawczego szczególnie w odniesieniu do analiz sektora publicznego.

*Panu Profesorowi Z. Wojtaszkowi
w podziękowaniu za zainspirowanie przedmiotem ekonomii*

WSTĘP

Według Raportu Polska 2030 tempo i trwałość procesu konwergencji Polski z najbardziej rozwiniętymi krajami Europy i świata zależeć będzie od tego, czy i w jakim stopniu będzie on oparty na kapitale intelektualnym. Kształtowanie systemu finansowania edukacji¹ w Polsce musi zatem być procesem, który uwiarygodni planowaną strategię rozwoju Polski bazującą na wiedzy jako głównej przewadze konkurencyjnej naszego kraju. Dla potrzeb implementacji tej strategii potrzebni są specjaliści z interdyscyplinarnym przygotowaniem zawodowym. Ekonomisci analizujący system finansowania edukacji w ujęciu interdyscyplinarnym mogą pretendować do grona tych badaczy, którzy kontynuują tradycje i myśl ekonomii politycznej. Celem artykułu jest próba umiejscowienia problematyki systemu finansowania edukacji w świetle przedmiotu i metody ekonomii politycznej. Działania zmierzające do upowszechnienia tego podejścia badawczego w analizach sektora publicznego² są tym bardziej uzasadnione, że teoria odnosząca się do tego sektora, w jego całościowym ujęciu, znajduje się dopiero w fazie początkowej [Kleer 2005].

¹ W artykule pod pojęciem „edukacja” rozumie się proces zdobywania wiedzy (w szkole i poza nią) w kategorii usługi oferowanej obywatelowi w ramach sektora publicznego.

² Sektor publiczny to państwowe i samorządowe instytucje i jednostki organizacyjne finansowane (wyłącznie lub głównie) ze środków Skarbu Państwa i jednostek samorządu terytorialnego, wykonujące na zasadach niekomercyjnych zadania publiczne, a więc zadania prawne przypisane państwu i samorządowi terytorialnemu.

FINANSOWANIE EDUKACJI W ŚWIETLE PRZEDMIOTU EKONOMII POLITYCZNEJ

System finansowania edukacji jest przedmiotem badań subdyscypliny ekonomicznej o nazwie ekonomika kształcenia. To dziedzina badań z pogranicza ekonomii i pedagogiki zajmująca się:

- wykrywaniem związków i zależności, które zachodzą między infrastrukturą, organizacją i sposobami funkcjonowania systemu kształcenia a rozwojem gospodarczym,
- opracowywaniem metod i środków, które umożliwiłyby maksymalne dostosowanie systemu kształcenia do określonych warunków rozwoju społeczno-gospodarczego zarówno w mikroskali, jak i makroskali.

System finansowania usług edukacyjnych jest determinowany obowiązującą w danym państwie doktryną społeczno-gospodarczą określającą zakres odpowiedzialności finansowej państwa za tę dziedzinę życia społecznego. Społeczne prawa podziału dochodu narodowego na realizację usług społecznych, w tym edukacji, stanowią przedmiot zainteresowań ekonomii politycznej. Lange [1975], jeden z najznakomitszych przedstawicieli polskiej szkoły ekonomii politycznej, tak sformułował jej przedmiot: „*Zajmuje się społecznymi prawami wytwarzania dóbr i doprowadzenia ich do rąk konsumentów, czyli spożywców, tj. do rąk ludzi, którzy za pomocą tych dóbr zaspokajają swoje indywidualne lub zbiorowe potrzeby*”. Problem kryteriów podziału środków budżetu państwa na cele związane z edukacją jest jedną z fundamentalnych kwestii gospodarki społecznej. Rozwój i funkcjonowanie tej gospodarki jest z kolei domeną ekonomii politycznej. W zakres jej badań wchodzi czynniki określające rozwój i funkcjonowanie gospodarki. Jej przedmiotem są stosunki ekonomiczne między ludźmi w ich powiązaniu, czyli baza ekonomiczna społeczeństw ludzkich [Zawadzki 1967]. Bardziej lapidarnie wymiar ekonomii politycznej zdefiniował prof. Usher twierdząc, że jest to gałąź ekonomii, która bada ekonomiczne skutki decyzji politycznych oraz polityczne skutki decyzji ekonomicznych. Przedmiotem decyzji politycznej jest właśnie ustalenie czy edukacja traktowana będzie jako dobro prywatne czy też publiczne. O wyborze tym decyduje przyjęte przez polityków kryterium [Owsiak 2005]:

- użyteczności (społeczne) – o ile przy dostępie do dóbr prywatnych jego użytkownicy muszą rywalizować, o tyle przy zapewnieniu dostępu do dóbr publicznych rywalizacja obywateli nie istnieje w tym sensie, że fakt korzystania przez jednego człowieka z danego dobra nie uniemożliwia korzystania z tego samego dobra przez innego człowieka,
- odpłatności (ekonomiczne) – według tego kryterium decyduje źródło płatności. Dobrami publicznymi są te dobra (towary, usługi), które są finansowane przez budżet państwa, budżety samorządowe i inne fundusze publiczne. Dobra publiczne tworzą konsumpcję zbiorową społeczeństwa, która jest finansowana z funduszy publicznych. Dla odbiorców dóbr publicznych oznacza to, że są one dostarczane bezpłatnie lub częściowo odpłatnie. Ta cecha dóbr jest przedmiotem ostrej kontrowersji wśród ekonomistów i polityków ze względu na fakt, że iluzoryczna bezpłatność tych dóbr może doprowadzić do marnotrawstwa i nadużyć w gospodarce.

Kwestia zakresu pojęciowego dóbr publicznych była zawsze w centrum zainteresowań badawczych ekonomii politycznej. Przez dobra publiczne należy rozumieć te dobra, które z przyczyn naturalnych (cechy fizyczne) mogą służyć zbiorowości lokalnej lub całemu społeczeństwu. Ten rodzaj dóbr określa się mianem: czyste dobra publiczne [Samuelson 1954]. Korzyści z używania czystego dobra publicznego są niepodzielne; nie można wyodrębnić części tego dobra i przypisać jednostce. Pojęcie „dobra publicznych” jest często zamiennie

stosowane z pojęciem „dobra społeczne”. Dobra społeczne to takie dobra, które ze względów fizycznych mogą być dobrami prywatnymi, ale na skutek doktryny społecznej i prowadzonej przez władzę publiczną polityki społecznej są dostarczane obywatelowi nawet wtedy, kiedy on tego nie akceptuje. W literaturze amerykańskiej ten rodzaj dóbr publicznych określa się mianem „*merit good*” – „dobra należne” społeczeństwu [Rosen 1992]. Sytuacja ta dotyczy dóbr, za pomocą których zaspokajane są podstawowe potrzeby ludzkie. Dobra społeczne wytwarza się dzięki istnieniu urzędów, które są własnością publiczną i/lub zostały sfinansowane z funduszy publicznych. Wytwarzanie tych dóbr (przeważnie usług) jest finansowane z funduszy publicznych. Nie wyklucza to jednak częściowej partycypacji osób (obywateli) w finansowaniu dóbr społecznych. W artykule dla rozróżnienia obu tych kategorii dóbr stosowane będą określenia:

- dobra publiczne *sensu stricto* (klasyczne dobra publiczne), które ze względu na swe naturalne cechy, są zawsze finansowane z funduszy publicznych,
- dobra publiczne *sensu largo* (dobra społeczne), które mogą być finansowane w całości lub tylko w części z funduszy publicznych.

Od przyjętego w danym państwie sposobu definiowania zakresu dóbr publicznych zależy jego system finansów publicznych. Przesłankami tworzenia dóbr społecznych jest umożliwienie ich konsumpcji obywatelom, których dochody indywidualne mogłyby uniemożliwić (bariera dochodowa) lub ograniczać ich nabycie, gdyby dobra te były alokowane na zasadach rynkowych (komercyjnych). W krajach o ustroju demokratycznym edukacja na poziomie podstawowym i gimnazjalnym ma na ogół charakter dobra publicznego [Owsiak 2005]. W nowoczesnych społeczeństwach edukacja jest traktowana w przeważającej części jako dobra społeczne, czyli dobra publiczne *sensu largo*. Nie wyklucza to zatem istnienia prywatnego sektora usług edukacyjnych. Według Komitetu Prognoz „Polska 2000 Plus” edukacja, jako przykład uniwersalnych dóbr mieszanych, stanowić będzie dalej w przyszłości niezbywalną część zadań sektora publicznego, jednakże na poziomie państw narodowych ujawnią się dwie różnice. Pierwsza wynikać będzie z różnic w strukturze demograficznej i gospodarczej poszczególnych państw. Przesądzi to o różnym podziale środków na poszczególne dziedziny. A więc podstawowe różnice dotyczyć będą proporcji w podziale tej części PKB, która przypadać będzie na uniwersalne dobra mieszane. Nie można wykluczyć, że w owych różnicach niemały udział będzie mieć system kulturowy (wartości), który znacznie wolniej dostosowuje się do ogólnych zmian, aniżeli system polityczny czy gospodarczy. Z drugiej strony nie można przesądzić, że niektóre uniwersalne dobra mieszane nabiorą w przyszłości znacznie większego znaczenia globalnego niż obecnie (np. można byłoby spodziewać się dodatkowego wzmocnienia wzrostu zainteresowania inwestycjami w edukację dorosłych wskutek implementacji gospodarki opartej na wiedzy). Druga różnica wiązać się będzie ze specyfiką rozdziału zadań na sektor publiczny i na część zlecaną sektorowi prywatnemu w poszczególnych państwach.

Usługi edukacyjne są jednym z najczęściej wymienianych obszarów interwencjonizmu państwa. W zakresie finansowania usług edukacyjnych interwencjonizm powinien uwzględniać ich zróżnicowanie wynikające z:

- szerokiego przedziału wieku osób podlegających procesowi kształcenia (w XXI wieku docelowym modelem powinno być kształcenie ustawiczne – przez całe życie),
- odmiennego profilu odbiorcy – system szkolny dla osób w normie intelektualnej oraz szkolnictwo specjalne (dysfunkcje uczniów neutralizowane przez pedagogów specjalistów z zakresu: tyflopedagogiki, surdopedagogiki, oligofrenopedagogiki, logopedii, pedagogiki terapeutycznej, resocjalizacji),
- szerokiej palety oferty programowej realizowanej w placówkach kształcenia (placówki z kolei są zróżnicowane pod względem: stopnia organizacji, bazy lokalowej, wyposażenia, lokalizacji placówki, stanu kadry, itp.),

- różnorodności stanu prawnego organów prowadzących placówki kształcenia (ministerstwa, jednostki samorządu terytorialnego, inne osoby prawne, osoby fizyczne).

Najważniejszą przesłanką wspierania przez państwo edukacji w ramach obowiązku szkolnego (na szczeblu podstawowym i gimnazjalnym) i nauki (na szczeblu ponadgimnazjalnym) jest przekonanie, że jakość wykształcenia otrzymanego przez dzieci i młodzież nie powinna zależeć wyłącznie od poziomu zamożności rodziców. Ze względu na trudności z egzekwowaniem opłat za korzystanie z tego typu usług oraz związane z tym wysokie koszty są one mało opłacalne dla sektora prywatnego i bez odpowiedniego zaangażowania się państwa (dostarczanie tego typu usług przez firmy państwowe, tworzenie preferencji dla firm prywatnych zajmujących się tą działalnością itp.) mogłyby całkowicie zaniknąć. W literaturze ekonomicznej sformułowano także wiele innych argumentów na rzecz ekonomicznej roli państwa w tym sektorze usług. Ważniejsze argumenty wiążą się z takimi czynnikami, jak:

- konieczność zabezpieczenia systemu gospodarczego od strony instytucjonalno-prawnej (w gospodarce rynkowej chodzi przede wszystkim o tworzenie przez państwo pewnych norm prawno-oświatowych i instytucji stojących na straży ochrony konstytucyjnych praw do nauki, np. rzecznik praw dziecka/obywatela,
- niedoskonałości rynku (związane z niepełną informacją, ograniczoną mobilnością czynników produkcji) prowadzące do nieprawidłowej alokacji zasobów gospodarczych (np. gorsze wyposażenie szkół wiejskich w pracownię przedmiotowe, komputerowe, mniejsza dostępność do kadry o wysokich kwalifikacjach dydaktycznych),
- występowanie na terenie placówek edukacyjnych negatywnych efektów zewnętrznych w zakresie np. konsumpcji przez uczniów tzw. „pustych kalorii” powodujących otyłość czy handlu narkotykami; państwo może nakłonić podmioty gospodarcze do pokrywania części kosztów związanych z ograniczaniem negatywnych skutków ubocznych ich działalności w sferze produkcji „niezdrowej” żywności, czy też stosować przepisy kodeksu karnego wobec dilerów narkotykowych,
- istnienie dóbr szczególnie niekorzystnych, których konsumpcja ze względów społecznych jest szczególnie niepożądana (np. zagrożenia dla morale uczniów korzystających podczas nauki z tzw. „niebezpiecznych” stron Internetu)³; ocena zagrożeń ze strony Internetu jest często bagatelizowana przez rodziców uczniów, co wynika z braku świadomości powagi problemu; państwo może próbować tworzyć antybodźce do konsumpcji tego typu dóbr, a w krańcowych sytuacjach może nawet narzucić jednostkom swoją wolę przez zmiany odpowiednich przepisów i ustaw,
- występowanie takich zjawisk jak duże wahania aktywności gospodarczej, bezrobocie, inflacja, które prowadzą do destabilizacji gospodarki i np. utraty pracy przez rodziców uczniów; państwo może przez system stypendiów socjalnych wspierać finansowo budżety domowe w środki potrzebne np. na zakup podręczników do szkoły,
- konieczność niesienia pomocy ludziom chorym, którzy są równocześnie opiekunami prawnymi dzieci w wieku obowiązku szkolnego i nauki; państwo może przez system opieki społecznej przekazywać transfery socjalne gwarantujące podstawowe środki do życia i realizacji przez dziecko wspomnianego obowiązku (np. udzielenie wsparcia rzeczowego w postaci wyprawki szkolnej),

³ Chodzi w szczególności o zagrożenia ze strony pedofilów szukających w Internecie swoich przyszłych ofiar.

- powstawanie zbyt dużych, nieakceptowanych społecznie, różnic dochodowych i majątkowych, które osłabiają motywację ludzi o niskich dochodach np. do kształcenia ustawicznego. Brak podnoszenia kwalifikacji stanowi z kolei ryzyko utraty pracy i tym samym dalsze pogorszenie sytuacji dochodowej obywatela. Sytuacja ta może uzasadniać podejmowanie przez państwo działań zmierzających do pewnej redystrybucji dochodów, wyrównywania warunków startu życiowego (edukacyjnego) itp.

FINANSOWANIE EDUKACJI W ŚWIETLE METODY EKONOMII POLITYCZNEJ

Analizowanie systemu finansowania edukacji jest wspierane dorobkiem naukowym z wielu innych dziedzin wiedzy, np.:

- prawa finansowego, pracy, cywilnego (np. w zakresie egzekwowania odpowiedzialności materialowej pracowników funkcyjnych w oświacie),
- administracji (m.in. znajomość struktury organizacyjnej administracji rządowej i samorządowej, które przekazują środki finansowe do szkół i innych placówek kształcenia),
- psychologii (m.in. znajomość przyczyn zachowań ludzkich w warunkach dużej odpowiedzialności finansowej),
- zarządzania (m.in. umiejętność wyboru modelu zarządzania placówkami edukacyjnymi z punktu widzenia redukcji kosztów administracyjnych ich funkcjonowania),
- statystyki (m.in. umiejętność przetwarzania danych ze sprawozdań finansowych placówek oświatowych),
- polityki społecznej (m.in. dostosowywanie rodzajów świadczeń społecznych dla najuboższych rodzin z dziećmi w wieku obowiązku szkolnego do realnych potrzeb szkoły),
- demografii (m.in. wykorzystywanie informacji o liczbie, strukturze i rozmieszczeniu ludności podlegającej procesowi kształcenia dla potrzeb planowania sieci szkolnej),
- geografii gospodarczej (m.in. zastosowanie danych dotyczących rozmieszczenia największych centrów przemysłowych – środowisk o monofunkcyjnym charakterze rozwoju – dla potrzeb kształtowania systemu edukacyjnego pod wymogi rynku pracy).

Analizowanie problematyki finansowania edukacji w szerokim kontekście uwarunkowań nauk społecznych jest typowe dla metody badań w nurcie ekonomii politycznej. Podobnie jak inne cechy, które są przypisywane ekonomii politycznej [Wilkin 2004]:

- ewolucyjność – procesy finansowania ulegają zmianom m.in. ze względu na zmiany instytucjonalne zachodzące w społeczeństwie (instytucje są zmienne jak i niezwykle zróżnicowane w zależności od epoki, kręgu kulturowego i innych okoliczności),
- holistyczne podejście do analizy systemu finansowania – traktowanie gospodarki jako podsystemu szerokiego systemu społecznego,
- zmienność preferencji i zachowań ludzi, do których są skierowane usługi finansowane z budżetu państwa,
- traktowanie państwa jako systemu władzy – siła ekonomiczna aktorów tej sceny politycznej objawia się w legitymacji społecznej do stanowienia prawa (w tym uleganie bądź nie lobbingsowi gospodarczemu),
- troska o procesy dystrybucji dochodów oraz skutki tych procesów w dziedzinie uwarstwienia społeczeństwa,
- docenianie pierwiastka normatywnego w kształtowaniu systemu finansów – odwoływanie się do wartości i podkreślanie znaczenia nauki finansów dla formułowania polityki ekonomiczno-społecznej.

Analizę systemu finansowania edukacji, podobnie jak ekonomię polityczną wyróżnia [Rothschild 1989]:

- uznawanie ważnej roli politycznych i innych, nieekonomicznych czynników w kształtowaniu ekonomicznych procesów i ich rezultatów,
- uwzględnianie czynnika władzy, sprzeczności interesów, behawioralnych założeń dotyczących „homo politicus”, roli instytucji i zmian instytucjonalnych, politycznych i ekonomicznych struktur w świecie,
- wykorzystanie osiągnięć i teorii zbliżonych nauk społecznych,
- zainteresowanie pewnymi współzależnościami interdyscyplinarnymi.

Identyfikowanie problemu finansowania edukacji z przedmiotem i metodą ekonomii politycznej oznacza:

1. Konieczność rozróżniania słowa „polityczna” w dzisiejszym rozumieniu i z czasów gospodarki centralnie planowanej. Wówczas ekonomia była „polityczna” nie ze względu na szczególnie sposób analizowania zjawisk ekonomicznych, co jest jej wyróżnikiem we współczesnych naukach ekonomicznych, ale ze względu na jej polityczną funkcję i polityczny nadzór.
2. Szansę na wpisanie się w bogate tradycje tej nauki. Ekonomia polityczna ma bowiem swoje korzenie we wczesnych stadiach rozwoju ekonomii klasycznej. Za prekursora ekonomii politycznej Lange uznawał przedstawiciela francuskiego merkantylizmu de Montchretiena, który w 1615 roku opublikował swą pracę pt. „Traktat o ekonomii politycznej”. Francja, obok Wielkiej Brytanii, stała się miejscem narodzin ekonomii politycznej i w tym kraju tradycja rozwoju tej dziedziny wiedzy trwała szczególnie długo. Najwybitniejszymi reprezentantami klasycznej ekonomii politycznej są jednak Anglicy: Smith i Mill. Przedmiotem zainteresowań ekonomistów stało się funkcjonowanie gospodarki w znacznie szerszej niż uprzednio skali. Ekonomia nabrała cech nauki społecznej, analizującej procesy gospodarowania, jako ważnej części zjawisk społecznych. Ekonomiści klasyczni zajęli się procesami wzrostu i funkcjonowania gospodarki narodowej. Intrygowało ich zagadnienie źródeł bogactwa narodów i mechanizmy podziału tego bogactwa. Przedmiotem zainteresowań ekonomistów stało się też funkcjonowanie państwa i relacje między względnie autonomicznym mechanizmem rynkowym a instytucjonalną strukturą państwa⁴. W początkowym okresie rozwoju ekonomii politycznej, zwłaszcza we Francji, traktowano ją wręcz jako naukę o zarządzaniu i administrowaniu państwem. Ważną cechą klasycznej ekonomii politycznej było badanie procesów gospodarczych w powiązaniu z zagadnieniami filozoficznymi, moralnymi i politycznymi. Marks uważany jest za ostatniego wybitnego reprezentanta klasycznej ekonomii politycznej.

⁴ Najważniejsze dzieła z zakresu ekonomii politycznej powstały w obrębie doktryny: szkoły klasycznej (A. Smith, D. Ricardo, J. B. Say, J. S. Mill), protekcjonizmu wychowawczego (A. H. Müller, F. List, W. G. F. Roscher, A. Wagner, A. Toynbee, E. Engel, R. Jones), marksizmu (K. Marks, F. Engels), marginalizmu i przejścia do ekonomii neoklasycznej (V. Pareto, A. C. Pigou), historyzmu i instytucjonalizmu (T. Veblen, J. R. Commons), keynesizmu (J. M. Keynes), neoklasycznego nurtu głównego (P. A. Samuelson, K. J. Arrow, J. Buchanan), monetaryzmu (H. A. Simon, G. S. Becker, M. Friedman), współczesnego keynesizmu (A. K. Sen, J. Robinson, N. Kaldor, J. E. Stiglitz), szkół poza głównym nurtem (F. Hayek, C. E. Ayres, J. K. Galbraith, T. W. Schultz, K. Wicksell, G.K. Myrdal). Na uwagę zasługują również publikacje przedstawicieli polskiej myśli ekonomicznej w dobie rozbiorów (W. Surowiecki, P. Maleszewski, F. Skarbek, J. K. Supiński), jak również z okresu II Rzeczypospolitej (S. Grabski, A. Krzyżanowski, E. Lipiński, M. Kalecki O. Lange). Typologia doktryn [W. Stankiewicz 2007].

3. Uznanie instytucjonalizmu, który narodził się w końcu XIX wieku, za przyczynę renesansu ekonomii politycznej w latach 60. XX wieku. Wyodrębniły się wówczas dwa kierunki ekonomii instytucjonalnej – uznawanej za jeden z najważniejszych nurtów ekonomii politycznej: klasyczna ekonomia instytucjonalna, nowa ekonomia instytucjonalna. Chociaż już twórcy klasycznej ekonomii politycznej przywiązywali dużą wagę do instytucjonalnych ram działalności gospodarczej (w kręgu ich zainteresowań były zarówno instytucje formalne, jak i nieformalne: system prawa, normy moralne i etyczne, organizacyjna struktura państwa itp.), to jednak dopiero w XX wieku nastąpił pełniejszy rozkwit badań z tego zakresu. Przedstawiciele klasycznego (amerykańskiego) instytucjonalizmu (Veblen, Commons i Mitchell, Ayres, Galbraith) kontestowali podstawowe założenia ortodoksyjnej ekonomii: samoregulacja gospodarki opartej na autonomicznym mechanizmie rynkowym, statyczny charakter analizy, nadmierny formalizm, ponadhistoryczny i ponadkulturowy charakter praw ekonomicznych oraz apologetyczny stosunek do liberalnego kapitalizmu. Natomiast w odróżnieniu od klasycznych instytucjonalistów przedstawiciele nowej ekonomii instytucjonalnej nie kwestionowali wartości dorobku ekonomii neoklasycznej, ale dążyli do rozszerzenia zakresu analizy ekonomicznej, zwłaszcza na struktury instytucjonalne, w jakich funkcjonuje gospodarka [Wilkin 2004].
4. Łączenie normatywnego podejścia w naukach ekonomicznych z pierwiastkiem pozytywnym. Ekonomia polityczna bowiem odwołuje się do wartości i zajmuje się zagadnieniami sprawiedliwości społecznej, ale również akcentuje silnie pierwiastek pozytywny udzielając odpowiedzi na pytania dotyczące czynników ekonomicznych, społecznych i politycznych wpływających na wzrost gospodarczy oraz sytuację poszczególnych grup społecznych.
5. Zgodę na to, że perspektywa instytucjonalna, tak bliska ekonomii politycznej, jest najważniejszą podstawą metodologiczną analizy transformacji gospodarek postsocjalistycznych. Należy zgodzić się z Wilkinem, że to właśnie w przypadku tych gospodarek niezbędne jest odwoływanie się do kontekstu historycznego, społecznego i politycznego w wyjaśnianiu kierunku i dynamiki przemian.
6. Impuls dydaktyczny do przekazywania wiedzy z zakresu ekonomiki kształcenia w szerszym kontekście tego nurtu. Aktualnie w polskiej ofercie dydaktycznej rzadko jest prowadzona dla studentów ekonomia polityczna edukacji.

Podjęcie problematyki dotyczącej finansowania edukacji przypada na okres renesansu ekonomii politycznej. Złożyły się na to, zdaniem Wilkina [2004], następujące przyczyny:

- niepowodzenia ekonomii ortodoksyjnej w rozwiązywaniu wielu najważniejszych problemów społeczno-gospodarczych świata, związanych przede wszystkim z rozwojem, ubóstwem oraz zróżnicowaniem dochodów i bogactwa,
- akceptowany dotychczas naukowo rozwój ekonomii odbywający się przez fragmentaryzację obszaru badań bez podejmowania prób wyjaśnienia funkcjonowania całości systemów gospodarczych,
- wzrost zapotrzebowania na naukowe wsparcie polityki ekonomicznej, w tym sektorowej. Każda polityka jest związana z dokonywaniem wyborów między wartościami a realiami i dlatego ma silny kontekst społeczno-polityczny.

Z ekonomicznego punktu widzenia publiczny sektor usług edukacyjnych powinien podlegać szczegółowym analizom ze względu na ilość środków budżetowych przekazywanych na jego finansowanie oraz liczbę osób korzystających z tego typu usług (pracownicy,

uczniowie i słuchacze). Uwzględniając te dwie przesłanki można stwierdzić, iż żaden inny obszar gospodarki narodowej nie wyróżnia się większą specyfiką materii społeczno-ekonomicznej. W polityce edukacyjnej problematyka wyrównywania szans jest elementem szeroko pojmowanego procesu inwestowania w kapitał ludzki. Jakość tego kapitału jest obecnie wyznacznikiem potęgi ekonomicznej państw. Społeczeństwa państw wysoko rozwiniętych budują dzięki temu kapitałowi gospodarkę opartą na wiedzy. To wiedza i kwalifikacje stają się obecnie jedynym źródłem długookresowej i możliwej do utrzymania przewagi konkurencyjnej. Dlatego tak ważnym wydaje się podjęcie działań służących weryfikacji ekonomicznej sposobu zagospodarowania środków publicznych. Obecnie weryfikacja ta ma charakter oceny realizacji procedur administracyjnych. Kryzys gospodarczy może być naturalną okazją do bardziej wnikliwego spojrzenia badawczego na finansowanie tych obszarów życia społecznego, które mają strategiczne znaczenie dla rozwoju gospodarczego kraju, a zwłaszcza w dobie gospodarki opartej na wiedzy. Jest to też okazja do przyjrzenia się od nowa utrwalonym schematom finansowania tym bardziej, że jak pokazuje kryzys wzrost wiedzy o gospodarce narodowej nie szedł w parze ze zrozumieniem funkcjonowania jego złożonej struktury. W obszarze finansowania usług edukacyjnych pożądana byłaby weryfikacja sposobu podziału środków finansowych w ramach trzech funkcji budżetu państwa (alokacji, redystrybucji i stymulowania inwestowania w dobra edukacyjne) pod kątem ich adekwatności do stopnia osiągnięcia celów jakie powinny być zrealizowane dzięki zastosowaniu tych funkcji.

PRZYKŁADY ANALIZY Z ZAKRESU ALOKACJI, REDYSTRYBUCJI I STYMULACJI W SEKTORZE EDUKACJI

W świetle nauki ekonomii politycznej na szczególną uwagę zasługują analizy trzech funkcji systemu finansów publicznych w sektorze edukacji: alokacyjna, redystrybucyjna, stymulująca. Pierwsze dwie funkcje należą do kanonu funkcji ekonomicznych państwa, zaś trzecia powinna do tej grupy pretendować ze względu na wykorzystywanie w obrębie jej realizacji koincydencji uwarunkowań rozwoju społeczno-gospodarczego naszego kraju.

Istota funkcji alokacyjnej polega na tym, że finanse publiczne są narzędziem alokacji części zasobów w gospodarce rynkowej. Skutkiem alokacji jest dostarczanie towarów i usług obywatelom w ramach realizowanych przez państwo zadań publicznych. Zdaniem Stiglitz argumentami uzasadniającymi potrzebę finansowania przez państwo systemu edukacji są bariery w postaci braku odpowiednich funduszy, które pozwoliłyby obywatelom sfinansować ich edukację w takim zakresie, w jakim chcieliby. Najbardziej reprezentatywnym przykładem alokacyjnej funkcji finansowania edukacji w Polsce jest finansowanie zadań oświatowych z części oświatowej subwencji ogólnej. Reprezentatywność tego przykładu wynika z objęcia finansowaniem wszystkich zadań szkolnych i pozaszkolnych dotyczących realizacji zajęć w ramach obowiązku szkolnego i obowiązku nauki w Polsce.

Redystrybucyjna funkcja państwa polega przede wszystkim na działaniach zmierzających do niwelowania zbyt dużych, nieakceptowanych społecznie, różnic dochodowych i majątkowych oraz pomocy ludziom, którzy nie są w stanie radzić sobie sami. Edukacja jest jednym z obszarów wspieranych redystrybuowanymi dochodami z budżetu państwa. W tym obszarze redystrybucja dotyczy kwestii wyrównywania szans edukacyjnych głównie ze względu na sytuację ekonomiczną ucznia. Środki finansowe są wówczas kierowane np. na wypłatę stypendiów. Najbardziej reprezentatywnym przykładem ilustrującym system

redystrybucji w obszarze edukacji w Polsce jest program wypłaty stypendiów socjalnych o charakterze edukacyjnym na podstawie ustawy o systemie oświaty. Za wyborem właśnie tego elementu programu wyrównywania szans edukacyjnych zadecydowała m.in. skala uprawnionych do ubiegania się o stypendia oraz wysokość nakładów finansowych ponoszonych z budżetu państwa na jego realizację.

Istotą funkcji stymulującej budżetu państwa jest oddziaływanie za pomocą przepływów pieniężnych na zachowania różnych podmiotów. W erze gospodarki opartej na wiedzy stymulacja tak rozumiana może dotyczyć kształtowania postawy ukierunkowanej na realizację kształcenia ustawicznego. W związku z koniecznością dostosowania polskich gospodarstw rolnych do wymogów UE i wynikającą stąd potrzebę doksztalcenia rolników lub ich przekwalifikowania się do innego zawodu zasadna jest analiza tej funkcji z uwzględnieniem potrzeb edukacyjnych dorosłych mieszkańców wsi. Źródłem stymulatora finansowania mogą być środki UE. Reprezentatywnymi do analizy tego obszaru finansów publicznych było działanie 2.1 i 2.2 Priorytetu II SPO – RZL oraz działanie 2.3 Priorytet II ZPORR. O reprezentatywności ww. działań przesądziło m.in. zróżnicowanie trybu wyłaniania beneficjenta, podmiotów koordynujących programy operacyjne oraz typów realizowanych projektów.

Dla potrzeb realizacji polityki społeczno-ekonomicznej państwa najistotniejszą kwestią pozostaje ustalenie czy kryteria podziału środków publicznych w sektorze edukacji przyczyniają się do realizacji celów jakim te trzy funkcje powinny służyć. W wyniku przeprowadzonych badań w latach 2005-2008 ustalono, iż przyjęte kryteria podziału środków publicznych wypaczają sens realizacji ww. funkcji.

W przypadku funkcji alokacyjnej podział środków na ucznia (który nie stanowi wyznacznika kosztu dydaktycznej usługi) nie gwarantuje jednostkom samorządu terytorialnego zabezpieczenia przed koniecznością dofinansowania zadań zleconych im przez administrację rządową w ramach decentralizacji zadań publicznych. Środki z subwencji oświatowej powinny być dzielone według kosztów utrzymania oddziału szkolnego. To nowe kryterium wymaga ustalenia obowiązkowego wymiaru godzin w poszczególnych typach i rodzajach szkół w przeliczeniu na etaty nauczycielskie oraz opracowania metodologii wyliczenia w skali kraju kosztu jednego etatu nauczycielskiego. Ten sposób podziału środków byłby bardzo pomocny w implementacji koncepcji budżetu zadaniowego w Polsce (koszty dydaktyczne oświaty) [Kowalska 2007].

Funkcja redystrybucyjna przez przyjęcie kryterium algorytmicznego podziału środków na jednostki samorządu terytorialnego nie tylko nie wyrównuje szans edukacyjnych uczniów z ubogich rodzin, ale wręcz pogłębia już i tak istniejące spore zróżnicowanie w strukturze wydatków gospodarstw domowych na edukację. Niwelowaniu różnic edukacyjnych służyłby podział środków na ucznia z uwzględnieniem kryterium dochodowego na 1 członka jego gospodarstwa domowego. W ten sposób wyeliminowane zostałyby sytuacje, w których mamy do czynienia ze zróżnicowanym wsparciem finansowym uczniów, spełniających te same kryteria dochodowe, a których różni jedynie to, że mieszkają w różnych miejscowościach [Kowalska 2006].

Realizacja funkcji stymulowania dorosłych obywateli do podjęcia z własnej woli wysiłku kształcenia ustawicznego jest w dużym stopniu ograniczona z powodu obowiązującego podziału środków z EFS na projekt – najmniejszą jednostkę wsparcia unijnego. Powoduje to ubezwłasnowolnienie beneficjenta w zakresie wyboru np. tematyki, miejsca i terminu szkolenia. Powoduje także brak równowagi podaży i popytu na usługi z tego zakresu. Wzrost rzeczywistego zainteresowania kształceniem ustawicznym byłby możliwy w sytuacji po-

działu środków z EFS na beneficjenta (w ramach np. Edukacyjnych Kont Osobistych) wraz z przyzwyczajaniem beneficjenta do partycypacji w kosztach uczestnictwa w procesie kształcenia ustawicznego [Kowalska 2009].

ZAKOŃCZENIE

Wyzwania, przed którymi stoi polska nauka w XXI wieku determinują profil badań z zakresu finansowania edukacji w układzie interdyscyplinarnym – charakterystycznym dla nurtu nowej ekonomii politycznej. Uczelnie powinny dołożyć starań, aby kadra specjalizująca się w tym obszarze ekonomii, miała możliwość wzbogacania dorobku polskiej nauki uczestnicząc w stażach, szkoleniach, w pozyskiwaniu grantów i realizacji projektów w konsorcjach międzynarodowych [Kowalska 2003]. Niemniej istotną kwestią pozostaje opracowanie, dostosowanej do potrzeb praktyki sektora publicznego, oferty dydaktycznej dla studentów właśnie z zakresu ekonomii sektora publicznego⁵. Absolwenci wzbogaceni wiedzą i umiejętnościami specjalizacyjnymi w nurcie ekonomii politycznej stanowiąc będą cenny zasób kadrowy dla potrzeb kształtowania polityki społeczno-gospodarczej państwa.

LITERATURA

- Kleer J. (red.). 2005: Sektor publiczny w Polsce i na świecie między upadkiem a rozkwitem. Wyd. CeDeWu, Warszawa.
- Kowalska I. 2003: Teoria i zastosowanie metodologii badań w zakresie ekonomiki oświaty. *Roczniki Naukowe SERiA*, Tom V, Zeszyt 5.
- Kowalska I. 2006: Financing of regional and local programs of educational opportunities equalization. [In:] *Problems of world agriculture. Polish Agriculture and Food Economy within the EU Framework*. Warsaw Agricultural University Press, Warsaw.
- Kowalska I. 2007: Problems of budget allocation in the development of local education system. *Scientiarum Polonorum Oeconomia*, 6 (3).
- Kowalska I. 2009: Demand for new instruments of lifelong learning financing in rural areas. In: *Communication and Counseling in the Development of Rural Areas*. K. Krzyzanowska (ed.). Warsaw University of Life Sciences Publishing, Warsaw.
- Lange O. 1975: *Ekonomia polityczna*. PWN, Warszawa.
- Owsiak S. 2005: *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*. PWN, Warszawa.
- Polska 2030 wyzwania rozwojowe. 2009: Wyd. Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, Warszawa.
- Rosen H. S. 1992: *Public Finance*. Wyd. 3, R.D. Irwin, Burr Ridge, Ill.
- Rothschild K. W. 1989: Political Economy or Economics. Some Terminological and Normative Considerations. *European Journal of Political Economy*, 5.
- Samuelson P. A. 1954: The Pure Theory of Public Expenditures. In: *Review of Economics and Statistics*, nr XXXVI.
- Stankiewicz W. 2007: *Historia myśli ekonomicznej*. PWE, Warszawa.
- Wilkin J. (red.). 2004: *Czym jest ekonomia polityczna dzisiaj?* Wyd. Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Zawadzki J. 1967: *Ekonomia polityczna kapitalizmu*. Tom I. KiW, Warszawa.

⁵ Z inicjatywy Katedry Ekonomiki Edukacji, Komunikowania i Doradztwa na Wydziale Nauk Ekonomicznych SGGW od roku 2008/2009 uruchomiono nową specjalność dla studentów: *Ekonomika sektora publicznego*.

Iwona Kowalska

FINANCING EDUCATION WITHIN THE PARADIGM OF POLITICAL ECONOMY

Summary

The aim is to analyze the problem of education's financing system in the light of the field and methodology of political economy. From this point of view, the analyses of education system financing were presented at the examples of the allocative, redistributive and simulative functions of the state budget. The article makes a contribution to making the interdisciplinary approach to studying the public sector more widespread in the field of social sciences.

Adres do korespondencji:

dr Iwona Kowalska

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego

Wydział Nauk Ekonomicznych,

Katedra Ekonomiki Edukacji, Komunikowania i Doradztwa

02-787 Warszawa

ul. Nowoursynowska 166

e-mail: iwona_kowalska@sggw.pl

MOŻLIWOŚCI ROZWOJU RÓŻNYCH SYSTEMÓW ROLNICZYCH W POLSCE

Stanisław Krasowicz

Instytut Uprawy Nawożenia i Gleboznawstwa – Państwowy Instytut Badawczy w Puławach
Dyrektor: prof. dr hab. Seweryn Kukuła

Słowa kluczowe: systemy rolnicze, ocena, możliwości rozwoju

Key words: agricultural systems, evaluation, possibilities for development

S y n o p s i s. W opracowaniu podjęto próbę oceny możliwości rozwoju różnych systemów rolniczych w Polsce. Analizę przeprowadzono z punktu widzenia możliwości zrealizowania celów rozwoju zrównoważonego. Poza danymi z literatury wykorzystano wyniki badań IUNG-PIB w Puławach. Stwierdzono, że systemem dominującym w Polsce i uzasadnionym aktualną sytuacją produkcyjno-ekonomiczną, powinno być rolnictwo zrównoważone.

WSTĘP

W ostatnim okresie wiele uwagi poświęca się ocenie możliwości rozwoju różnych systemów rolniczych w Polsce [Kowalski 2009, Krasowicz 2009]. Na problem warto spojrzeć przez pryzmat definicji systemu rolniczego. Niewiadomski [1993] definiuje system rolniczy „jako sposób zagospodarowania przestrzeni rolniczej w zakresie produkcji roślinnej i zwierzęcej oraz ich przetwarzania wyceniony kryteriami ekologicznymi i ekonomicznymi”. Natomiast według Manteuffla [1981]: „*Nie ma abstrakcyjnego systemu rolniczego. Rolnictwo rozumiane jako system produkcji zawsze przybiera postać gospodarstwa*”. W opracowaniu przyjęto założenie, że poszukiwanie odpowiedzi na pytanie „rolnictwo industrialne, zrównoważone czy ekologiczne?” wymaga spojrzenia przez pryzmat cech rozwoju zrównoważonego i istniejących uwarunkowań polskiego rolnictwa. Założenie to było wyznacznikiem celu i zakresu opracowania.

Jedną z placówek naukowych wspierających realizację koncepcji rozwoju zrównoważonego jest Instytut Uprawy Nawożenia i Gleboznawstwa – Państwowy Instytut Badawczy w Puławach. Na podstawie badań środowiskowych i agrotechnicznych IUNG-PIB wskazano główne cechy rolnictwa zrównoważonego, odzwierciedlające różne grupy celów i różne aspekty równowagi [Krasowicz 2005]. Cechy te można identyfikować i rozpatrywać na poziomie kraju (regionu) i gospodarstwa rolniczego.

CEL I METODYKA BADAŃ

Celem opracowania jest ocena możliwości rozwoju różnych systemów rolniczych w Polsce. Przyjęto hipotezę, że analiza warunków przyrodniczych i organizacyjno-ekonomicznych wskaże system (model) rolnictwa najbardziej przydatny dla Polski i czynniki decydujące o jego wyborze. Za podstawę rozważań przyjęto wyniki wieloletnich badań środowiskowych i agrotechnicznych IUNG-PIB, dane statystyczne GUS, informacje zawarte w różnego rodzaju ekspertyzach i raportach, a także poglądy prezentowane w literaturze ekonomiczno-rolniczej i ekonomicznej. Problem oceny możliwości rozwoju różnych systemów rolniczych rozpatrywano na tle ogólnej charakterystyki rolnictwa w Polsce. Rolnictwo zrównoważone potraktowano jako układ odniesienia dla dwóch pozostałych systemów rolniczych. W ocenie uwzględniono możliwości realizacji celów produkcyjnych, ekologicznych i ekonomicznych, wynikających z definicji rolnictwa zrównoważonego [Zegar 2005].

MOŻLIWOŚCI WDRAŻANIA RÓŻNYCH SYSTEMÓW ROLNICZYCH W POLSCE

Jak wynika z badań IUNG-PIB [Krasowicz 2005] głównymi cechami charakteryzującymi rolnictwo zrównoważone na poziomie kraju są:

- racjonalne wykorzystanie rolniczej przestrzeni produkcyjnej i utrzymanie potencjału produkcyjnego gleb,
- zapewnienie samowystarczalności żywnościowej kraju netto,
- produkcja bezpiecznej żywności,
- produkcja surowców o pożądanym, oczekiwanych przez konsumentów i przemysł, parametrach jakościowych,
- ograniczenie lub eliminacja zagrożeń dla środowiska przyrodniczego oraz troska o zachowanie bioróżnorodności,
- uzyskiwanie w rolnictwie dochodów pozwalających na porównywalną z innymi działaniami gospodarki opłatę pracy i zapewnienie środków finansowych na modernizację i rozwój.

Wymienione cechy charakteryzują stan, do którego powinno zmierzać polskie rolnictwo, funkcjonujące w określonych uwarunkowaniach przyrodniczych i ekonomiczno-organizacyjnych. Podobne ujęcie pojęcia rolnictwa zrównoważonego podają ekonomiści. Woś [1998] sprowadza pojęcie rolnictwa zrównoważonego do pięciu następujących cech:

- zasoby naturalne powinny być wykorzystywane w taki sposób, aby nie została zdławiona ich zdolność do samoodnowienia się,
- przyrost produkcji żywności może następować tylko drogą wzrostu produktywności zasobów, a więc przez wprowadzenie technologii, które jednocześnie chronią zasoby i zachowują ich wysoką jakość dla przyszłych pokoleń,
- rolnictwo takie wykazuje małą podatność na wahania i wstrząsy,
- zrównoważone systemy rolnicze zakładają pełną symbiozę celów produkcyjnych i ekologicznych,
- zarządzanie zasobami naturalnymi umożliwia zaspokajanie zmieniających się potrzeb, zachowując jednocześnie wysoką jakość środowiska naturalnego i chroniąc jego zasoby.

Rolnictwo zrównoważone jest pojęciem znacznie wykraczającym poza tradycyjne traktowanie tego działu gospodarki. Szerokie ujęcie proponuje również Wilkin [2004], podając

następującą definicję zrównoważonego rozwoju rolnictwa: „*Rozwój zrównoważony polega na takim wykorzystaniu i konserwacji zasobów naturalnych i takim zorientowaniu technologii i instytucji, aby osiągnąć i utrzymać zaspokajanie ludzkich potrzeb obecnego i przyszłych pokoleń. Taki rodzaj rozwoju (w rolnictwie, leśnictwie i rybołówstwie) konserwując glebę, zasoby wodne, rośliny oraz genetyczne zasoby zwierząt nie degraduje środowiska, wykorzystuje odpowiednie technologie, jest żywotny ekologicznie i akceptowany społecznie*”.

Należy przypomnieć, że zainteresowanie rolnictwem zrównoważonym i ekologicznym w rozwiniętych gospodarczo krajach Europy Zachodniej było konsekwencją krytycznej oceny rolnictwa industrialnego [Woś, Zegar 2002]. Rolnictwo to charakteryzujące się wysoką specjalizacją, mechanizacją i koncentracją produkcji wywierało wysoce niekorzystny wpływ na środowisko przyrodnicze, stwarzało zagrożenia dla bioróżnorodności oraz zdrowia ludzi i zwierząt, a jednocześnie prowadziło do nadprodukcji żywności [Kuś 2005]. W przypadku niektórych kierunków produkcji rolniczej (fermowy chów świń, drobiu czy bydła rzeźnego i mlecznego) następowało częściowe odrywanie procesów wytwórczych od tradycyjnego rolnictwa i naturalnego zaplecza. Rosnąca intensywność gospodarowania wychodziła naprzeciw wysokiemu popytowi na żywność, ale następnie generowała nadwyżki produktów rolniczych. W związku z tym spadały ceny i pogarszała się sytuacja ekonomiczna rolników.

Według Runowskiego [2000] rozumienie pojęcia zrównoważonego rozwoju jest silnie powiązane ze stanem gospodarki, intensywnością rolnictwa i poziomem konsumpcji oraz samowystarczalnością żywnościową kraju netto, a więc kryteriami, które dotyczą sytuacji człowieka czy szerzej społeczeństwa. W krajach bogatych i zaawansowanych technologicznie, o wysokich dochodach *per capita* i wysokim poziomie konsumpcji, w zrównoważonym rozwoju priorytetowo traktuje się problemy ochrony środowiska przyrodniczego, przywracania utraconej równowagi, przy racjonalizacji struktury produkcji i poziomu konsumpcji.

W rozwiniętych gospodarczo krajach Europy Zachodniej wdrożenie koncepcji rolnictwa zrównoważonego z reguły wiązało się z obniżeniem intensywności produkcji. W Polsce niezbędne jest wprowadzenie postępu technicznego i technologicznego powodującego umiarkowaną, ekonomicznie uzasadnioną, intensyfikację produkcji i lepsze wykorzystanie potencjału produkcyjnego. Takie podejście jest zdeterminowane przez stan aktualny polskiego rolnictwa.

Jednocześnie cechą charakterystyczną polskiego rolnictwa są znaczne różnice zbiorów głównych ziemiopłodów w latach [Użytkowanie ... 2007]. Są one pochodną zarówno zmian warunków przyrodniczych, jak i organizacyjno-ekonomicznych.

Nadrzędnymi zasadami racjonalizacji użytkowania rolniczej przestrzeni produkcyjnej w Polsce powinny być: utrzymanie samowystarczalności żywnościowej kraju (netto) oraz zapewnienie modelu konsumpcji żywności zbliżonego do krajów zachodnich, a także zagwarantowanie społeczeństwu bezpiecznej żywności. Nie ulega wątpliwości, że rolnictwo industrialne teoretycznie jest w stanie zabezpieczyć samowystarczalność żywnościową kraju w sensie ilościowym. Czy jednak ten system można uznać za perspektywiczny dla Polski?

Trudna sytuacja ekonomiczna większości gospodarstw powoduje, że zużycie kwalifikowanego materiału siewnego i sadzenia jest bardzo niskie. Istniejący system dopłat bezpośrednich tylko w pewnym stopniu rekompensuje obniżenie dochodów gospodarstw.

Cechą charakterystyczną rolnictwa industrialnego jest m.in. uproszczona organizacja i specjalizacja produkcji oraz występowanie gospodarstw bezinwentarzowych. Stosowanie specjalistycznych płodozmianów (uproszczona struktura zasiewów) oraz wzrost upraw w monokulturze, obok obniżki plonów, może prowadzić do spadku żywności i biologicznej

aktywności gleby, obniżenia wskaźników bioróżnorodności spowodowanych ograniczonym zestawem uprawianych roślin oraz dużym zużyciem chemicznych środków ochrony roślin [Kuś i in. 2005].

Intensywne użytkowanie gleb w połączeniu z uproszczeniem płodozmianów oraz dominacją roślin zbożowych może prowadzić do ograniczenia ilości resztek organicznych wchodzących w cykl przemian próchnicy, a w konsekwencji do spadku jej zawartości w glebach. W ostatnich latach w niektórych regionach Polski obserwuje się wzrost powierzchni użytków rolnych wykorzystywanych wyłącznie dla celów produkcji roślinnej w gospodarstwach bezinwentarzowych, a więc pozbawionych nawożenia naturalnego i organicznego jako istotnego elementu kształtowania zasobów próchnicy glebowej. Zagrożenia dla żyzności gleb są szczególnie duże w gospodarstwach:

- bezinwentarzowych, które nie stosują nawozów naturalnych (obornika lub gnojowicy), czyli nawożenie organiczne z konieczności musi być ograniczone do przyorywania słomy (co 2-3 lata) i ewentualnie uprawy międzyplonów,
- nieuprawiających motylkowatych wieloletnich i ich mieszanek z trawami.

Takie gospodarstwa, wyspecjalizowane w produkcji roślinnej są charakterystyczne dla rolnictwa industrialnego. Obok nich występują jednak także gospodarstwa o nadmiernej koncentracji produkcji zwierzęcej, tworzące również zagrożenia dla środowiska.

Uwzględniając relatywnie niskie zużycie nawozów mineralnych w Polsce, wynoszące przeciętnie około 120 kg NPK/ha UR i niskie zużycie środków ochrony roślin oraz potrzebę zwiększenia lub stabilizacji produkcji roślinnej, rolnictwo industrialne można uznać za system ważny zarówno aktualnie, jak i w perspektywie. Ten system rolnictwa może przyczynić się do zwiększenia wolumenu produkcji rolniczej, ale nie zapewnia możliwości osiągnięcia wszystkich cech rolnictwa zrównoważonego.

Jak twierdzą Woś i Zegar [2002] wysoki poziom wydajności ziemi i pracy nie gwarantuje jednak w perspektywie sfinansowania potrzeb reprodukcji rozszerzonej, jak i satysfakcjonującej opłaty pracy.

Industrialny system rolniczy przez wysokie zużycie środków produkcji pochodzenia przemysłowego i zerwanie holistycznych więzi, na których bazuje rolnictwo, stwarza zagrożenia dla środowiska przyrodniczego, zdrowia ludzi i zwierząt, a jednocześnie nie gwarantuje bezpieczeństwa żywnościowego. W Polsce część gospodarstw powinna niewątpliwie realizować model rozwoju polegający na intensyfikacji produkcji, inwestycjach modernizacyjnych i stałym umacnianiu pozycji rynkowej. Według Józwiaka [2007] taki model rozwoju może dotyczyć grupy około 200-230 tys. gospodarstw, które będą realizowały wiele działań typowych dla rolnictwa industrialnego. Jednak w perspektywie ta grupa gospodarstw, po osiągnięciu pewnego poziomu intensywności i optymalnego wykorzystania potencjału, będzie ewoluowała w kierunku rolnictwa zrównoważonego opartego na integrowanym systemie gospodarowania. Istotne znaczenie będą także miały względy ekonomiczne. W Polsce, z uwagi na istniejące uwarunkowania, gospodarstwa realizujące model intensyfikacji zbliżony do industrialnego, obok zwiększenia nakładów kapitałowych na modernizację, powinny podejmować następujące działania:

- podniesienie poziomu produkcyjnego gleb przez racjonalne (zbilansowane) stosowanie nawożenia mineralnego, a zwłaszcza wapnowanie,
- systematyczne wzbogacanie gleb w substancję organiczną, w tym również przez poprawną gospodarkę nawozami organicznymi,

- właściwy dobór uprawianych gatunków roślin oraz odmian dostosowanych do miejscowych warunków (rejonizacja produkcji),
- wykorzystanie potencjału produkcyjnego trwałych użytków zielonych przez koncentrację produkcji zwierzęcej (przeżuwacze) na tych obszarach,
- poprawa organizacji produkcji i zarządzania.

Podjęcie działań przedstawionych powyżej będzie wpływało na podniesienie wydajności produkcji, czemu towarzyszyć powinna sprawna organizacja zbytu m.in. przez tworzenie związków producentów i wspieranie rozwoju przetwórstwa płodów rolnych. Jednocześnie będzie to sprzyjało optymalizacji nakładów, a pośrednio poprawie sytuacji dochodowej rolników. Warto podkreślić, że przystąpienie Polski do Unii Europejskiej postawiło nowe wyzwania przed ochroną środowiska na obszarach wiejskich. Dotyczą one również zasad prawidłowego prowadzenia działalności rolniczej i stwarzają wyraźne ograniczenia dla industrialnego systemu gospodarowania.

Polskie rolnictwo charakteryzuje się dużym regionalnym zróżnicowaniem warunków przyrodniczych i ekonomiczno-społecznych [Krasowicz, Kopiński 2006]. Decydują one, obok różnorodnej struktury obszarowej i intensywności produkcji, o różnym stopniu wykorzystania możliwości produkcyjnych. W wielu gałęziach produkcji rolniczej, zarówno roślinnej jak i zwierzęcej, coraz wyraźniejsze są silnie zachodzące procesy specjalizacji i koncentracji produkcji rolnej. Procesom tym towarzyszą: intensyfikacja produkcji, modernizacja wyposażenia i zwiększanie skali produkcji. Zaznacza się to, między innymi, w produkcji zbóż i rzepaku. W grupie towarowych gospodarstw zbożowych można dostrzec wiele cech typowych dla rolnictwa industrialnego [Kaszuba 2008]. Grupa ta odgrywa zasadniczą rolę na rynku zbóż. Jednak procesy intensyfikacji, obok warunków ekonomicznych, są ograniczane przez obowiązujące regulacje prawne dotyczące rolnictwa, będące konsekwencją postanowień zawartych w Agendzie 2000 [Kopiński, Stalenga 2007]. Możliwości wdrażania systemu industrialnego w jego klasycznej postaci, charakterystycznej dla krajów Europy Zachodniej, są wysoce ograniczone. Nie spotykają się także one z powszechną akceptacją społeczeństwa, którego świadomość ekologiczna wzrasta.

Z drugiej strony funkcjonuje w Polsce bardzo duża grupa (ponad 1 mln) drobnych gospodarstw samozaopatrzeniowych, często określanymi mianem socjalnych, o małej skali produkcji i bardzo ekstensywnych [Zegar 2006]. Ponadto, istnieje grupa gospodarstw średnich o wielkości ekonomicznej 2-8 ESU [Józwiak 2007]. To zróżnicowanie sprawia, że w Polsce trudno wybrać jednolitą strategię rozwoju rolnictwa, gdyż swoje miejsce powinny mieć gospodarstwa różnego typu, niezależnie od ich wielkości, jak i poziomu intensywności produkcji [Kopiński, Stalenga 2007].

Duży udział gospodarstw bez inwentarza żywego (zarówno małych jak i większych) świadczy o niedostatkach w gospodarowaniu próchnicą. Jeśli jej zawartość w glebie nie jest odtwarzana to perspektywy funkcjonowania takich gospodarstw w dłuższym okresie stoją pod znakiem zapytania, a szczególnie tych z glebami gorszej jakości [Józwiak 2007]. Podobnie postrzegają ten problem Stuczyński i Kozyra [2007], wskazując istnienie silnego trendu spadku zawartości próchnicy, głównie w glebach wyjściowo zasobnych w materię organiczną.

Rolnictwo industrialne wiąże się ze stosowaniem wysokowydajnych, ciężkich maszyn. Gleby Polski wykazują zróżnicowany stopień podatności na zagęszczanie w zależności od zawartości substancji organicznej. Łączna powierzchnia gleb wysoce narażonych na zagęszczanie w wyniku niewłaściwych technik uprawy, sprzętem o zbyt dużych naciskach, w warunkach nadmiernego uwilgotnienia, wynosi 2,6 mln ha, co stanowi około 15% użytków rolnych.

Jednym z alternatywnych systemów, opartych na środkach produkcji nieprzetworzonych technologicznie, przy utrzymywanej w ramach gospodarstwa równowadze paszowo-nawozowej, jest rolnictwo ekologiczne [Kuś i in. 2005].

Opracowana w IUNG, oparta na wielu kryteriach, waloryzacja warunków środowiskowych dla potrzeb rozwoju rolnictwa ekologicznego może być ważną wskazówką dla instytucji i przedsiębiorstw zainteresowanych inwestycjami i programami stymulującymi rozwój rolnictwa ekologicznego w regionach posiadających określoną specyfikę, na którą składają się mierzalne kryteria oceny jakości środowiska, sprzyjające wdrażaniu tego systemu rolniczego [Stuczyński i in. 2004]. Warto podkreślić, że poważnym ograniczeniem dla rozwoju rolnictwa ekologicznego w Polsce jest stan zakwaszenia gleb.

Ziemniopłody ekologiczne uzyskiwane są w kontrolowanych warunkach, a problem bezpieczeństwa żywności jest postrzegany znacznie szerzej niż w rolnictwie konwencjonalnym (zarówno ekstensywnym jak i industrialnym). Jednak pomimo wielu aspektów pozytywnych dotyczących jakości żywności ekologicznej, występują także aspekty negatywne, związane ogólnie ujmując z obniżką plonów. Niższe plony, przy relatywnie wyższej pracochłonności prowadzą do wzrostu cen, które stanowią barierę ograniczającą zakup żywności ekologicznej [Kopiński, Stalenga 2007]. W 2007 roku w Polsce liczba gospodarstw ekologicznych wzrosła do ok. 12 tys., a zajmują one powierzchnię blisko 286 tys. ha, w tym z certyfikatem 143 tys. ha. Prawie 50% gospodarstw ekologicznych jest zlokalizowanych w Polsce południowo-wschodniej, a więc w regionie o dużym rozdrobieniu gospodarstw. W Polsce nadal istnieje niewykorzystany potencjał do dalszego wzrostu produkcji ekologicznej [Nachtman 2008]. Z badań IUNG-PIB [Kopiński, Stalenga 2007] wynika, że system ekologiczny może być szansą zwiększenia dochodowości gospodarstw pod warunkiem wzrostu popytu na produkty ekologiczne, z reguły droższe. Należy również w rachunku ekonomicznym uwzględnić istniejący system wsparcia gospodarstw ekologicznych.

Polskie gospodarstwa ekologiczne są bardzo rozdrobnione i nierównomiernie rozlokowane. W związku z tym tworzenie większych partii towaru jest bardzo utrudnione. Nachtman [2008] wykazała, że gospodarstwa ekologiczne w Niemczech są silniejsze ekonomicznie, posiadają wielokrotnie większe zasoby podstawowych czynników produkcji niż polskie gospodarstwa ekologiczne, co umożliwia im koncentrację produkcji. Przeprowadzona przez tę Autorkę analiza wykazała, że wyniki ekonomiczne gospodarstw ekologicznych, zarówno polskich jak i niemieckich, coraz silniej zależą od dopłat. Wydaje się jednak, że rolnicy niemieccy mają korzystniejsze podstawy do rozwijania produkcji ekologicznej. Rozwojowi produkcji ekologicznej w Niemczech sprzyjają bowiem rosnący popyt na produkty wytwarzane metodami ekologicznymi, wysoka świadomość ekologiczna, zamożność społeczeństwa oraz polityka rolna nakierowana na odnowę środowiska naturalnego.

W różnych opracowaniach wskazuje się, że za dostrzeganiem Polski jako potencjalnego eksportera żywności ekologicznej przemawiają: czyste środowisko na przeważającej części kraju, niski stopień chemizacji rolnictwa i duże zasoby siły roboczej. Poważne ograniczenia stanowią jednak: duże rozproszenie gospodarstw utrudniające przygotowanie odpowiednich partii surowca, konieczność sprostania wymogom atestacji, a przede wszystkim konkurencja ze strony gospodarstw ekologicznych w Europie Zachodniej. Stale aktualne wydaje się więc twierdzenie Hamma i Konrada [1993], że prowadzenie gospodarstw ekologicznych w trudnych warunkach produkcyjnych i rynkowych jest związane z większym ryzykiem. Poziom dochodu jest silniejszy niż w rolnictwie konwencjonalnym, uwarunkowany wyższymi cenami produktów ekologicznych. Ceny produktów pochodzących z go-

spodarstw ekologicznych są w Europie Zachodniej znacząco wyższe w porównaniu do cen uzyskiwanych przez gospodarstwa tradycyjne. Popyt na produkty ekologiczne w Polsce będzie więc w najbliższych latach ograniczony. Naszego, niezbyt bogatego, społeczeństwa nie będzie stać na zakup żywności produkowanej metodami ekologicznymi.

Rolnictwo zrównoważone opiera się na integrowanych metodach (technologiach) produkcji. System rolnictwa integrowanego generalnie oznacza poprawę efektywności gospodarowania [Majewski 1995]. Jego stosowanie w krajach o wysokich nakładach na jednostkę produkcji wiąże się z koniecznością ograniczenia zużycia nawozów i środków ochrony roślin, przy wykorzystaniu wewnętrznych naturalnych mechanizmów oddziaływania i zwróceniu uwagi na zachowanie zdolności produkcyjnej ekosystemów rolniczych. System integrowany jest to sposób gospodarowania, który umożliwia realizację celów ekonomicznych i ekologicznych, przez świadome wykorzystanie nowoczesnych technik wytwarzania, systematyczne usprawnianie zarządzania oraz wdrażanie różnych form postępu, głównie biologicznego, w sposób sprzyjający realizacji celów systemu. W tym systemie wykorzystuje się elementy rolnictwa konwencjonalnego i ekologicznego [Kuś 2005]. Zdaniem Heylanda [1991] i Klepackiego [2007] w rolnictwie integrowanym czynnikiem rekompensującym nakłady rzeczowe jest wiedza rolnicza. Jordan [1992] podkreśla, że wprowadzenie systemu integrowanego zmniejsza uciążliwość rolnictwa dla środowiska przyrodniczego. Teza ta znajduje potwierdzenie w badaniach IUNG-PIB nad oceną różnych systemów rolniczych.

Według ekonomistów [Woś, Zegar 2002] *„istotą rolnictwa społecznie zrównoważonego jest takie działanie jednostek, które nie zagraża długookresowym interesom społeczności. Bez równowagi społecznej i ekonomicznej nie jest możliwe osiągnięcie w długim okresie równowagi ekologicznej”*.

Nadrzędnymi zasadami racjonalizacji użytkowania rolniczej przestrzeni produkcyjnej, powinny być: utrzymanie samowystarczalności żywnościowej kraju netto, zapewnienie modelu konsumpcji żywności zbliżonego do krajów zachodnich, ale jednocześnie dostarczenie społeczeństwu bezpiecznej żywności. Wiele placówek naukowych w Polsce, w tym również IUNG-PIB, wspiera realizację koncepcji rolnictwa zrównoważonego.

Z punktu widzenia realizacji funkcji produkcyjnej obszarów wiejskich pojawia się zatem dylemat wyboru preferowanego systemu technologii produkcji rolniczej oraz poziomu intensywności gospodarowania. Szczegółowo ten problem powinien być rozpatrywany na poziomie gospodarstwa i uwzględniać niezbędne działania dostosowawcze [Krasowicz 2005].

Z badań IUNG-PIB wynika, że podstawowym sposobem pozyskiwania bezpiecznej żywności jest jak najszersze stosowanie integrowanego systemu gospodarowania. System ten przez poszczególne elementy technologii i działania, zapewniające równowagę w różnych układach, sprzyja koncepcji rolnictwa zrównoważonego [Kuś 2005]. Wymaga on jednak wsparcia finansowego i merytorycznego, a także gospodarowania opartego na wiedzy [Klepacki 2007].

Realizacja koncepcji rozwoju zrównoważonego wymaga dużej wiedzy i stałego podnoszenia poziomu świadomości ekologicznej producentów i całego społeczeństwa. Rozwój zrównoważony stanowić powinien sumę działań i postaw społeczeństwa. W rozwoju tym istotną rolę odgrywają mieszkańcy obszarów wiejskich, którzy są „administratorami środowiska przyrodniczego”. Ta funkcja wyraźnie zaznacza się w realizacji pakietów programu rolnośrodowiskowego i ma także aspekt ekonomiczny. Z tytułu realizacji określonych przedsięwzięć przyjaznych dla środowiska, zwiększających lub stabilizujących bioróżnorodność, rolnicy (mieszkańcy obszarów wiejskich) otrzymują określone świadczenia pieniężne.

Jednocześnie sprawą zasadniczą jest dostosowanie intensywności i poziomu produkcji do potrzeb krajowych i możliwości eksportowych. Uznawana za jeden z głównych priorytetów w badaniach naukowych i praktyce rolniczej produkcja bezpiecznej żywności, wymaga stosowania efektywnych i bezpiecznych technologii produkcji. Technologie muszą być efektywne ekonomicznie, to znaczy powinny zapewniać minimalny (racjonalny, optymalny) nakład środków produkcji, a więc i koszt na jednostkę produktu.

Priorytet jakim jest jakość i bezpieczeństwo technologii odnosi się do wszystkich ogniw łańcucha żywnościowego, w tym również do technologii produkcji surowców roślinnych. Bezpieczeństwo technologii polega, najogólniej mówiąc, na wyeliminowaniu ujemnego wpływu zabiegów agrotechnicznych na glebę, wodę gruntową i uprawianą roślinę, a także na uzyskiwaniu produktów o określonych parametrach jakościowych i użytkowych. Produkty takie sprzyjają zachowaniu zdrowia człowieka i dobrostanu zwierząt gospodarskich. Są one również ważne z punktu widzenia międzynarodowego obrotu żywnością. Pozwalają na uzyskiwanie, z uwagi na jakość, relatywnie wyższych cen, a więc i dochodów rolników. Troska o zdrowie ludzi skłania też do rezygnacji ze stosowania w produkcji zwierzęcej syntetycznych, antybakteryjnych dodatków paszowych (GPA). Rozwiązaniem alternatywnym, mieszczącym się w sferze zainteresowań badawczych IUNG-PIB mogłoby być wykorzystanie naturalnych substancji roślinnych, tj. związków należących do tzw. produktów roślinnego metabolizmu wtórnego (olejki eteryczne, saponiny, garbniki, związki fenolowe, alkaloidy, flawonoidy) lub ekstraktów roślinnych mających korzystny wpływ na dobrostan zwierząt.

Zależności występujące między jakością żywności, sposobem żywienia a zdrowiem człowieka (potwierdzone badaniami) spowodowały znaczny wzrost wymagań jakościowych w odniesieniu do produktów roślinnych przeznaczanych do bezpośredniego spożycia, na paszę i jako surowiec dla przemysłu. Jakość produktów roślinnych można kształtować przez określone zabiegi agrotechniczne (nawożenie, ochrona roślin). Wymaga to jednak dużej wiedzy fachowej, a często także korzystania z pomocy doradców. Czynnikiem sprzyjającym produkcji bezpiecznej żywności i ograniczaniu zagrożeń dla środowiska naturalnego, generowanych przez rolnictwo, jest także przestrzeganie zasad postępowania ujętych w Kodeksie Dobrej Praktyki Rolniczej, który został opracowany w IUNG przy współpracy z innymi instytutami [Duer i in. 2004]. Dokument ten wskazuje jak powinny kształtować się relacje pomiędzy człowiekiem, a środowiskiem przyrodniczym wykorzystywanym do produkcji rolniczej. Jest on swoistym przewodnikiem realizacji idei zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich.

Ważną cechą rolnictwa zrównoważonego, rozpatrywanego na poziomie kraju, jest dążenie do ograniczania lub eliminacji zagrożeń dla środowiska naturalnego. Z reprezentatywnych dla kraju badań IUNG wynika, że tylko 0,4% gleb Polski powinno być wyłączonych z produkcji żywności ze względu na skażenie metalami ciężkimi [Stuczyński, Kozyra 2007]. Nie oznacza to jednak, że problem można bagatelizować, zwłaszcza że wiele zagrożeń może mieć charakter lokalny. Aby więc realizować ideę rozwoju zrównoważonego w skali kraju trzeba rozpoznać, aktualne i przyszłe, źródła zagrożeń i podejmować działania zapobiegawcze lub też zapewniające rekultywację terenów skażonych w wyniku działalności rolniczej, przemysłowej, komunalnej, itp. Niezbędna jest również poprawa infrastruktury technicznej obszarów wiejskich i samych gospodarstw, a więc i warunków życia i pracy ludzi.

Według Fabera [2001] rolnictwo powinno być także żywotnie zainteresowane ochroną bioróżnorodności nie tylko dlatego, że wpływa na nią w istotny sposób, ale zwłaszcza dlatego, że jest jednym z głównych jej beneficjentów. Zdaniem Fabera [2001] na podkreślenie zasługuje fakt, że „*to nie my produkujemy żywność, lecz czynią to dla nas gatunki*

roślin, zwierząt i mikroorganizmy. Ich różnorodność w połączeniu z dobrymi praktykami rolniczymi tworzyć powinna agrosystemy, które będą lepiej zharmonizowanymi komponentami szerszych i wzajemnie współzależnych ekosystemów i krajobrazów”.

Warunkiem sprzyjającym realizacji koncepcji zrównoważonego rozwoju rolnictwa w kraju (regionie) i prawidłowych relacji człowiek – środowisko jest uzyskiwanie w rolnictwie, jako dziale gospodarki, dochodów pozwalających na porównywalną z innymi działami gospodarki narodowej opłatę pracy i zapewnienie środków na modernizację i rozwój [Krasowicz 2005]. Taki stan sprzyja wdrażaniu nowych, przyjaznych dla środowiska systemów i technologii produkcji. Zwiększa też zainteresowanie rolników działaniami proekologicznymi, zarówno w sferze produkcji jak i infrastruktury wewnętrznej gospodarstw. Działania te są istotnym elementem współcześnie realizowanej w krajach UE polityki rozwoju obszarów wiejskich.

PROBLEM: ROLNICTWO INDUSTRIALNE, ZRÓWNOWAŻONE CZY EKOLOGICZNE?

I. Definicje:

- | | |
|--|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. System rolnictwa (gospodarowania) 2. Rozwój zrównoważony | <p>Główne systemy rolnictwa
industrialny zrównoważony
ekologiczny</p> |
|--|---|

II. Przesłanki wyboru systemu rolnictwa

1. Cechy rolnictwa zrównoważonego (wg IUNG-PIB) jako układ odniesienia
2. Uwarunkowania:
 - przyrodnicze
 - organizacyjno-ekonomiczne
3. Poziom rozwoju społeczno-gospodarczego kraju
4. Regionalne zróżnicowanie stopnia wykorzystania potencjału produkcyjnego rolnictwa

Potencjał produkcyjny rolnictwa wyznaczają warunki przyrodnicze i postępowanie hodowlane



O stopniu wykorzystania potencjału decydują warunki organizacyjno-ekonomiczne

III. Ocena 3 systemów rolnictwa (industrialne, zrównoważone, ekologiczne) w aspekcie możliwości realizacji celów:

- produkcyjnych
- ekonomicznych
- społecznych
- ekologicznych

IV. Wybór dominującego modelu (systemu) rolnictwa i systemów współistniejących – określenie proporcji

V. Wyznaczenie kierunków niezbędnych działań wspierających decyzje o wyborze systemu rolnictwa

Rysunek 1. Etapy wyboru systemu rolnictwa wg IUNG-PIB
Źródło: opracowanie własne.

Poszukiwanie dodatkowych źródeł dochodu poza rolnictwem spowodowało, że wiele rodzin wiejskich podejmuje działalność agroturystyczną, a ich sukcesy są pozytywnym przykładem i zachętą dla innych.

Z badań IUNG-PIB wynika, że podstawowym sposobem poprawy dochodów rolnictwa powinna być optymalizacja wykorzystania podstawowych czynników produkcji, m.in. przez właściwą rejonizację oraz obniżanie kosztów. Te dwa sposoby stanowią ważne przesłanki badań naukowych. Są one również istotnymi wyznacznikami działalności doradczej, realizowanej przy wsparciu nauki, ale wymagającej także wsparcia władz państwowych.

Omówione w opracowaniu problemy oceny możliwości rozwoju różnych systemów rolniczych w Polsce przedstawiono schematycznie na rysunku 1.

Badania IUNG-PIB wspierają realizację idei zrównoważonego rozwoju i umożliwiają obiektywną ocenę możliwości rozwoju różnych systemów rolniczych. Wskazują też działania niezbędne do prawidłowego kształtowania optymalnych relacji człowiek – środowisko przyrodnicze oraz wyjaśniają mechanizmy złożonych współzależności i działań.

PODSUMOWANIE

Z uwagi na duże zróżnicowanie warunków przyrodniczych i organizacyjno-ekonomicznych w Polsce mogą współistnieć trzy systemy rolnicze: industrialny, zrównoważony i ekologiczny. Jednak dominującym powinno być rolnictwo zrównoważone, zapewniające realizację podstawowej funkcji obszarów wiejskich jaką jest zapewnienie samowystarczalności żywnościowej kraju.

Rolnictwo industrialne zapewnia realizację celów produkcyjnych i w pewnym zakresie ekonomicznych, ale może stwarzać zagrożenia dla środowiska przyrodniczego. Nie daje gwarancji właściwej realizacji funkcji środowiskowej obszarów wiejskich, a w dodatku nie koresponduje z założeniami WPR UE. W Polsce potrzebna jest pewna umiarkowana intensyfikacja produkcji, co jest działaniem charakterystycznym dla rolnictwa industrialnego, ale niezbędna jest też poprawa poziomu agrotechniki, zootechniki i szerokie wykorzystanie tzw. beznakładowych czynników produkcji takich jak: właściwa organizacja, terminowość, uwzględnianie mechanizmów i zależności typowych dla rolnictwa.

Gospodarstwa realizujące model rolnictwa industrialnego będą więc stopniowo ewoluowały w kierunku systemu zrównoważonego. Model rolnictwa zrównoważonego nie jest prostym powrotem do teorii gospodarstwa organicznego. Musi on być bowiem osadzony w realiach rynkowych i respektować uwarunkowania makro i mikroekonomiczne.

Realizacja koncepcji rolnictwa zrównoważonego w Polsce wymaga zdecydowanego wdrażania postępu technologicznego, pewnej umiarkowanej, racjonalnie i ekonomicznie uzasadnionej, intensyfikacji produkcji oraz ograniczenia degradacji potencjału produkcyjnego gleb. Niezbędna jest również rozbudowa i modernizacja infrastruktury technicznej obszarów wiejskich i samych gospodarstw.

Wspieranie decyzji dotyczących zrównoważonego rozwoju rolnictwa musi być dostosowane do warunków przyrodniczych i organizacyjno-ekonomicznych kraju. Warunki te decydują o specyfice i intensywności polskiego rolnictwa, a także jego zróżnicowaniu regionalnym i możliwościach zrównoważonego rozwoju, który powinien być celem priorytetowym.

Rolnictwo ekologiczne może być alternatywą dla pewnej grupy gospodarstw, złasz-

cza na obszarach cennych przyrodniczo, o atrakcyjnym krajobrazie i znacznych zasobach siły roboczej. Niewątpliwie system ekologiczny zdobędzie trwałe miejsce w polskim rolnictwie. Jednak jego udział nie przekroczy według wersji pesymistycznej 2-3% użytków rolnych w skali kraju, a według wersji optymistycznej sięgnie poziomu 5-7%.

Mimo różnego spojrzenia na problem wyboru dominującego systemu rolniczego, stanowiska ekonomistów i agrotechników są dość zbieżne. Rolnictwo zrównoważone z oczywistych względów sprzyja żywotności wsi, tworząc warunki do wielofunkcyjnego jej rozwoju. Umożliwia też zaangażowanie w działalność rolniczą większej liczby osób, co jest ważne w warunkach bezrobocia i jednoczesnego braku alternatywnych miejsc pracy. Jednakże to rolnictwo zrównoważone wymaga daleko większej wiedzy aniżeli rolnictwo industrialne.

LITERATURA

- Duer I., Fotyma M., Madej A. 2004: Kodeks Dobrej Praktyki Rolniczej. MRiRW, Ministerstwo Środowiska, Warszawa.
- Faber A. 2001: Bioróżnorodność w krajobrazie rolniczym Polski. *Biul. Inform. IUNG*, Puławy, 15, s. 4-9.
- Hamm V., Konrad M. 1993: Probleme der Umstellung auf ökologischen Landbau im Rahmen des EG – Extensivierung programs. *Ökologie und Landbau*, 85, s. 9.
- Heyland K. V. 1991: Integrierte Pflanzenproduktion. Stuttgart, Ulmer.
- Jordan V.W.L. 1992. Opportunities and constraints for integrated farming system. Proc. 2-nd ESA Congress Wawick Univ. 318-325.
- Józwiak W. 2007: Kondycja ekonomiczna i perspektywy rozwoju różnych grup gospodarstw rolniczych w Polsce. [W:] Współczesne uwarunkowania organizacji produkcji w gospodarstwach rolniczych. *Studia i Raporty IUNG-PIB*, 7, s. 9-20.
- Kaszuba Z. 2008: Perspektywy rozwoju produkcji zbóż w Polsce. *Wież Jutra*, 4117, s. 16-18.
- Klepacki B. 2007: Niematerialne czynniki rozwoju rolnictwa polskiego. *Rocz. Nauk. SERiA*, t. IX, z.1, s. 231-235.
- Kopiński J., Stalenga J. 2007: Ocena ekonomiczno-organizacyjna grup gospodarstw ekologicznych i konwencjonalnych. [W:] Współczesne uwarunkowania organizacji produkcji w gospodarstwach rolniczych. *Studia i Raporty IUNG-PIB*, 7, s. 151-169.
- Kowalski A. 2009: Czynniki wpływające na kierunki rolnictwa w zmieniającym się świecie. [W:] Przyszłość sektora rolno-spożywczego i obszarów wiejskich. IUNG-PIB Puławy, s. 9-19.
- Krasowicz S. 2009: W Polsce powinno dominować rolnictwo zrównoważone. [W:] Przyszłość sektora rolno-spożywczego i obszarów wiejskich. IUNG-PIB Puławy, s. 20-38.
- Krasowicz S. 2005: Cechy rolnictwa zrównoważonego. [W:] Koncepcja badań nad rolnictwem społecznie zrównoważonym. IERiGŻ, Warszawa, 11, s. 23-39.
- Krasowicz S., Kopiński J. 2006: Wpływ warunków przyrodniczych i organizacyjno-ekonomicznych na regionalne zróżnicowanie rolnictwa w Polsce. *IUNG-PIB Puławy, Raporty PIB*, 3: 81-99.
- Kuś J. 2005: Ekologiczne podstawy integrowanej produkcji roślinnej. *Mat. Szkol. IUNG Puławy, LODR Końskowola*, s. 101-108.
- Kuś J., Krasowicz S., Kopiński J. 2008: Ocena możliwości zrównoważonego rozwoju gospodarstw bezinwentarzowych. [W:] Z badań nad rozwojem społecznie zrównoważonym 5. IERiGŻ, Warszawa, s. 11-38.
- Kuś J., Stalenga J., Kopiński J., Madej A. 2005: Kompleksowa ocena wybranych gospodarstw ekologicznych w rejonie Brodnicy woj. kujawsko-pomorskie. *Raport naukowy, IUNG-PIB*, s. 6-43.
- Majewski E. 1995: Koncepcja systemu integrowanej produkcji rolniczej. *Zag. Ekon. Rol.*, 6, s. 39-55.
- Manteuffel R. 1981: *Ekonomika i organizacja gospodarstwa rolniczego*. PWRiL, Warszawa.
- Nachtman G. 2008: *Ekologiczne gospodarstwa w Polsce i w Niemczech – Analiza porównawcza*. *Zag. Dor. Rol.*, 2, s. 50-60.
- Niewiadomski W. 1993: Rolnictwo jutra. [W:] *Mat. z symp. „Biotyczne środowisko uprawne a*

- zagrożenie chorobowe roślin”. ART Olsztyn, s. 9-23.
- Runowski H. 2000: Zrównoważony rozwój gospodarstw i przedsiębiorstw rolniczych. *Rocz. Nauk. SERiA*, t. II, z.1, s. 94-102.
- Stuczyński T., Kozyra J. 2007: Przyrodnicze uwarunkowania produkcji rolniczej w Polsce. [W:] Współczesne uwarunkowania organizacji produkcji w gospodarstwach rolniczych. *Studia i Raporty. IUNG-PIB*, 7, s. 77-115.
- Stuczyński T., Terelak H., Kuś J. 2004: Waloryzacja warunków środowiskowych dla potrzeb rozwoju rolnictwa ekologicznego. [W:] Wkład nauk rolniczych w rozwój rolnictwa ekologicznego w Polsce. *Ekofestyn. IUNG Puławy*, s. 89-103.
- Użytkowanie gruntów, powierzchnia zasiewów i pogłowie zwierząt gospodarskich w 2007: GUS, Warszawa.
- Wilkin J. 2004: Dlaczego potrzebujemy długookresowej strategii zintegrowanego rozwoju wsi i rolnictwa. *Wieś i Rolnictwo*, 2(123).
- Woś A. 1998: Rolnictwo zrównoważone. [W:] Encyklopedia agrobiznesu. Fundacja Innowacja. Warszawa.
- Woś A., Zegar J. S. 2002: Rolnictwo społecznie zrównoważone. IERiGŻ, Warszawa, ss.111.
- Zegar J. S. 2005: Koncepcja badań nad rolnictwem społecznie zrównoważonym. IERiGŻ, Warszawa, 11, s. 9-22.
- Zegar J. S. 2006: Samozaopatrzeniowe gospodarstwa rolne a zrównoważony rozwój rolnictwa. [W:] Z badań nad rolnictwem społecznie zrównoważonym (3). IERiGŻ PIB Warszawa, 52: 77-102.

Stanisław Krasowicz

THE POSSIBILITIES FOR DEVELOPMENT OF DIFFERENT AGRICULTURAL SYSTEMS IN POLAND

Summary

The possibilities for the development of different agricultural systems in Poland have been recently often evaluated. Though, a question needs to be posed: what character should Polish agriculture have: industrial, sustainable or ecological?

The results of the long-term research on environment and agricultural engineering carried out at the Institute of Soil Science and Plant Cultivation – State Research Institute in Puławy and the data of the Central Statistical Office were used to point out the principal conditions affecting the achievement of the production, economic, social and ecological goals. The sustainable system, described by a number of features, served as the basis for comparison.

It was found that all three systems under study could coexist in Poland. However, due to the present natural, agricultural, social, economic and ecological conditions, it is the sustainable system that should prevail. The possibilities for the development of the systems need to be also evaluated from the point of view of regional differentiation of agriculture.

Adres do korespondencji:
prof. dr hab. Stanisław Krasowicz
Instytut Uprawy Nawożenia i Gleboznawstwa – Państwowy Instytut Badawczy w Puławach
ul. Czartoryskich 8
24-100 Puławy
tel. (0 81) 886 49 60
e-mail: sk@iung.pulawy.pl

DOCHODY I JAKOŚĆ ŻYCIA W GOSPODARSTWACH NISKOTOWAROWYCH Z WYBRANYCH REGIONÓW POLSKI

Edward Majewski

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

Kierownik: prof. dr hab. Henryk Runowski

Słowa kluczowe: gospodarstwa niskotowarowe, dochody gospodarstw, jakość życia
Key words: semi-subsistence farms, income farms, quality of life

S y n o p s i s. Przeanalizowano wysokość i strukturę dochodu dyspozycyjnego 175 gospodarstw niskotowarowych z regionów świętokrzyskiego i wielkopolskiego. Przeciętne dochody w zbiorowości kształtowały się na poziomie porównywalnym z dochodem rozporządzalnym średnio w kraju. Dochody z działalności rolniczej i dochody pozarolnicze miały równorzędny udział w kształtowaniu dochodu dyspozycyjnego, natomiast relatywnie niższe znaczenie miały subsydia ze środków polityki rolnej. Niewielka część rolników deklarowała zamiar rozwoju gospodarstwa połączony ze wzrostem skali produkcji.

WSTĘP

Gospodarstwa niskotowarowe nie są zbyt często przedmiotem badań i publikacji naukowych z zakresu ekonomiki rolnictwa. Wynika to zapewne w dużej mierze z tego, że ich udział w rynku produktów rolniczych jest tak mały, że wywiera niewielki wpływ na wyniki sektora rolnictwa. Jednocześnie, w konfrontacji z sektorem silniejszych ekonomicznie, bardziej konkurencyjnych gospodarstw z dużą skalą produkcji, szanse rozwojowe tych gospodarstw są ograniczone. W warunkach rozwijających się gospodarek, tak jak ma to miejsce w wielu krajach, małe gospodarstwa, do których zaliczają się gospodarstwa niskotowarowe, pełnią jednakże istotną funkcję socjalnego bufora oferując rolnikom i ich rodzinom przede wszystkim miejsce zamieszkania i źródło przeważnie dodatkowych dochodów. Społeczne funkcje „najmniejszych gospodarstw rolnych” w Polsce podkreśla m.in. Józwiak [2006], wskazując przy tym na ich znaczenie dla środowiska przyrodniczego.

W literaturze ekonomicznej występuje kilka terminów określających małe, nieżywołne ekonomicznie gospodarstwa rolnicze, które niekiedy używane są zamiennie, na przykład gospodarstwa samozaopatrzeniowe (*semi-subsistence*), czy też gospodarstwa socjalne z wartością sprzedaży poniżej 5 tys. zł – wśród których Sikorska [2003] wyróżnia gospodarstwa produkujące głównie oraz tylko na własne potrzeby. W statystykach GUS wyróżniane są cztery kategorie gospodarstw w zależności od przeznaczenia produkcji rolniczej (tab. 1).

Tabela 1. Gospodarstwa w Polsce według prowadzenia i przeznaczenia produkcji rolniczej w 2002 r.

Wyszczególnienie	Razem	Wielkości w grupie obszarowej [ha]					
		<1	1-2	2-5	5-10	10-15	>15
Liczba gospodarstw gólem	2 933 228	977 087	517 040	629 850	426 869	182 685	199 697
Odsetek gospodarstw zależnie od przeznaczenia produkcji [%]							
Nieprowadzące produkcji rolniczej	25,8	43,1	32,2	19,2	8,0	4,1	3,3
Produkujące wyłącznie na własne potrzeby	15,1	24,2	20,1	13,2	3,7	1,2	0,9
Produkujące głównie na własne potrzeby	30,0	30,1	37,7	35,2	15,8	4,9	1,8
Produkujące głównie na sprzedaż	32,2	2,7	10,0	32,4	72,6	89,8	94,0

Źródło: Rocznik Statystyczny GUS.

Gospodarstwa niskotowarowe, stanowiące szczególną grupę małych gospodarstw z racji uprawnień do wspomagania finansowego ze środków wspólnej polityki rolnej, są definiowane w Programie Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) jako gospodarstwo rolne, których wielkość ekonomiczna mierzona wartością standardowych nadwyżek bezpośrednich wynosi 2 ESU do 4 ESU.

Celem opracowania jest określenie poziomu i źródeł dochodów w zbiorowości gospodarstw niskotowarowych z dwóch regionów Polski wraz z określeniem poziomu „jakości życia” w badanych gospodarstwach.

METODYKA

Badaniami¹ objęto 175 gospodarstw niskotowarowych z podregionu świętokrzyskiego oraz poznańskiego. Gospodarstwa wybrano metodą warstwowo-losową spośród gospodarstw o wielkości ekonomicznej od 2 do 4 ESU. Po wybraniu regionów i powiatów, do badań wylosowano wsie, w których doradcy z ODR przeprowadzili wywiady z losowo wybranymi rolnikami. Wywiady z wykorzystaniem kwestionariusza wywiadu przeprowadzono w 2007 roku i dotyczyły zaszczości w 2006 roku.

Jednym z elementów badań było oszacowanie syntetycznego wskaźnika „jakości życia”, który został skonstruowany z zastosowaniem systemu wag na podstawie następujących zmiennych [Henysmidt 2008]:

- liczba osób tworzących gospodarstwo domowe,
- wyposażenie gospodarstwa domowego w podstawowy sprzęt i urządzenia (lodówka, telefon stacjonarny, telefon komórkowy, komputer, internet, samochód, bieżąca woda, kanalizacja komunalna),
- liczba pokoi mieszkalnych,
- odległość gospodarstwa od podstawowych obiektów użyteczności publicznej (sklep spożywczy, poczta, szkoła podstawowa, szkoła średnia, punkt ARiMR, przystanek autobusowy, bank, ośrodek doradztwa rolniczego, lekarz pierwszego kontaktu, szpital),

¹ Badania wykonano w ramach realizacji projektu KE (Contract 150652-2006 F1SC-DE) „Sustainability of semi-subsistence farming in systems in New member states and acceding countries (S-Farm)”.

- jakość dróg w regionie według oceny rolnika,
- wyposażenie gospodarstwa rolniczego w nieruchomości i ruchome składniki majątku trwałego,
- wydatki na potrzeby osobiste (żywność, szkoła, odzież) oraz oszczędności,
- dochód dyspozycyjny gospodarstwa,
- współpraca z innymi rolnikami indywidualnymi,
- członkostwo w organizacjach (np. grupa producencka, spółdzielnia oszczędnościowo-kredytowa, stowarzyszenie, partia polityczna).

W takim ujęciu umowną „jakość życia” wyznaczają głównie materialne warunki bytowania i pracy z częściowym uwzględnieniem więzi społecznych.

WYNIKI BADAŃ

Syntetyczną charakterystykę badanej zbiorowości gospodarstw przedstawiono w tabeli 2. Przeciętne gospodarstwo w badanej zbiorowości miało powierzchnię 6,5 ha użytków rolnych. Nieznacznie większym arealem dysponowali rolnicy z regionu świętokrzyskiego (6,9 ha). Obsada zwierząt kształtowała się na poziomie zbliżonym do średniej krajowej, przy czym ta cecha charakteryzowała się dużą zmiennością w przekroju całej zbiorowości. Jedynie w 28 gospodarstwach nie prowadzono produkcji zwierzęcej. W pozostałych gospodarstwach występował conajmniej jeden gatunek zwierząt (głównie tuczniaki i krowy mleczne). Gospodarstwa z regionu świętokrzyskiego cechowała znacznie wyższa obsada inwentarza niż w populacji gospodarstw z regionu wielkopolskiego. Wyjaśnia to nieco wyższą wartość produkcji rolniczej gospodarstw z regionu świętokrzyskiego, mimo iż cechują się one wyraźnie niższą produktywnością ziemi, o czym świadczą wyraźnie niższe plony podstawowych roślin uprawnych.

Tabela 2. Ogólna charakterystyka badanych gospodarstw

Wyszczególnienie	Ogółem zbiorowość	Wskaźnik zmienności [%]	Wielkopolskie	Świętokrzyskie
Liczba gospodarstw	175	-	85	90
Powierzchnia UR [ha]	6,5	53	6,0	6,9
Liczba osób w gospodarstwie domowym	3,7	43	3,4	4,0
Wykształcenie*	3,4	33	3,6	3,1
Wiek rolnika [lata]	44,5	25	45,5	43,7
Wartość produkcji rolniczej [zł]	25549	52	24772	26282
w tym: roślinna [%]	55	48	62	48
zwierzęca [%]	45	59	38	52
Obsada zwierząt [SD/100 ha UR]	47,7	80	35,0	58,0
Udział zbóż w strukturze zasiewów [%]	52	59	64	41
Plony ważniejszych roślin [dt/ha]				
pszenica	37,3	30	46,4	29,4
żyto	26,7	36	32,1	21
ziemniaki	167,5	31	204,5	150,7
Udział w strukturze produkcji zwierzęcej [%]				
trzody chlewnej	35	114	55	15
bydła (łącznie z mlekiem)	41	100	11	69

* średnia ze skali od 1 (podstawowe) do 5 (wyższe)

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 3. Wielkość i składniki dochodu dyspozycyjnego gospodarstwa domowego [zł] oraz syntetyczny wskaźnik jakości życia w badanej zbiorowości

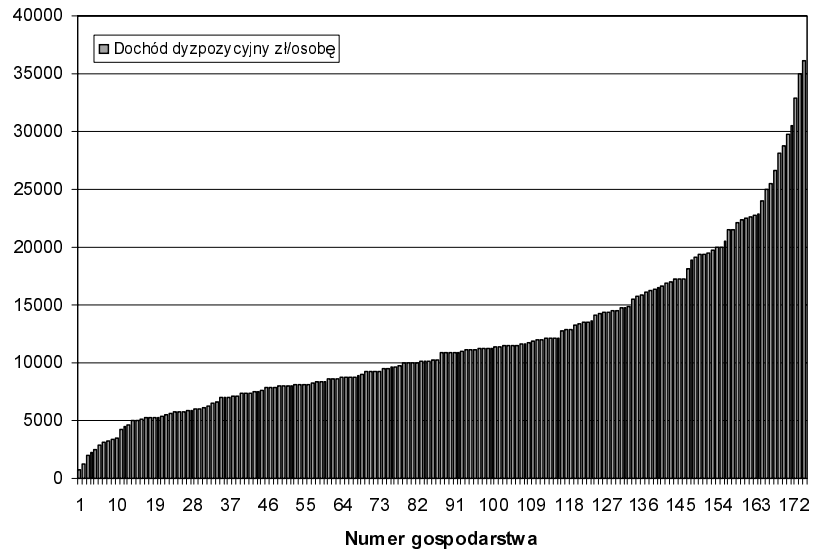
Wyszczególnienie	Ogółem zbiorowość	Wskaźnik zmienności [%]	Wielkopolskie	Świętokrzyskie
Liczba gospodarstw	175	-	85	90
Dochód rolniczy brutto	13469,9	73	11250,4	15566,2
Subsydia	8301,0	94	6733,4	9781,6
Świadczenia socjalne	4849,6	129	5196,9	4521,7
Dochody pozarolnicze	11434,6	143	14401,8	8632,2
Dochód dyspozycyjny gospodarstwa domowego: ogółem	38055	51	37582	38502
na osobę w rodzinie	10309	-	11170	9625
Syntetyczny wskaźnik jakości życia	13,6	14	14,7	12,5
Struktura dochodu dyspozycyjnego [%]:				
dochód rolniczy brutto	35	-	30	41
subsydia	22	-	18	26
świadczenia socjalne	13	-	14	12
dochody pozarolnicze	30	-	38	23

Źródło: opracowanie własne.

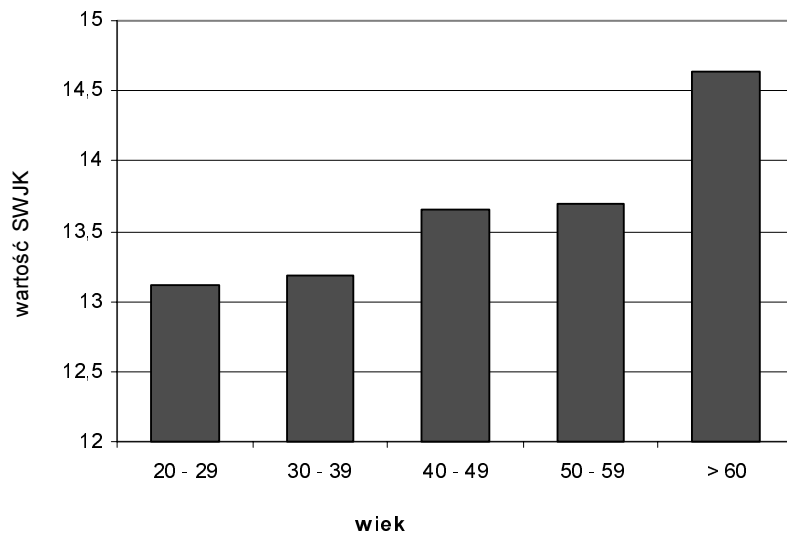
W tabeli 3 podano dane charakteryzujące poziom dochodów oraz wskaźnik jakości życia w badanej zbiorowości. W strukturze dochodu dyspozycyjnego przeważający udział miał dochód rolniczy brutto (35%) bez uwzględnienia subsydiów, które stanowiły przeciętnie 22% łącznych dochodów.

Znaczący udział miały też dochody ze źródeł pozarolniczych (30%), co jednoznacznie wskazuje na dwuzawodowy charakter badanych gospodarstw. Stosunkowo małe znaczenie w kształtowaniu dochodu dyspozycyjnego miały natomiast świadczenia socjalne (13%). Relacje między udziałem dochodu rolniczego i z pracy poza gospodarstwem kształtowały się odmiennie w analizowanych regionach, w świętokrzyskim przeważały przychody związane z gospodarstwem rolniczym (dochód rolniczy i subsydia). Wynika to z większych rozmiarów produkcji rolniczej w gospodarstwach z tego regionu, a także z faktu, że wszystkie gospodarstwa ze świętokrzyskiego uprawnione były do dopłat ONW.

Średni dochód dyspozycyjny w badanej zbiorowości w przeliczeniu na osobę w gospodarstwie domowym (10 309 zł) ukształtował się na poziomie porównywalnym z przeciętnym dochodem rozporządzalnym w gospodarstwie domowym w skali kraju, który w 2006 roku wyniósł na 10 016 zł/osobę (834,68 zł miesięcznie) [Rocznik Statystyczny GUS 2007]. Tę wartość przekroczyły w badanej zbiorowości 94 gospodarstwa, co stanowi około 54% próby (rys. 1). Znaczną rozpiętość (od 6,8 do 18,6) miał syntetyczny wskaźnik jakości życia (SWJZ), jakkolwiek w skali całej zbiorowości jego zmienność była niewielka (14%, przy średniej wartości wskaźnika 13,6). Nieco wyższy standard jakości życia cechował gospodarstwa z regionu Wielkopolski. Stwierdzono jednocześnie niezbyt silną, jakkolwiek statystycznie istotną korelację między SWJZ a poziomem dochodu dyspozycyjnego na osobę w gospodarstwie domowym – współczynnik korelacji wyniósł 0,347. Koresponduje z tym inna zależność jaką stwierdziła w badanej zbiorowości Henysmidt [2008], że jakość życia mierzona za pomocą SWJZ rośnie wraz z wiekiem rolnika (rys. 2). Wiek rolników, jest ujemnie skorelowany z liczbą osób w rodzinie, a zarazem rolnicy starsi zapewne mniej inwestują w majątek produkcyjny.



Rysunek 1. Rozkład dochodu dyspozycyjnego w przeliczeniu na osobę w gospodarstwie domowym w skali badanej zbiorowości gospodarstw
Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 2. Syntetyczny wskaźnik jakości życia a wiek rolników
Źródło: Henysmidt [2008].

Wsparcie finansowe gospodarstw rolniczych jest przedmiotem szczególnego zainteresowania w badaniach ekonomiczno-rolniczych od chwili objęcia polskiego rolnictwa wspólną polityką rolną UE. W odniesieniu do gospodarstw niskotowarowych istotne jest ponadto znaczenie odrębnych subsydiów dla tej grupy gospodarstw, jako instrumentu, który ma umożliwić ich rozwój. W badanej zbiorowości wszystkie gospodarstwa otrzymywały płatności bezpośrednie, natomiast subsydia dla gospodarstw niskotowarowych wypłacane były dla 60% rolników. Do płatności ONW uprawnionych było ponad 90% gospodarstw z regionu świętokrzyskiego, natomiast nie uzyskiwali ich rolnicy z regionu wielkopolskiego. Przeciętnie, w łącznej wartości wsparcia w całej zbiorowości na zbliżonym poziomie kształtował się udział płatności bezpośrednich i dopłat dla gospodarstw niskotowarowych, które stanowiły dominującą część wsparcia finansowego (tab. 4).

Znaczenie subsydiów rolniczych rośnie wraz ze wzrostem wielkości gospodarstw (tab. 5). O ile różnice w poziomie dochodu dyspozycyjnego są stosunkowo niewielkie pomiędzy klasami obszarowymi (w mniejszych gospodarstwach wyższy jest udział dochodów pozarolniczych), to wraz ze wzrostem udziału dochodu rolniczego w kształtowaniu dochodu dyspozycyjnego wzrasta również udział subsydiów. Ich bezwzględna wartość jest jednak tak niska, że ich wpływ na zwiększenie potencjału rozwojowego małych gospodarstw jest praktycznie iluzoryczny.

Tabela 4. Poziom i struktura wsparcia finansowego w badanej zbiorowości gospodarstw

Rodzaj dopłat	Zbiorowość ogółem		Wielkopolskie		Świętokrzyskie	
	zł	%	zł	%	zł	%
Płatności bezpośrednie	3100	37,3	3032	45,0	3165	32,4
Dopałaty ONW	856	10,3	224	3,4	1452	15,8
Dopałaty "niskotowarowe"	2913	35,1	2642	39,2	3169	32,4
Pozostałe subsydia	1433	17,3	836	12,4	1996	20,4
Ogółem	8301	100,0	6733	100,0	9782	100,0

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 5. Powierzchnia i wysokości dochodu dyspozycyjnego w badanej zbiorowości gospodarstw

Grupy obszarowa	Średnia powierzchnia UR [ha]	Dochód dyspozycyjny [tys. zł]	Subsydia [tys. zł]	Udział w dochodzie dyspozycyjnym [%]	
				dochód rolniczy	subsydia
< 5 ha	3	36,7	5,3	45	14
5 - 10 ha	7,2	37,4	8,5	64	23
> 10 ha	12,2	43,3	15,1	63	35
Ogółem	6,4	38,0	8,3	57	22

Źródło: opracowanie własne.

Z badań wynika, że plany rozwoju gospodarstw w przyszłości ma jedynie niewielka część rolników (tab. 6). Silne zamierzenia rozwojowe (zwiększenie skali działania) deklaroowało łącznie 53 rolników, co stanowi około 30% badanej zbiorowości. Rolnicy ci osiągają nieco wyższe dochody, co dotyczy szczególnie 17 rolników planujących znaczącą modernizację wyposażenia gospodarstw (rolników z tej grupy cechuje jednocześnie najniższa średnia wieku). Dominująca część badanych rolników (prawie 50% zbiorowości) zamierza kontynuować działalność rolniczą bez wprowadzania znaczących zmian w organizacji gospodarstw, a pozostali przewidują ograniczanie działalności lub zupełne jej zaprzestanie.

Tabela 6. Wybrane wskaźniki w grupach gospodarstw według planów rolników na przyszłość

Plany rolników na przyszłość	Liczba rolników	Wiek	UR [ha]	Subsydia [zł]	Dochód rolniczy [zł]	Dochód dyspozycyjny [zł]
Zaprzestanie gospodarowania	15	50,5	6,8	6153	14766	31331
Produkcja tylko na własne potrzeby	17	48,0	5,0	4070	15382	32622
Ograniczenie działalności	8	49,1	6,7	7123	21292	31247
Kontynuacja działalności w obecnym kształcie	54	42,3	6,2	7503	20124	38418
Kontynuacja w tej samej skali z modernizacją wyposażenia	28	43,5	6,6	7928	21038	38369
Zwiększenie skali bez znacznej modernizacji	36	46,0	7,5	9739	26426	40024
Zwiększenie skali ze znaczną modernizacją	17	39,5	6,1	15079	31141	46783

Źródło: opracowanie własne.

PODSUMOWANIE

Rolnicy z badanej zbiorowości gospodarstw niskotowarowych wykazywali w większości dużą aktywność w pozyskiwaniu pozarolniczych źródeł dochodów. W całej próbie ponad 55% rolników, oprócz dochodów z produkcji rolniczej, osiągało dochody z pracy poza gospodarstwem, częściowo też z różnego rodzaju świadczeń socjalnych (w tym z emerytur). Jedynie 11% badanych utrzymywało się wyłącznie z gospodarstwa rolniczego, natomiast 34% uzupełniało dochód rolniczy jedynie świadczeniami socjalnymi. Osiągane dochody, wspierane subsydiami ze środków polityki rolnej pozwalały, pomimo małej wielkości gospodarstw, na osiągnięcie względnie zadowalającego standardu życia mierzonego syntetycznym wskaźnikiem jakości życia. Wskaźnik ten, poza kilkoma przypadkami niskich wartości, był w zbiorowości dość wyrównany.

Zgodnie z oczekiwaniem, stosunkowo niewielkie znaczenie w kształtowaniu dochodów dyspozycyjnych miały płatności bezpośrednie i inne formy wsparcia finansowego kierowane do gospodarstw w ramach dostępnych instrumentów wspólnej polityki rolnej. Względnie niskie znaczenie płatności bezpośrednich w kształtowaniu dochodu dyspozycyjnego badanych gospodarstw niskotowarowych wynika z małej powierzchni uprawniającej do otrzymywania tych płatności. W łącznej wartości wsparcia finansowego podobny udział miały dopłaty z instrumentu PROW „Wsparcie gospodarstw niskotowarowych”. Niska bezwzględna wartość subsydiów nakazuje poddać w wątpliwość możliwość wykorzystania tych środków na rozwój gospodarstw i przekształcenie ich w gospodarstwa towarowe. Potwierdzeniem tego poglądu są odpowiedzi rolników na pytanie o plany co do przyszłości. Jedynie niewielki odsetek badanych silnie zadeklarował zamiary rozwoju swoich gospodarstw.

Przeprowadzone analizy wykazały, że dochody gospodarstw niskotowarowych są w znacznym stopniu zdywersyfikowane, przy czym eliminacja któregośkolwiek z ich głównych składników spowodowałaby prawdopodobnie znaczne pogorszenie ogólnej sytuacji dochodowej. W konsekwencji połączenie źródeł rolniczych i nierolniczych stanowi główną strategię zapewnienia rodzinie akceptowalnego poziomu życia, a jednocześnie stanowi o stosunkowo wysokiej trwałości tej kategorii gospodarstw.

LITERATURA

- Henysmidt A. 2008: Jakość życia w gospodarstwach niskotowarowych w podregionie poznańskim i świętokrzyskim. Praca magisterska, maszynopis. Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw SGGW, Warszawa.
- Józwiak W. 2006: Funkcjonowanie i role społeczne najmniejszych gospodarstw rolnych. *Wies i Rolnictwo*, nr 2.
- Roczniki Statystyczne GUS.
- Sikorska A. 2003: Gospodarstwa socjalne w strukturze społeczno-ekonomicznej wsi. Studia i monografie, nr 117, IERiGŻ, Warszawa.

Edward Majewski

INCOME AND QUALITY OF LIFE IN SEMI-SUBSISTENCE FARMS
FROM SELECTED REGIONS OF POLAND

Summary

In the paper level and structure of disposable income in the sample of 175 farms from świętokrzyskie and wielkopolskie regions were analyzed. Average level of income was comparable with the mean disposable income in the country. Incomes from agricultural and non-agricultural activities had a comparable share, whilst relatively less important were subsidies from the common agriculture policy funds. Only a lesser part of farmers in the sample declared intention of enlarging their farms and scale of agricultural activity.

Adres do korespondencji:
dr hab. Edward Majewski
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
ul.
Nowoursynowska 166
02-787 Warszawa
tel. (0 22) 593 42 16
e-mail: edward_majewski@sggw.pl

ANALIZA CYKLU ŻYCIA OPAKOWAŃ W HANDLU JABŁKAMI W ASPEKCIE ODDZIAŁYWANIA NA ŚRODOWISKO NATURALNE

Henryk Manteuffel Szoega, Agnieszka Sobolewska

Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych Szkoły
Główniej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
Kierownik: prof. dr hab. Henryk Manteuffel

Słowa kluczowe: skrzynka kartonowa, skrzynka plastikowa, analiza cyklu życia, oddziaływanie na środowisko

Key words: plastic box, cardboard box, life cycle assessment, environmental impact

S y n o p s i s. Porównano oddziaływanie na środowisko naturalne w cyklu życia plastikowej skrzynki i odpowiadających jej pod względem użytkowym 48 skrzynek kartonowych używanych w handlu jabłkami. Do porównania wykorzystano specjalistyczne oprogramowanie komputerowe w postaci holenderskiego programu SimaPro. Oddziaływanie okazało się znacznie większe w przypadku skrzynek kartonowych, ze względu na ich tylko jednorazowe użycie.

WPROWADZENIE

Analiza cyklu życia produktów jest głównie wykonywana w odniesieniu do ich oddziaływania na środowisko naturalne [Korzeń 2001]. Handel żywnością wymaga stosowania specjalnych opakowań. W tym zakresie Zarębska i Graczyk [2004] dokonały porównawczej analizy cyklu życia puszek do napojów wykonanych z blachy białej i blachy aluminiowej.

Polska jest światowym potentatem w produkcji i eksporcie jabłek. W handlu hurtowym i supermarketowym do ich opakowania stosowane są skrzynki, najczęściej o wymiarach 60x40x17 cm. Są one wykonane zazwyczaj z plastiku lub z kartonu. W niniejszej pracy dokonano porównania oddziaływania na środowisko naturalne w cyklu życia jednego i drugiego rodzaju opakowania. Do porównania użyto przeznaczonego do takich celów programu komputerowego SimaPro w wersji 7.1 autorstwa holenderskiego przedsiębiorstwa Pre Consultants i dołączonych do niego baz danych [Introduction... 2008].

METODYKA

Program SimaPro daje możliwości oceny oddziaływania na środowisko naturalne wybranego produktu w ciągu jego cyklu życia (według potocznego sformułowania „od kołyski po grób”) lub tylko np. w czasie jego produkcji lub w czasie jego eksploatacji. Można też

ocenić wpływ danego procesu (ciągu czynności, np. stosowania danej technologii). Można również dokonać porównania między wieloma takimi obiektami [Introduction... 2008]. Cykl życia ocenianego obiektu (w programie nazywanego produktem) podzielony jest na trzy fazy. Pierwsza z nich to faza wytworzenia produktu, druga to faza jego eksploatacji, trzecia – to faza zagospodarowania odpadu poużytkowego lub rozbiórki czy też ponownego włączenia do użytkowania zastępczego.

W każdej fazie użytkownik musi modelowo zdefiniować rodzaj i ilości użytych materiałów, energii oraz zastosowanych procesów technologicznych, w szczególności jakiej wymagają dołączone do programu bazy danych. Dopuszczone jest przypisanie niektórych procesów tylko do części analizowanego obiektu.

Na podstawie tak zbudowanego modelu cyklu życia program oblicza, wykorzystując dołączone bazy danych, oddziaływanie ilościowe na środowisko naturalne w rozbiu na poszczególne substancje chemiczne. Takie szczegółowe wyliczenie nazywa się „inwentarzem”. Oddziaływanie ma postać albo emisji tych substancji, albo poboru ich ze środowiska naturalnego. Te emisje i pobory grupowane są w cztery pola oddziaływania, mianowicie „powietrze”, „woda”, „gleba” i, jeśli chodzi o pobory, „surowce”.

Bazy danych załączone do programu zostały opracowane przez różne instytucje naukowe lub rządowe w krajach takich, jak Szwajcaria, Niemcy, Holandia, Dania, Stany Zjednoczone A.P. i Kanada. Odnoszą się więc do technologii, wymagań prawnych i praktyk gospodarczych stosowanych w krajach wysoko rozwiniętych, do poziomu których aspiruje aktualnie nasz kraj.

Oddziaływania na poziomie „inwentarza” jest następnie agregowane w 11 tzw. kategorii szkód środowiskowych, inaczej określanych jako „punkty pośrednie”. Następnie są one agregowane w kategorie oddziaływania określane jako „punkty końcowe”, a ostatecznie łączone w jeden wskaźnik syntetyczny.

Punkty końcowe nazywają się „zdrowie ludzkie” (składają się na niego kategorie szkód określane jako „rakotwórcze”, „nieorganiczne zagrożenia oddychania”, „organiczne zagrożenia oddychania”, „zmiana klimatu”, „promieniowanie”, „redukcja warstwy ozonowej”), „jakość środowiska” (składają się na niego „ekotoksyczność”, „zakwaszenie/eutrofizacja” i „zajęcie gruntu”) i „zużycie zasobów” (składają się na niego „minerały” i „paliwa kopalne”).

Kategorie szkód mogą być sumowane w kategorie syntetyczne (punkty końcowe), ponieważ są w każdej z grup wyrażone w takich samych jednostkach. W kategorii „zdrowie ludzkie” jednostką jest DALY (*disutility adjusted life years*), oznaczająca liczbę lat życia ludzkiego przeżytych w chorobie lub w ogóle straconych, w kategorii „jakość środowiska” PDF·m²·rok lub PAF·m²·rok (gdzie PDF oznacza potencjalnie utraconą część gatunków roślin, a PAF potencjalnie uszkodzoną część tych gatunków), w kategorii „zużycie zasobów” MJ nadmiernej energii, oznaczająca MJ dodatkowej energii potrzebnej w celu wykorzystania w przyszłości zastępczych, gorszej jakości, źródeł zaopatrzenia materiałowego lub energii.

Wyniki przetwarzane są też w sposób, który autorzy programu nazwali normalizacją. Oddziaływanie na środowisko w poszczególnych aspektach przyrównywane jest do wielkości oddziaływania danego rodzaju, jakiego średnio doświadcza (a zarazem powoduje) w jednym roku mieszkaniec Europy. Przeliczniki normalizacyjne w zastosowanej metodyce Eco-indicator 99 Europe E/E wynoszą dla kategorii szkód wyrażonych w jednostkach DALY 64,7, dla wyrażonych w jednostkach PDF/AF·m²·rok 0,000195, dla wyrażonych w jednostkach MJ nadmiernej energii 0,000168.

W celu porównania oddziaływania na środowisko w aspekcie różnych szkód środowiskowych wyniki muszą być wyrażone w jednakowych jednostkach. Takimi jednostkami są punkty oddziaływania. Poszczególne jednostki, specyficzne dla danego aspektu środowiskowego, opatrzone są więc w celu przeliczenia ich na punkty odpowiednimi przelicznikami, których wielkość różni się w różnych możliwych do wyboru metodykach oceny oddziaływania. W użytej metodyce Eco-indicator 99 Europe E/E są to dla poszczególnych kategorii szkód odpowiednio: dla wyrażonych w jednostkach DALY (rakotwórcze, nieorganiczne zagrożenia oddychania, organiczne zagrożenia oddychania, zmiana klimatu, promieniowanie, redukcja warstwy ozonowej) przelicznik 19400, dla wyrażonych w jednostkach PDF/PAF•m²•rok (ekotoksyczność, zakwaszenie/eutrofizacja, zajęcie gruntu) przelicznik 0,0975, dla wyrażonych w jednostkach MJ nadmiernej energii (minerały, paliwa kopalne) przelicznik 0,0336. Przeliczone punkty są wyniki po normalizacji.

W celu uzyskania pojedynczego syntetycznego wskaźnika oddziaływania można zsumować punkty odpowiadające trzem syntetycznym aspektom oddziaływania. Stosowane jest także ważenie wyników poszczególnych kategorii syntetycznych i wtedy wskaźnik ma postać sumy ważonej. Do tego celu użytkownik może użyć jednej z dołączonych do programu metodyk. W wykorzystanej w tej pracy powszechnie stosowanej metodyce Eco-indicator 99 Europe E/E, wersja z roku 2006, wagi wyniosły odpowiednio 300, 500 i 200.

MODEL

Średnią długość życia technicznej skrzynki plastikowej oszacowano na 3 lata. W tym okresie skrzynka ta dokonuje 16 obrotów rocznie, czyli 48 obrotów handlowych. Po to, aby porównać oddziaływanie w cyklu życia, jako odpowiednik należało przyjąć 48 skrzynek kartonowych, które są używane jednorazowo.

Modele cyklu życia skrzynki jednego i drugiego typu zawarto w tabeli 1. Zawierają one także komplementarne z nimi cykle życia folii plastikowej, która jest używana do owijania pustych skrzynek, wykrojników i pełnych skrzynek przed załadowaniem ich do ciężarówki, żeby uchronić ustawiony na palecie ładunek przed rozsypaniem się¹.

Używane przez program bazy danych odnoszą się głównie do warunków Zachodniej Europy i stąd zapewne powodują pewne niedoszacowanie oddziaływania na środowisko w warunkach naszego kraju, w którym dbałość o ekologiczną czystość materiałów i operacji jest na ogół dużo mniejsza. Uwaga ta nie odnosi się jednak do przedsiębiorstwa Fresh Fruit Services, z którego zaczerpnięto dane do modelu. Badane przedsiębiorstwo ściśle stosuje się do przepisów środowiskowych i sanitarnych Unii Europejskiej, gdyż eksportuje owoce do krajów UE i podlega corocznym audytom z wynikiem pozytywnym.

¹ Obecnie owijanie folią jest zastępowane coraz częściej przez spinanie ładunku taśmą plastikową.

Tabela 1. Materiały i procesy występujące w cyklu życia skrzynek handlowych na jabłka*

Charakterystyka	Skrzynka plastikowa	Skrzynka tekturowa
Waga	1,5 kg	0,62 kg * 48
Faza produkcji		
Materiały		
skrzynka	polypropylene injection moulding E, 1,5 kg (propylen izotaktyczny)	48 (ekwiwalent 1 skrzynki plastikowej) Krafliner brown A B250, 0,57 kg Alkyd varnish ETHU, 0,01 kg (lakier) vinyl chloride ETHU (zastępczo), 0,04 kg (klej)
przekładki	polypropylene injection moulding E, 2,88 kg (0,06 kg * 48) (propylen izotaktyczny)	polypropylene injection moulding E, 0,06 kg (propylen izotaktyczny)
folia opakowaniowa	PET ETHU, 0,7 kg (1 raz pusta + 48 razy pełna skrzynka)	PET ETHU, 0,028571429 kg (1 raz pusta + 48 razy pełna skrzynka) PET ETHU, 0,001733193 kg (na 1 wykrojnik tekturowy)
Procesy		
produkcja, skrzynka	injection moulding I (PP, polipropylen)	production cardboard box I
produkcja, przekładki	injection moulding I (PP, polipropylen)	injection moulding I (PP, polipropylen)
produkcja, folia opakowaniowa	foil extrusion B250	foil extrusion B250
Faza eksploatacji		
Transport		
skrzynki	truck 28t ETHU, 1,4229744 tkm (pusta skrzynka i przekładki) truck 28t ETHU, 125,76 tkm (pełna skrzynka) electricity from coal B250, 0,525533184 kWh (do ładowania akumulatorów wózka widłowego)	truck 16t ETHU, 3,627552 tkm (wykrojniki tekturowe) truck 16t ETHU, 0,26784 tkm (producent skrzynek – hurtownia) truck 16t ETHU, 0,936 tkm (przekładki) truck 28t ETHU, 121,728 tkm (pełne skrzynki) electricity from coal B250, 0,525533184 kWh (do ładowania akumulatorów wózka widłowego)
folia opakowaniowa	truck 16t ETHU, 0,0044516571 tkm (producent – hurtownia) truck 16t ETHU, 0,004641143 tkm (producent skrzynek – hurtownia) truck 28t ETHU, 0,1371428571 tkm (hurtownia – platforma logistyczna – supermarket)	truck 16t ETHU, 0,14243521 tkm (producent folii – producent wykrojników) truck 16t ETHU, 0,010840084 tkm (producent wykrojników – producent skrzynek) truck 16t ETHU, 0,040628571 tkm (producent folii – producent skrzynek) truck 16t ETHU, 0,06171429 tkm (producent skrzynek – hurtownia) truck 28t ETHU, 0,137142857 tkm (hurtownia – platforma logistyczna – supermarket)
Usuwanie odpadu		
pożytkowego		
skrzynka i	recycling only B250 avoided, 98%	recycling only B250 avoided, 90%
przekładki	household waste NL B250 avoided, 1% landfill B250, 1%	household waste NL B250 avoided, 5% landfill B250 (98), 5%
folia opakowaniowa	recycling only B250 avoided, 100%	recycling only B250 avoided, 100%

* nazwy materiałów i procesów zachowano w oryginale angielskim, żeby ułatwić ewentualną ich identyfikację.

Źródło: opracowanie własne.

WYNIKI

Szczegółowe wyniki obliczeń modelowych zawarto są w tabelach 2, 3 i 4. Wpływ użycia poszczególnych materiałów i procesów na wynik końcowy oraz powiązania między nimi obrazują rysunki od 1 do 4. Rysunki te przedstawiają tylko najważniejsze wpływy i powiązania, elementy mniejszej wagi zostały pominięte po to, by zmniejszyć wielkość rysunków i je uczynić. Z cyklu życia skrzynek wyłączono jako osobne rysunki podporządkowane im w obliczeniach cykle życia folii opakowaniowej, gdyż jako stosunkowo mało istotne dla całości, byłyby w całości pominięte. Procentowe udziały w cyklach życia nie sumują się na najwyższym poziomie oddziaływania do 100% ze względu na wspomniane pominięcie mniejszych oddziaływań i powiązań. Także na niższych poziomach siatki mogą wystąpić liczby większe od 100%, gdyż niektóre substancje mogą być częściowo odzyskiwane w recyklingu. Recykling, jako odzysk zasobów, ma negatywne oddziaływanie ujemne.

Z tabeli 2 wynika, że pod każdym względem większe oddziaływanie na środowisko mają skrzynki kartonowe niż plastikowe. Największe względne różnice występują w redukcji warstwy ozonowej, najbardziej zbliżone są wyniki w kategorii zakwaszenie/eutrofizacja.

Tabela 2. Oddziaływanie na środowisko w cyklu życia skrzynek handlowych na jabłka

Szkoda środowiskowa	Jednostki	Skrzynka plastikowa	Skrzynka kartonowa
Rakotwórczość	DALY	0,00000315	0,00000479
Organiczne zagrożenia oddychania	DALY	0,000000210	0,000000709
Nieorganiczne zagrożenia oddychania	DALY	0,0000578	0,0000702
Zmiana klimatu	DALY	0,0000129	0,0000167
Promieniowanie	DALY	0,0000001,13	0,000000219
Redukcja warstwy ozonowej	DALY	0,000000502	0,000000877
Ekotoksyczność	PDF · m ² · rok	3,0557414	3,303472
Zakwaszenie/eutrofizacja	PDF · m ² · rok	2,2548212	2,859874
Zajęcie gruntu	PDF · m ² · rok	2,0456486	2,122341
Minerały	MJ nadmiernej energii	0,49277231	0,60835
Paliwa kopalne	MJ nadmiernej energii	66,295308	92,25677

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 3. Oddziaływanie na środowisko w cyklu życia skrzynek handlowych na jabłka, wyniki poddane normalizacji i waznieniu w celu przeliczenia na punkty

Kategoria szkód środowiskowych	Wyniki po normalizacji		Wyniki po przeliczeniu na punkty	
	skrzynka plastikowa	skrzynka kartonowa	skrzynka plastikowa	skrzynka kartonowa
Rakotwórczość	0,000203728	0,00031	0,061118475	0,092919
Organiczne zagrożenia oddychania	0,0000136	0,0000459	0,004084124	0,013761
Nieorganiczne zagrożenia oddychania	0,003737113	0,004541	1,1211339	1,362239
Zmiana klimatu	0,000836838	0,001082	0,25105136	0,324647
Promieniowanie	0,00000729	0,0000142	0,002185787	0,004258
Redukcja warstwy ozonowej	0,00000325	0,0000568	0,000973966	0,01703
Ekotoksyczność	0,00059587	0,000644	0,29793479	0,322089
Zakwaszenie/eutrofizacja	0,00043969	0,000558	0,21984506	0,278838
Zajęcie gruntu	0,000398901	0,000414	0,19945074	0,206928
Minerały	0,0000828	0,000102	0,01655715	0,020441
Paliwa kopalne	0,011137612	0,015499	2,2275223	3,099828
Razem	x	x	4,4018576	5,742977

Źródło: opracowanie własne.

Z uwagi na średnie obciążenie mieszkańca Europy największe względne znaczenie ma zużycie paliw kopalnych, najmniejsze względne znaczenie ma promieniowanie i redukcja warstwy ozonowej (tab. 3, kolumna druga i trzecia). Należy pamiętać, że w istocie oddziaływania policzono dla trzyletniego okresu życia ekonomicznego skrzynek, a program normalizując odnosi wyniki do jednorocznego obciążenia (a zarazem powodowania szkód środowiskowych) mieszkańca Europy Zachodniej.

Tabela 4. Syntetyczne wskaźniki oddziaływania na środowisko w cyklu życia skrzynek handlowych na jabłka

Wyszczególnienie	Oddziaływanie na:		
	zdrowie ludzi	jakość ekosystemów	zużycie zasobów
Ważenie [pkt]			
skrzynka:			
kartonowa	1,814855	0,807854	3,120268
plastikowa	1,4405476	0,71723059	2,2440795
Suma oddziaływań znormalizowanych [-]			
skrzynka:			
kartonowa	0,00605	0,001616	0,015601
plastikowa	0,004801825	0,001434461	0,011220397
Suma oddziaływań nieważonych [pkt]			
skrzynka:			
kartonowa	0,0000935	8,285687	92,86512
plastikowa	0,0000742	7,3562112	66,78808

Źródło: opracowanie własne.

W trzech kategoriach syntetycznych także widać wyraźnie (tab. 4) zdecydowanie większe oddziaływanie skrzynek kartonowych w każdym przypadku. Największa różnica występuje w zużyciu surowców, co się tłumaczy, jak poprzednio, różnicą zużycia paliw w transporcie. Pokazna jest też różnica w oddziaływaniu na zdrowie ludzkie.

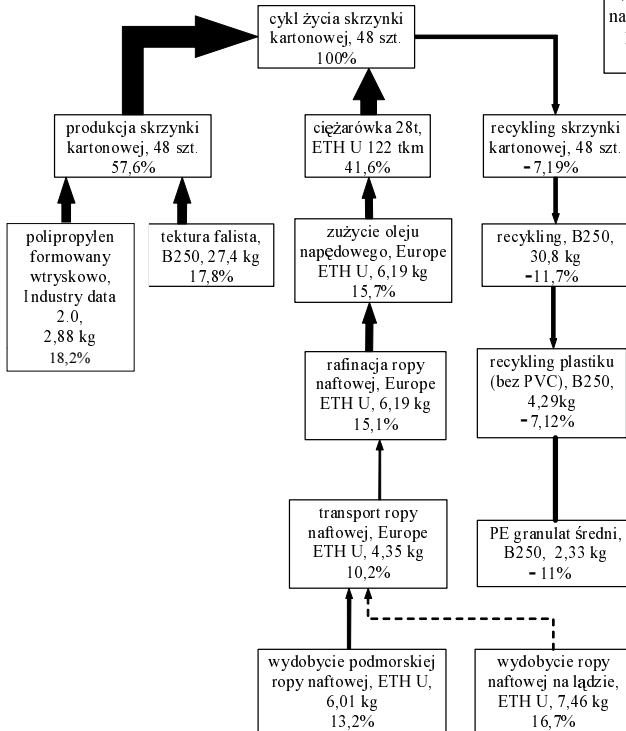
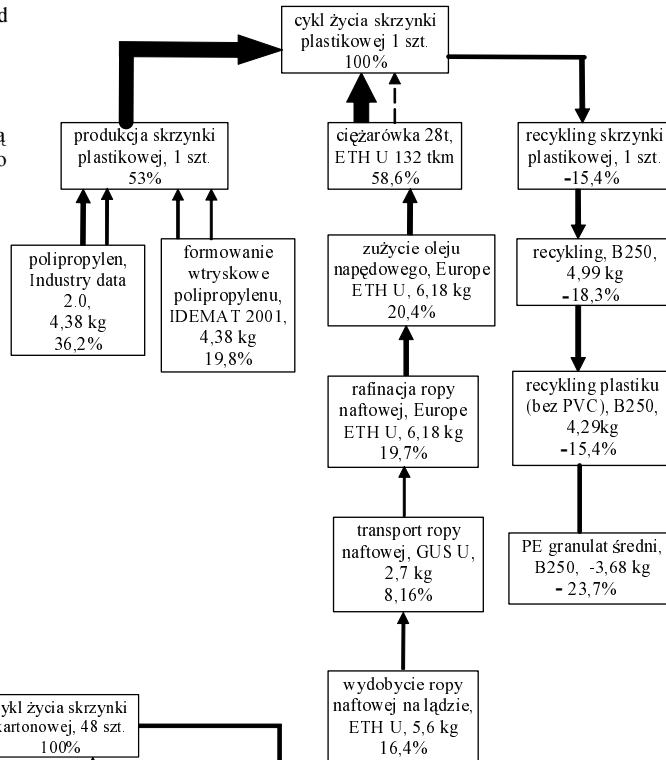
Ponieważ największe oddziaływania, a zarazem największe różnice między dwoma typami opakowań, wystąpiły w zużyciu paliwa spowodowanym potrzebami transportowymi, trzeba zaznaczyć, że wyniki uzależnione są mocno od wzajemnego oddalenia punktów w łańcuchu logistycznym. Badany przypadek jest dość typowy, gdyż hurtownia położona jest w największym w Polsce i w Europie centrum sadowniczym, a zaopatruje się w opakowania w dużych, a więc bardzo często występujących, punktach zaopatrzenia (produkcji). Położenie hurtowni w jednym z innych rejonów produkcji sadowniczej bez wątpienia wpłynęłoby jednak na wyniki.

Wnioski, jakie się nasuwają na podstawie analizy rysunków 1, 2, 3 i 4 można sformułować jako:

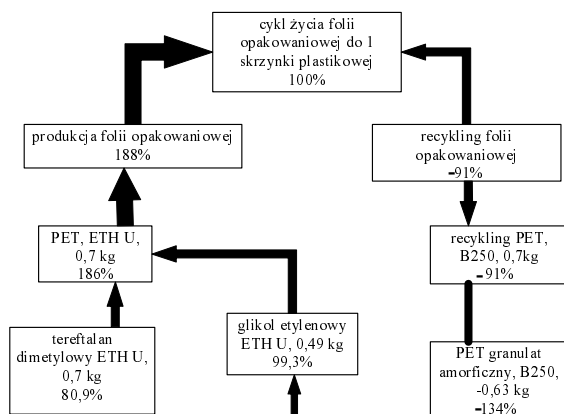
- oddziaływanie procesów produkcji skrzynek i późniejszego ich użytkowania są zbliżone pod względem wielkości,
- w produkcji skrzynek większe negatywne oddziaływanie mają użyte materiały niż technologiczne procesy produkcji,
- w czasie użytkowania skrzynek największe znaczenie na oddziaływaniu na środowisko ma transport drogowy; użycie folii opakowaniowej i transport na terenie hurtowni i platformy logistycznej mają dużo mniejsze znaczenie,
- w transporcie drogowym największe znaczenie ma spalanie oleju napędowego; zużycie ciężarówki i infrastruktury drogowej mają dużo mniejsze znaczenie.

Zużycie paliw kopalnych w transporcie ma, po przemnożeniu przez przeliczniki wagowe (tab. 3, kolumny czwarta i piąta), największe znaczenie spośród różnych kategorii oddziaływania. Wszystkie inne, poza nieorganicznymi zagrożeniami oddychania, są o jeden lub więcej rzędów wielkości mniejsze. Sumaryczny wynik punktowy wskazuje na wyraźne większe oddziaływanie skrzynek kartonowych (1,3 razy większe), o czym decyduje przede wszystkim różnica w zużyciu paliwa (wynika to głównie z większych potrzeb transportu nowych skrzynek, w tym wykrojników, których jest 48 razy więcej niż plastikowych).

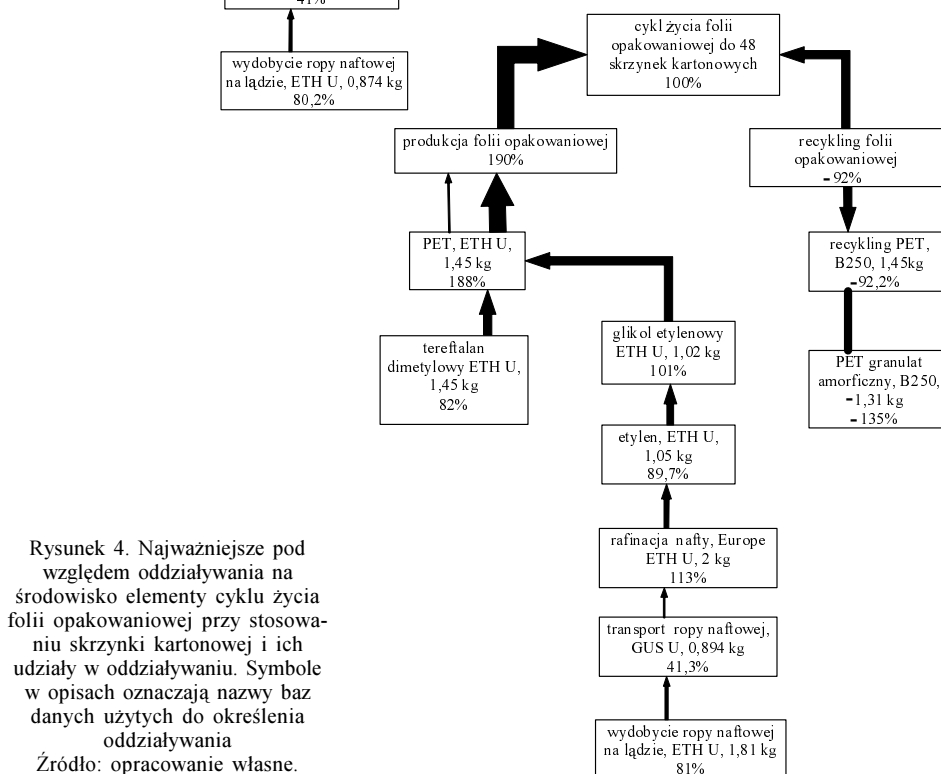
Rysunek 1. Najważniejsze pod względem oddziaływania na środowisko elementy cyklu życia skrzynki plastikowej i ich udziały w oddziaływaniu. Symbole w opisach oznaczają nazwy baz danych użytych do określenia oddziaływania
 Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 2. Najważniejsze pod względem oddziaływania na środowisko elementy cyklu życia skrzynki kartonowej i ich udziały w oddziaływaniu. Symbole w opisach oznaczają nazwy baz danych użytych do określenia oddziaływania
 Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 3. Najważniejsze pod względem oddziaływania na środowisko elementy cyklu życia folii opakowaniowej przy stosowaniu skrzynki plastikowej i ich udziały w oddziaływaniu. Symbole w opisach oznaczają nazwy baz danych użytych do określenia oddziaływania
Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 4. Najważniejsze pod względem oddziaływania na środowisko elementy cyklu życia folii opakowaniowej przy stosowaniu skrzynki kartonowej i ich udziały w oddziaływaniu. Symbole w opisach oznaczają nazwy baz danych użytych do określenia oddziaływania
Źródło: opracowanie własne.

PODSUMOWANIE

Skrzynki plastikowe używane w handlu jabłkami okazały się wywierać dużo mniejsze negatywne oddziaływanie na środowisko naturalne w porównaniu ze skrzynkami tekturowymi. Wynika to głównie ze stosunkowo dużej trwałości skrzynek plastikowych, podczas gdy skrzynki kartonowe są używane tylko jednorazowo. Ponieważ syntetyczne wyniki oceny mocno zależą od odległości pokonywanych w transporcie nowych pustych i pełnych skrzynek, wyniki mogą jednak przybierać różne wartości w zależności od wzajemnego usytuowania kolejnych ogniw w łańcuchu logistycznym.

LITERATURA

- Cąderek T. 2008a: Opakowania warzyw i owoców. *Hasło Ogrodnicze*, nr 5.
Cąderek T. 2008b: Opakowania – ważny element marketingu. *Hasło Ogrodnicze*, nr 5.
Gadowski M. 2005: Jakość opakowań kartonowych. *Hasło Ogrodnicze*, nr 6.
Introduction to LCA with SimaPro. 2008: PRe product ecology consultants, Amsterdam.
Jąkowski C. 2005: Opakowania dla owoców i warzyw. *Hasło Ogrodnicze*, nr 6.
Korzeniowski A., Skrzypek M. 2005: Ekologistyka zużytych opakowań. Instytut Logistyki i Magazynowania, Poznań.
Korzeń Z. 2001: Ekologistyka. Instytut Logistyki i Magazynowania, Poznań.
Śpiewak M. 2008: Zmiany na rynku opakowań produktów ogrodniczych w Polsce. *Hasło Ogrodnicze*, nr 5.
Zarębska J., Graczyk M. 2004: Analiza komparatywna bilansów ekologicznych dla puszek z białej blachy i aluminium. *Recykling*, nr 11, 26-27.

Henryk Manteuffel Szoega, Agnieszka Sobolewska

LIFE CYCLE ASSESSMENT OF ENVIRONMENTAL IMPACT FOR APPLE PACKING BOXES

Summary

A comparison between cardboard and plastic boxes for apple packaging in the wholesale and retail trade has been drawn using the SimaPro computer programme for life cycle analysis. The environmental impact of using plastic cases was estimated much lower, mainly thanks to their repeated use.

Adres do korespondencji:

prof. dr hab. Henryk Manteuffel, dr inż. Agnieszka Sobolewska
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego

Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
ul. Nowoursynowska 166
02-787 Warszawa

tel. (0 22) 593 41 04, 593 41 08

e-mail: henryk_manteuffel@sggw.pl

e-mail: agnieszka_sobolewska@sggw.pl

Podziękowania

Autorzy serdecznie dziękują współwłaścicielowi przedsiębiorstwa Fresh Fruit Services mgr inż. Marcinowi Hermanowiczowi za wywiad, który był głównym źródłem informacji potrzebnych do budowy modelu.

ŹRÓDŁA WZROSTU I ROZWOJU WSI TKWIĄ GŁÓWNIEM W TWORZENIU NOWYCH MIEJSC PRACY

Waldemar Michna

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej
– Państwowy Instytut Badawczy w Warszawie
Dyrektor: prof. dr hab. Andrzej Kowalski

Słowa kluczowe: rozwój obszarów wiejskich, źródła finansowania, zatrudnienie
Key words: development of rural areas, sources of financing, employment

S y n o p s i s. Przedstawiono charakterystykę obszarów wiejskich w Polsce na tle wybranych krajów Unii Europejskiej, ze wskazaniem znaczenia rozwoju pozarolniczych miejsc pracy. Omówiono kierunki (osie) rozwoju obszarów wiejskich w latach 2007-2013 wskazując źródła ich finansowania. Rozwój obszarów wiejskich w Polsce powinien dotyczyć zarówno rozwoju rolnictwa, jak i działalności pozarolniczej. Ważny jest rozwój infrastruktury wsi, ale także tworzenie warunków do powstawania nowych miejsc pracy w małych i średnich przedsiębiorstwach prowadzących działalność pozarolniczą produkcyjną czy usługową.

WPROWADZENIE

Wieś polska jest zapóźniona w rozwoju. Właśnie dlatego obecny okres nie jest i nie może być dla polskiej wsi zwykłym czasem historycznym. Wieś potrzebuje konkretnego planu działania określającego cel i sposoby społeczno-gospodarczego postępowania gwarantującego jej wyrównanie poziomu rozwoju do poziomu rozwoju, jaki osiągnęły one w krajach zachodnioeuropejskich będących od długiego czasu w Unii Europejskiej.

Wieś nie może być identyfikowana tylko z rolnictwem. Są to także przemysł, usługi, sektor morski, rekreacja, eksport, innowacja, badania. Wsi odpowiada filozofia Unii Europejskiej, która podtrzymuje także na przyszłe dziesięciolecia doktrynę społecznej gospodarki rynkowej [Barroso 2009]. Wsi odpowiadają unijne założenia, że odpowiedzi na dzisiejsze wyzwania nie należy szukać ani wyłącznie w rynku, ani wyłącznie w systemie państwa, ale także w demokracji obywatelskiej opartej na wartościach etycznych społeczeństwa.

Wieś może osiągnąć pożądane cele, jeśli wykreuje dostatecznie silną wolę polityczną i nada tej woli charakter kapitału społecznego zespolonego ściśle z kapitałem intelektualnym, rzeczowym i finansowym. Ukształtowanie odpowiedniej woli politycznej w kwestiach tworzenia odpowiedniego ładu społeczno-gospodarczego stać się powinno dominującym zadaniem na wsi w najbliższych latach.

OBECNE REALIA WIEJSKIE

W Polsce istnieje około 40 tys. wsi oraz około 15 tys. skupisk zagród wiejskich nazywanych przysiółkami, koloniami, leśnymi osiedlami itp. W 2005 r. zamieszkiwało na wsi 38,8% ludności kraju. Pojęcie wsi wiąże się z osiedlami, które nie mają nadanej urzędowej nazwy miasta.

W wielu krajach Europy osiedle wiejskie osiąga automatycznie nazwę miasta, gdy ma określoną liczbę mieszkańców. W Polsce prawa miejskie otrzymują konkretne osiedla w formie nadania im praw miejskich. Prawa miejskie w przeszłości umożliwiały głównie otrzymywanie środków na infrastrukturę komunalną, społeczną, gospodarczą. Obszary, które nie znajdują się w granicach konkretnych miast, stanowią wsie. One też otrzymują mniej środków na urządzenia komunalne i społeczne niż miasta.

Wsie są osiedlami bardzo zróżnicowanymi pod względem liczby mieszkańców [GUS]:

- 15% wsi zamieszkuje mniej niż 100 mieszkańców,
- 66% wsi zamieszkuje od 100 do 500 mieszkańców,
- 13% wsi zamieszkuje od 500 do 1000 mieszkańców,
- 6% zamieszkuje powyżej 1000 mieszkańców.

Wsie najmniejsze i przysiółki są mniej wyposażone w urządzenia infrastruktury, np. w postaci utwardzonych dróg, wodociągów, sieci gazowej, kanalizacji, szkół, sklepów. Liczebność mieszkańców w tej kategorii osiedli zmniejsza się.

Polskie wsie powstawały i powstają bez określonych planów przestrzennych. Są więc chaotycznie rozproszone w przestrzeni, a w dodatku brak uporządkowanego rozmieszczenia zagród wiejskich w granicach poszczególnych wsi, tworzy bardzo poważne problemy wyposażenia gospodarstw domowych i zagród wiejskich w infrastrukturę techniczną. Wyposażenie w sieć dróg utwardzonych, przebieg sieci elektrycznej we wsi, budowa sieci wodociągowej, kanalizacyjnej i gazowej, podłączenie gospodarstw domowych i zagród wiejskich do oczyszczalni ścieków są inwestycjami relatywnie drogimi, a przez to trudnymi do sfinansowania. Wyposażenie małych wsi, a w tym zwłaszcza przysiółków jest niekiedy niemożliwe nawet wówczas, kiedy warunkiem realizacji konkretnej inwestycji jest tylko niewielki wkład własny beneficjentów.

Tymczasem infrastruktura komunalna wsi nie wyczerpuje potrzeb ogólnowiejskich inwestycji. Wsi potrzebna jest bardzo często komasacja gruntów rolnych, urządzenia melioracyjne, przechowalnie zbiorowe niektórych płodów rolnych (np. owoców), ośrodki wspólnych maszyn rolniczych, itp.

Niezależnie od inwestycji komunalnych oraz rolniczych, polskiej wsi potrzebna jest także pozarolnicza gospodarka wiejska. W Polsce, podobnie jak w całej Europie, nie ma już warunków do istnienia wsi złożonych jedynie z domowych gospodarstw rolniczych. Na wsi francuskiej tylko 27% wiejskiej ludności pracuje w rolnictwie, a pozostałe 73% – w wiejskich i miejskich zakładach przemysłowych, w handlu, w budownictwie, itp. Wieś jako osiedle nie ma współcześnie charakteru rolniczego.

W Austrii około 25% zatrudnionej ludności mieszkającej na wsi pracuje w rolnictwie, a pozostali mieszkańcy pracują poza rolnictwem. Podobnie jest w innych krajach zachodnioeuropejskich. Tak więc znamieniem wsi europejskiej jest wysoki poziom urbanizacji i industrializacji. Tymczasem w Polsce udział ludności wiejskiej zatrudnionej poza rolnictwem jest zdecydowanie mniejszy niż we wsiach zachodniej Europy.

W najbliższych 10 latach nieuchronnie będzie znaczne zmniejszenie liczby ludności zatrudnionej w rolnictwie. Mechanizmy rynkowe eliminują z rolnictwa ludzi, którzy osiągają zbyt niskie dochody. Stąd narasta potrzeba tworzenia na wsi programów, które zmierzają do

budowy w najbliższych 10 latach dla ludności wiejskiej nie mniej niż 1,5-2,0 mln miejsc pracy. Te miejsca pracy powinny powstawać bądź w miastach, bądź na wsi. W pierwszym rzędzie, podobnie jak w krajach UE, powinna powstawać licząca się dla zatrudnienia ludności wiejskiej – pozarolnicza gospodarka wiejska. Przyszłość należy do takiej wsi, w której 75% gospodarstw domowych utrzymuje się z pracy pozarolniczej. W Europie znikają wsie, które składają się tylko z rolników. W takiej wsi nie można utrzymać szkoły, poczty, punktu skupu, ośrodków usługowych.

KIERUNKI ROZWOJU GOSPODARKI OBSZARÓW WIEJSKICH W LATACH 2007-2015

Od wielu już lat Unia Europejska zachęca kraje członkowskie do budowy pozarolniczej gospodarki na wsi i przeznacza znaczne środki na rozwój obszarów wiejskich, a w tym głównie na pozarolnicze miejsca pracy na wsi. Określiła też cele, w tym ich hierarchię (a więc priorytety) rozwoju obszarów wiejskich. Dotyczy to zwłaszcza lat 2007-2013. Wynika to z faktu, iż budżet Unii Europejskiej opracowywany jest i uchwalany na 7 lat. Tymczasem zakłada się, że przydzielone środki na lata 2007-2013 powinny być wykorzystane w okresie nie dłuższym niż 2007-2015. Stąd też we wszystkich dokumentach zaznacza się, iż uchwalone środki na lata 2007-2013 mogą być dla beneficjentów źródłem finansowania w latach 2007-2015.

Unia Europejska przeznaczając dla poszczególnych krajów środki na cele rozwoju obszarów wiejskich określiła 4 zestawy celów, na jakie te środki mogą być przeznaczane. Powyższe zestawy celów nazwała osiami. W szczególności:

- oś 1 stanowi cele określone wspólnym pojęciem „poprawa konkurencyjności sektora rolnego i leśnego”; oznacza to, że część środków powinna być wykorzystana na wzmocnienie konkurencyjności sektora rolnego i leśnego; strategia ta wynika z faktu, że rolnictwo wciąż jest jedną z kluczowych części wiejskiej gospodarki; utrzymanie wysokiego poziomu konkurencyjności ma bowiem duże znaczenie,
- oś 2 określono hasłem: „Poprawa środowiska naturalnego i obszarów wiejskich”; oznacza to, że część przeznaczonych przez UE środków powinna być kierowana na ochronę środowiska; UE upatruje w zespoleniu rolnictwa z ochroną środowiska dużą szansę dla rozwoju rolnictwa,
- oś 3 jest nośnikiem tezy „Poprawa jakości życia na obszarach wiejskich i różnicowanie obszarów wiejskich”; oznacza to, że część środków powinno się przeznaczać na różne cele poprawy życia na wsi; mogą one mieć różne formy począwszy od tworzenia nowych miejsc pracy do różnych form pomocy poszczególnym rodzinom; zarówno unijna myśl gospodarcza, jak i polska wysuwają kwestię tworzenia nowych miejsc pracy na wsi jako kwestie kluczowe,
- oś 4 zwana także „Leader”, oznacza możliwość przeznaczenia części środków na cele stanowiące rezultat doświadczeń lokalnych. Na przykład, jeśli w określonym środowisku lokalnym istnieją możliwości wzbogacenia gospodarki wiejskiej przez określoną inicjatywę, gwarantującą możliwość osiągnięcia większej efektywności nakładów, należy część środków poświęcić na powyższe cele. Dotyczy to różnych dziedzin lokalnej współpracy. Określone wyżej wyznaczniki działania w postaci 4 osi zostały zaopatrzone w polskiej administracji rządowej w cztery komentarze.

Po pierwsze: oś 1 zakłada, że konkurencyjność polskich gospodarstw rolnych można zwiększać przez ich restrukturyzację. Restrukturyzacja jest rozumiana jako powiększenie obszarowe tych gospodarstw, w szczególności przez przejmowanie ziemi (głównie w drodze dzierżawy) od gospodarstw niezdolnych do rozwoju, a więc jest to swego rodzaju innowacja działalności gospodarczej. Zakłada się także ograniczenie dotacji dla gospodarstw największych obszarowo, a zaoszczędzonymi środkami wspieranie gospodarstw mniejszych, ale dążących do przekształcenia się z gospodarstw niezdolnych do innowacji na gospodarstwa rozwojowe.

Przewiduje się także dalszą modernizację małych zakładów przemysłu spożywczego, co zwiększać będzie zdolność konkurencyjną całego rolnictwa. Poprawę konkurencyjności rolnictwa przewiduje się przez rozwój organizacji grup producenckich, a także przez poprawę stanu infrastruktury wsi.

Ponadto, przewiduje się zwiększanie konkurencyjności polskiego rolnictwa przez doszkadzanie rolników oraz rozwijanie systemu informacji w rejonach wiejskich. Wzrost kwalifikacji powinien być skoordynowany z kierunkami restrukturyzacji i modernizacji rolnictwa. Niezbędne jest także tworzenie we wsiach sieci ośrodków usługowych.

Po drugie: oś 2 przewiduje zespolenie rozwoju rolnictwa z poprawą ochrony środowiska w rolnictwie. Podjęte będą bowiem działania na rzecz zrównoważonego rozwoju gospodarstw rolnych. Skoordynowane będą także działania związane z realizacją programu „Natura 2000”. Uruchomione też zostaną płatności dla obszarów „Natura 2000”, aby rolnicy mogli zrealizować zadania tego programu. Ukształtowała się przerośnia w postaci formuły, że wspólna polityka rolna powinna stawiać się „zielona”, co oznacza, iż rolnicy będą otrzymywali dopłaty obszarowe, jeśli będą utrzymywali glebę i roślinność we właściwym stanie ekologicznym.

Wyjątkowego znaczenia nabiera synchronizacja realizacji zadań rolnictwa z zadaniami ochrony wód powierzchniowych i podziemnych. Kwestia ochrony wód wiąże się bardzo ściśle z gospodarką w rolnictwie. Istnieje bowiem w Polsce wiele regionów, gdzie ze względu na małą żyzność gleb lub niesprzyjające inne warunki naturalne (np. górzystość terenów), którym grozi zanik rolnictwa. Unia Europejska wspiera utrzymywanie rolnictwa także na glebach słabych i górzystych. Przewiduje więc wspieranie rolnictwa na glebach słabej jakości oraz na obszarach górskich.

W Polsce funkcjonują programy rolno-środowiskowe, których zadaniem jest właśnie utrzymywanie rolnictwa zagrożonego całkowitą marginalizacją. Polska posiada własne doświadczenia, że zanik rolnictwa w określonym regionie powoduje zamieranie gospodarki na określonych obszarach na dziesiątki lat. Ewidentnym przykładem są tu tereny Bieszczad, gdzie mimo upływu ponad pół wieku od upadku rolnictwa i wyludnienia wsi, nie udało się przywrócić normalnej gospodarki regionowi, który został opuszczony przez rolników.

Stąd też Polska przywiązuje duże znaczenie do programów przeciwdziałania marginalizacji rolnictwa nie tylko na ziemiach dobrych, ale także na ziemiach słabych.

Po trzecie: istotą zadania określonego pojęciem osi 3 jest tworzenie nowych pozarolniczych miejsc pracy, a więc tworzenie warunków do zatrudnienia ludności wiejskiej poza rolnictwem w celu poprawy warunków życia na wsi. Dotyczy to przede wszystkim pozarolniczych miejsc pracy. Rolnictwo może zmniejszać liczbę ludności zatrudnionej, ale nie może zwiększać stanu zatrudnienia. Przykładowo prognozuje się, że rolnictwo powinno ograniczyć stan zatrudnienia w okresie jednego pokolenia z około 2,0 mln osób obecnie do 1,5 mln.

Koniecznym, ale trudnym chociaż realnym zadaniem jest osiągnięcie w 2050 r. stanu zatrudnienia w rolnictwie około 1,5 mln ludzi w wieku zdolności do pracy, co stanowiłoby 25%

ogółu ludzi mieszkających i zatrudnionych na wsi. Tak więc w 2050 r. spośród około 6 mln ludności zamieszkałej na wsi i pracującej w pełnym wymiarze czasu pracy, około 4,5 mln powinno pracować poza rolnictwem, a ok. 1,5 mln w rolnictwie. Oznaczałoby to, że Polska osiągnęłaby w tym czasie (tj. w 2050 r.) strukturę zatrudnienia w rejonach wiejskich zbliżoną do obecnego stanu na wsi w krajach wysoko rozwiniętych. Osiągnięcie w połowie XXI wieku powyższego standardu europejskiego powinno być celem rozwoju wsi i rolnictwa w Polsce.

I właśnie taką wizję rozwoju wsi polskiej należy umacniać wspierając pozarolniczą gospodarkę wiejską. Zrozumiałe jest, że w okresie do 2050 r. zmieniają się granice między miastem i wsią. Wiele wsi stanie się miastami. Wieś polska rozumiana jako 40 tys. obecnych miejscowości i 15 tys. przysiółków ulegać będzie urbanizacji i industrializacji oraz serwicyzacji. Warunkiem takiego rozwoju jest jednak rozpoczęcie energicznych działań interwencyjnych państwa na rzecz tworzenia pozarolniczej gospodarki na wsi.

Po czwarte: oś 4 stanowi twierdzenie, że należy wspierać inicjatywy oddolne w zakresie różnych działań grupowych. W latach 2004-2006 ujawniły się i podjęły działalność 162 Lokalne Grupy Działania (LGD). Grupy te opracowały programy rozwoju obiektów gospodarczych i zgłosiły się do Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi o umożliwienie im otrzymania określonych środków na różne cele (w tym na cele opisane w osi 3).

Zakłada się, że w latach 2007-2013 liczba Lokalnych Grup Działania powiększy się o ok. 50%, tj. do 240-250 lokalnych miejscowości i podejmie działania na rzecz rozwoju gospodarki pozarolniczej na obszarach wiejskich.

Rozwój aktywności LGD z lat 2004-2006 oraz zorganizowanie 80-90 nowych LGD na rzecz tworzenia nowych miejsc pracy dla ludności rolniczej to wielka sprawa. Niezbędny do zrealizowania tego celu jest zarówno wielki kapitał intelektualny, jak i wielki kapitał społeczny. Realne jest jednak założenie, że tworzenie takiego ruchu na rzecz pozarolniczej gospodarki wiejskiej i tysięcy nowych miejsc pracy, może przyczynić się do znaczącego postępu w rozwoju urbanizacji i industrializacji oraz serwicyzacji rejonów wiejskich.

ŹRÓDŁA FINANSOWANIA ROZWOJU GOSPODARKI NA OBSZARACH WIEJSKICH W LATACH 2007-2013

Polska otrzymała od Unii Europejskiej na cele urzeczywistnienia Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich w latach 2007-2013 znaczne środki finansowe (tab. 1). Z danych tabeli 1 wynika, że Polska otrzymała z UE 13 230 mln euro na cele rozwoju wsi. Unia Europejska nie rozdzieliła tych środków na poszczególne regiony. Podziału takiego dokonał rząd polski. Fundusze otrzymane od UE zostaną powiększone przez Polskę krajowym wkładem własnym do wysokości 17 217 818 tys. euro. Służą one będą rozwojowi obszarów wiejskich.

Ogółem środki finansowe na rozwój gospodarki na obszarach wiejskich i ich podział na poszczególne kierunki działania ilustruje tabela 2. Z danych tabeli 2 wynika, że Polska i UE uzgodniły, iż na cele poprawy konkurencyjności sektora rolnego i leśnego przeznaczy się w omawianym okresie 41,7% ogólnej kwoty środków, na poprawę stanu środowiska i terenów wiejskich – 32,2% środków, a na cele poprawy jakości życia na obszarach wiejskich – 19,9% środ-

Tabela 1. Roczne wkłady finansowe Europejskiego Funduszu Rozwoju Obszarów Wiejskich na rozwój wsi w Polsce

Rok	Ogółem [tys. euro]
2007	1 989 718
2008	1 932 933
2009	1 872 740
2010	1 866 783
2011	1 860 574
2012	1 857 245
2013	1 850 046
Razem	13 230 03

Źródło: Europejski Fundusz Rozwoju Obszarów Wiejskich.

ków. Na cele wspierania własnych inicjatyw grupowych oznaczonych pojęciem Leader przeznaczony się tylko 4,6% środków oraz 1,5% ogólnej puli środków w ramach PROW na cele pomocy technicznej.

Cele, na jakie mogą być wydane środki przeznaczone na rozwój obszarów wiejskich ilustrują dane tabeli 3, która przedstawia nie tylko kierunki i proporcje podziału środków, ale także instrumenty stosowane w procesie realizacji programu rozwoju obszarów wiejskich.

Informacje i dane liczbowe zawarte w tabeli 3 pozwalają stwierdzić, iż przeznaczone dla Polski środki stanowią wielką wartość. Umożliwią one niewątpliwie dokonanie istotnego postępu w rozwoju infrastruktury wiejskiej, a także modernizacji gospodarstw rolnych i wesprą ruch na rzecz modernizacji i restrukturyzacji gospodarstw.

Środki nie będą jednak zdolne dokonać przełomu w zakresie rozwiązania problemów bezrobocia w rejonach wiejskich. Tymczasem wobec zaistniałego kryzysu finansowego świata, sprawa ograniczania bezrobocia, ciągle będzie bardzo ważnym instrumentem poprawy warunków i jakości życia na wsi.

Tabela 2. Środki finansowe na rozwój obszarów wiejskich w podziale na osie w latach 2007-2013

Nazwa osi	Wkład publiczny			
	%	środki ogółem [tys. euro]	wkład EFRROW [%]	kwota [tys. euro]
Oś 1	41,7	7 187 532	75,0	5 390 649
Oś 2	32,2	5 546 002	80,0	4 436 801
Oś 3	19,9	3 430 184	75,0	2 572 638
Oś 4	4,6	787 500	80,0	630 000
Pomoc techniczna	1,5	266 600	75,0	199 950
Razem	100	17 217 818	76,8	13 230 038

Źródło: Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi – Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013. Warszawa, lipiec 2007.

KONSTATACJE I WNIOSKI

Rozwój gospodarki obszarów wiejskich powinien być rozumiany nie tylko jako rozwój infrastruktury komunalnej wsi, ale także jako tworzenie warunków do powstawania nowych miejsc pracy w małych i średnich przedsiębiorstwach, w tym też w nowych zakładach usługowych. Oznacza to rozwój sfery pozarolniczej produkcji oraz sfery usług. Nie można gospodarki wiejskiej rozwijać ani przy pomocy zakładów produkcyjnych bez udziału usług, ani samych zakładów usługowych bez zakładów produkcyjnych. Zarówno rozwój przedsiębiorstw produkcyjnych, jak i usługowych powinien być zorientowany na ograniczenie bezrobocia. Polska wieś ma wielkie szanse rozwoju produkcji paliw odnawialnych przez stworzenie wiejskiej sieci zakładów produkujących te paliwa. Jest to ciągle niedoceniana szansa wsi i rolnictwa. Warunkiem rozwoju tego działu gospodarki jest m.in. organizacja rolników w grupy producenckie.

Nie można oczekiwać, iż w Polsce powtórzą się warunki, jakie w drugiej połowie XX wieku istniały w krajach Europy Zachodniej, gdzie przemysł rozwijał się na tak wielką skalę, że „wysał” nadwyżki siły roboczej z rolnictwa. Rolnicy, którzy zrezygnowali z pracy w rolnictwie i przenieśli się do przemysłu wydierżawiali ziemię sąsiadom, pozostającym rolnikom. Dzięki temu zmniejszała się ogólna liczba gospodarstw rolnych, powiększała się ich przeciętna powierzchnia. Poprawiała się struktura agrarna.

W Polsce przemysł nie wchłonie tak dużych nadwyżek siły roboczej z rolnictwa. Państwo musi się zobowiązać do planowego tworzenia pozarolniczych miejsc pracy na obszarach wiejskich. Te nowe miejsca pracy nie zawsze będą tak atrakcyjne, jak miejsca pracy w wielkim przemyśle. Często muszą je tworzyć sami rolnicy. Tworzenie nowej struktury agrarnej będzie więc uciążliwe, kosztowne i długotrwałe.

Dojrzała już obecnie sytuacja, aby stworzyć Narodowy Fundusz Wspierania Rozwoju Pozarolniczej Gospodarki Wiejskiej. Fundusz taki mógłby wspierać rozwój różnych publicznych przedsiębiorstw, np. przedsiębiorstw komunalnych, spółdzielczych, kółkowych, będący pod kontrolą społeczną spełniałyby dobrze swoją rolę, a jednocześnie przestrzegały kryteriów rynkowych.

Tabela 3. Indykatory podział środków na poszczególne działania rozwoju obszarów wiejskich w latach 2007-2013 [tys. euro]

Kod działania	Nazwa działania/oś 1	Wydatki publiczne	Wydatki prywatne*	Koszt całkowity
111	Szkolenia zawodowe dla osób zatrudnionych w rolnictwie i leśnictwie	40 000	0	40 000
112	Ułatwianie startu młodym rolnikom	420 000	0	420 000
113	Renty strukturalne	2 187 600	0	2 187 600
114	Korzystanie z usług doradczych przez rolników i posiadaczy lasów	350 000	87 500	437 500
121	Modernizacja gospodarstw rolnych	1 779 932	2 669 898	4 449 830
123	Zwiększanie wartości dodanej podstawowej produkcji rolnej i leśnej	1 100 000	3 300 000	4 400 000
125	Poprawianie i rozwijanie infrastruktury związanej z rozwojem i dostosowaniem rolnictwa i leśnictwa	600 000	0	600 000
132	Uczestnictwo rolników w systemach jakości żywności	100 000	0	100 000
133	Działania informacyjne i promocyjne	30 000	12 857	42 857
141	Zobowiązania z okresu 2004-2006 dla działania „Wspieranie gospodarstw niskotowarowych”	440 000	0	440 000
142	Grupy producentów rolnych	140 000	0	140 000
Razem oś 1		7 187 532	6 070 255	13 257 78
211, 212	Wspieranie gospodarowania na obszarach górskich i innych obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania (ONW)	2 448 750	0	2 448 750
214	Program rolnośrodowiskowy (Płatności rolnośrodowiskowe)	2 303 750	0	2 303 750
221, 223	Zalesianie gruntów rolnych oraz zalesianie gruntów innych niż rolne	653 502	0	653 502
226	Odtwarzanie potencjału produkcji leśnej zniszczonego przez katastrofy i wprowadzenie instrumentów zapobiegawczych	140 000	0	140 000
Razem oś II		5 546 002	0	5 546 002
311	Różnicowanie w kierunku działalności nierolniczej	345 580	345 580	691 160
312	Tworzenie i rozwój mikroprzedsiębiorstw	1 023 584	1 023 584	2 047 167
321	Podstawowe usługi dla gospodarki i ludności wiejskiej	1 471 440	0	1 471 440
322, 323, 313	Odnowa i rozwój wsi	589 580	0	589 580
Razem oś III		3 430 184	1 369 164	4 799 348
4.1/413	Wdrażanie lokalnych strategii rozwoju	620 500	403 115	1 023 615
4.21	Wdrażanie projektów współpracy	15 000	0	15 000
4.31	Funkcjonowanie lokalnej grupy działania, nabywanie umiejętności i aktywizacja	152 000	0	152 000
Razem oś IV		787 500	403 115	1 190 61
Razem oś I, II, III, IV		16 951 217	7 842 534	24 793 752

* przewidywane maksymalne kwoty wkładu różnicowane w zależności od typu beneficjenta.
Źródło: jak w tabeli 2.

Istnieją liczne przesłanki, które pozwalają mieć nadzieję, iż wsparcie funduszem państwowym tworzenia publicznych małych i średnich przedsiębiorstw, a także prywatnych jednostek gospodarczych podejmujących wyżej wspomnianą działalność, mogłoby przynieść realne korzyści.

Fundusz wsparcia rozwoju pozarolniczej gospodarki wiejskiej jako instrument tworzenia nowych miejsc pracy mógłby powstawać np. z opłat za przekazywanie ziemi na cele pozarolnicze, z opłat za eksploatację różnych surowców, np. żwiru, piasku, kamienia na cele budownictwa.

Niezależnie od tego można rozważyć opodatkowanie istniejących przedsiębiorstw podatkiem w wysokości, np. 0,5 lub 1,0% zysku na cele rozwoju gospodarki pozarolniczej na wsi. Podatki przedsiębiorstw w Polsce nie są wysokie. W Polsce wynoszą one 19%, a w większości państw europejskich ok. 30%. Podwyższenie o 0,5 lub o 1% podatków dla przedsiębiorstw przemysłowych i usługowych byłoby to realną zachętą finansową i moralną licznych wsi do aktywnego działania.

Polsce potrzebna jest pozarolnicza gospodarka wiejska. Stworzenie klimatu rozwoju wiejskiej pozarolniczej gospodarki tworzyć będzie ważną „lokomotywę” rozwoju dla całej gospodarki.

LITERATURA

- Barroso J. M. 2009: Założenia polityczne dla następnej komisji. Bruksela, 3.09.
Kłodziński M. (red.) 2008: Wyzwania przed obszarami wiejskimi i rolnictwem w perspektywie lat 2014-2020. IRWiR PAN, Warszawa.
Kłodziński M. 2006: Aktywizacja społeczno-gospodarcza gmin wiejskich i małych miast. IRWiR PAN, Warszawa.
Markowski T., Stasiak A. (red.) 2007: Rola polskiej przestrzeni w integrującej się Europie. PAN, KPZK, zeszyt 233, Warszawa.
Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi-Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013. Warszawa, lipiec 2007.
Produkt krajowy brutto, rachunki regionalne w 2006 r. GUS, Katowice 2008.
Zawaliska K. (red.) 2005: Rozwój obszarów wiejskich. Doświadczenia krajów europejskich. IRWiR PAN, Warszawa.

Waldemar Michna

SOURCES OF DEVELOPMENT OF RURAL AREAS ARE TO BE FUND IN CREATION OF NEW JOBS

Summary

The paper aims to describe the characteristics of rural areas in Poland comparing to Rother countries of the European Union from the perspective of creation of off farms jobs. There were described main directions (axis) of development in the perspective of the years 2007-2013 (5) with the emphasis on the sources of financing. The paper argues that the development of rural areas in Poland should cover both agricultural and off farm activities. In this context there is important development of infrastructure of rural areas, as well as creation of new jobs in small and medium enterprises providing off farm production or services.

Adres do korespondencji:
prof. dr hab. Waldemar Michna
Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej-PIB w Warszawie
ul. Świętokrzyska 20, 00-002 Warszawa
e-mail: michna@ierigz.waw.pl

ROZWAŻANIA NAD POTRZEBĄ PRZEMIAN GOSPODARSTW ROLNICZYCH W REGIONACH ROZDROBNIONYCH AGRARNIE

Wiesław Musiał, Eugeniusz Otoliński

Katedra Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa Uniwersytetu Rolniczego w Krakowie
Kierownik: dr hab. Wiesław Musiał, prof. UR

Słowa kluczowe: przemiany agrarne, gospodarstwo indywidualne, rolnictwo Małopolski
Key words: agrarian transformation, individual farm, Malopolska agriculture

S y n o p s i s. W pracy naświetlono kwestię potrzeby przemian w organizacji i funkcjonowaniu gospodarstw rodzinnych w regionach rozdrobnionych agrarnie. Wskazano na potrzebę przełamania stagnacji rolnictwa, tkwiącej w strukturze agrarnej, niekorzystnym rozłogu gruntów, tradycjonalizmie gospodarowania, a także uzależnieniu gospodarstw od szybko zmieniającego się, lecz mało przyjaznego otoczenia rolnictwa. Rozważania odnoszące się do rolnictwa Małopolski mają jednak także szerszy wymiar.

WSTĘP

Problem przyszłego modelu rozwoju polskiego rolnictwa, a stąd i gospodarstw, a także czas w jakim można do niego dojść, należy zapewne do najtrudniejszych, podejmujących podstawowe kwestie polityki rolnej. Odpowiedzi dotyczących jego rozwiązania starają się jednak unikać zarówno politycy, mający zwykle banalne stwierdzenia, że powinno to być rolnictwo wydajne i nowoczesne, a także pracownicy nauki zajmujący się ekonomiką rolnictwa czy polityką rolną, którzy nie kwapią się budować wizji czy projekcji docelowego rozwoju rolnictwa, gdyż zapewne boją się popadać w banał. Widzą bowiem wiele niewiadomych opisujących stan wyjściowy i proces koniecznych przemian. Dlatego uważają, że trudno ogarnąć tę „burzę” przez jaką musi przejść wieś i rolnictwo, aby powstała w rolnictwie – na skalę masową, a nie jednostkową – nowa jakość. Opinie i oceny na temat rolnictwa polskiego funkcjonujące w życiu codziennym, polityce, publicystyce czy też opracowaniach naukowych są wysoce rozbieżne, a oceniający zwykle bardzo podzieleni [Czyżewski, Henisz-Matuszak 2006, Wiklin 2005, Woś 2004]. Dość częste są opinie, że integracja z Unią Europejską zapewniła polskim rolnikom i rolnictwu wysoką, a co najmniej godziwą dochodowość. Badania wskazują na częste opinie, że tak naprawdę nie miało to dla polskiej wsi większego znaczenia – przynajmniej pozytywnego. Liczne są także głosy rolników, że to właśnie integracja z UE przyspieszyła procesy recesywne w drobnych i średnich gospodarstwach rolnych, które na globalizującym się rynku i przy zanikających rynkach lokalnych, w tym targowiskach i zmniejszającej się sprzedaży sąsiedzkiej, nie mają już dobrych perspektyw rozwoju, a nawet szans na przetrwanie [Musiał 2008]. W nauce częste są opinie, że

dominującą cechą ostatnich lat jest nienadążanie dużej części społeczeństwa za przemianami, jakie następowały po latach 90., dotyczy to zwłaszcza wsi, a w szczególności sposób, lecz nie tylko, rolnictwa [Wojtaszek 1998, Woś 2004, Tomczak 2005, Mączyńska 2005]. Nadal w Europie, a zwłaszcza w Polsce, rolnictwo jest działem gospodarki, który zdystansował się negatywnie do innych działów gospodarki, korzystających w sposób zdecydowanie większy z nowoczesnych rozwiązań w sferze: techniki produkcji, informatyzacji, wdrażania nowoczesnych metod zarządzania, a także w sferze korzystania z rozwiniętego otoczenia instytucjonalnego.

TRUDNE PYTANIA, NA KTÓRE NALEŻY PILNIE SZUKAĆ ODPOWIEDZI

Aby rozważania nad przyszłością rozwoju i przemianami polskiego rolnictwa były wprowadzone w sposób odpowiedzialny należy po pierwsze postawić cezurę czasową osiągnięcia zamierzonych celów. Po latach skrupulatnego, lecz często nierealnych planów (np. 5-letnich), obejmujących niemal każdą ze sfer życia (w kraju i dla każdej firmy), obecnie popadliśmy zgodnie z zasadą wahadła, niemal w drugą skrajność, prawie całkowitego odchodzenia od wszelkich projekcji stanów przyszłych i zjawisk gospodarczych czy społecznych, jakie będą (lub mogą) im towarzyszyć. Chcąc więc nakreślać perspektywę przemian w rolnictwie należy w pierwszej kolejności odpowiedzieć sobie na pytanie, czy mamy tu na myśli perspektywę pokoleniową (np. 20-30 letnią), czy może znacznie krótszą, łatwiejszą do przewidzenia (5 lub 10 lat). Choć także ta perspektywa czasowa stwarza wiele trudności dla odpowiedzialnej projekcji przemian, a prognozowanie utrudnia dodatkowo nadchodzący, czy już realnie istniejący kryzys gospodarczy.

Próbując zbudować projekcje przemian w rolnictwie w sferze realnej, a więc w odniesieniu do poziomu i struktury zasobów czy też czynników produkcji, musimy mieć na względzie potrzebne na ten cel nakłady (materialne i pozamaterialne), a stąd i koszty. Obejmuje to zarówno projekcje oceniające możliwości kraju (i budżetu UE) w zakresie wsparcia tych przemian, jak i niezbędne środki własne, które będzie w stanie na te cele przeznaczyć państwo, i w jakim czasie. Ważne jest także określenie, jakie środki może wykreować przez dodatnią akumulację samo rolnictwo i gospodarstwa rolne. Potrzebne jest także poszukiwanie odpowiedzi na pytanie, jakie środki materialne i finansowe, tj. na jakim poziomie i w jakim czasie, są w stanie efektywnie zainwestować gospodarstwa rolne poszczególnych sektorów własności i grup obszarowych o różnym potencjale produkcyjnym czy wielkościach ekonomicznych. Te skrótowo nakreślone pytania wskazują na skalę złożoności, wielowątkowość i różnorodność dylematów napotkanych w procesie tworzenia projekcji przemian w rolnictwie. Już chociażby określenie tzw. modelu docelowego polskiego rolnictwa zapewne wzbudziłoby wiele kontrowersji i przyniosło wiele różnorodnych odpowiedzi. Czy ma to może być model duński, tj. konsekwentne budowanie niemal przez stulecie silnych gospodarstw rodzinnych, wzmocnianych w każdej następnej przemianie pokoleniowej. A może model brytyjski o dużych komercyjnych gospodarstwach rolnych, typowych firmach kapitalistycznych „*pozbawionych emocji fabrykach żywności*”. Może w warunkach polskich lepiej sprawdzi się model rolnictwa niemieckiego (po zjednoczeniu Niemiec) mocno zdywersyfikowanego, zdecydowanie różnego w częściach wschodniej i zachodniej, składającego się ze zróżnicowanych obszarowo gospodarstw rodzinnych i dużych nowoczesnych spółek rolnych. Może jednak powinno się wypracować w polityce rolnej polski model ewolucji drobnych gospodarstw i ich ponownego włączenia do łańcuchów dostaw i produkcji rynkowej [Otoliński 2001, Musiał 2007].

Wreszcie należy postawić sobie zapewne najważniejsze pytanie dotyczące społecznej oceny i akceptacji proponowanych przemian, a także koniecznych reform rolnictwa. Jak pilna, chociażby z powodów regresu produkcji, jest potrzeba przebudowy rolnictwa? Czy szerokie grupy społeczne, w tym także rolnicy, wykażą niezbędną tu świadomość społeczną i wynikającą z niej ich szeroką akceptacją polityczną? Jakie przemiany, a właściwie reformy strukturalne będzie w stanie finansować podatnik, czy też konsument żywności? Czy możemy liczyć na to, że zamierzenia te będą konsekwentnie realizowane, pomimo zmian koalicji i rządów i zapewne wielu trudności, które mogą się pojawić w trakcie realizacji przebudowy struktur? Podmiotami realizacji reformy będą rolnicy, stąd też to oni w pierwszej kolejności powinni akceptować proponowane zmiany. Zapewne tylko część z nich będzie beneficjentami przemian, będą oni rozbudowywać swoje gospodarstwa, majątek produkcyjny, zwiększać zasoby ziemi. Z rolników drobnotowarowych stawać się będą klasą średnią, ludźmi ciężko pracującymi, ale i bogacącymi się.

Ta lista pytań i wyzwań nie jest oczywiście kompletna. Trzeba jednak od czegoś zacząć, aby móc w zakresie struktury agrarnej dokonać postępu, aby podążać za Europą, aby tworzyć wydajne rolnictwo mogące zapewnić wyżywienie ludności kraju i aby uczestniczyć w wymianie handlowej żywnością na rynkach krajowych i europejskich.

GLÓWNE DYLEMATY ROZWOJU ROLNICTWA MAŁOPOLSKI

Poszukując odpowiedzi na pytanie, co jest największym mankamentem małopolskiego rolnictwa i wsi rolniczej rolnicy w pierwszej kolejności wskazują na nieopłacalność produkcji rolniczej. Z produkcji małego 3-5 hektarowego gospodarstwa jeszcze przed 20-30 laty „można było wyżyć” (zapewne także dorabiając poza rolnictwem) na poziomie porównywalnym do innych grup zawodowych, np. pracowników najemnych, nauczycieli czy urzędników lokalnych. Obecnie z areалу tego trudno jest nawet wyżywić własną rodzinę, bo krowy już zlikwidowano, drobiu hoduje się niewiele, produkcja tuczników co 2-3 lata jest całkowicie nieopłacalna. W ostatnich latach drastycznie podrożały nawozy, paliwo, środki ochrony roślin, narzędzia, a wcześniej także maszyny i ciągniki. Stąd też drobni rolnicy ograniczyli zakup obrotowych środków produkcji lub (i) niemal zrezygnowali całkowicie z zakupu maszyn. Produkcja rolnicza weszła – wydaje się – w trwałą fazę ekstensyfikacji nakładczej. Niedobór środków plonotwórczych wpłynął bezpośrednio na obniżenie plonów i wydajności, a więc także możliwości komercjalizacji produkcji, obniżenie jej opłacalności. Niskie plony i nieopłacalność produkcji spowodowała obniżanie zainteresowania produkcją rolniczą, co w efekcie uruchamia mechanizm regresu produkcyjno-ekonomicznego gospodarstw [Musiał 2008]. Porzucanie produkcji zwierzęcej, zwłaszcza chowu inwentarza trawożernego spowodowało zmniejszenie zainteresowania prowadzeniem racjonalnej, a nawet jakiegokolwiek produkcji na trwałych użytkach zielonych. Użytki te po porzuceniu poddawane są samoistnym sukcesjom ekologicznym, zakrzaczają się i zalesiają. W gospodarstwach nasilają się więc procesy ekstensyfikacji w sferze organizacji rolnictwa. Uprawy bardziej intensywne, co wynika z ich nakładochłonnego procesu technologicznego, zastępowane są mniej intensywnymi, mniej pracochłonnymi, łatwiejszymi do zmechanizowania i odciążenia rolnika od niskoproduktywnej, zwykle ciężkiej pracy fizycznej. Brak możliwości finansowych odnawiania maszyn czy ciągników, a także brak potrzeby reprodukcji budynków gospodarczych: obór, chlewni czy stodół, w sytuacji porzucania produkcji sprawia, że na wsi postępuje w szybkim tempie dekapitalizacja majątku produkcyjnego, zwłaszcza sprzętu

technicznego. Szacuje się, że ciągniki rolnicze w Małopolsce mają średnio po 20 lat i więcej, powoli wypadają z użytkowania na skutek zwykłego zużycia i awarii technicznych, których usunięcie wiąże się często z przekraczającym możliwości ekonomiczne zakupem części zamiennych. Najem usług mechanizacyjnych przy ekstensywnej, niskotowarowej produkcji rolniczej staje się nieopłacalny. Brak jest systemu instytucjonalnego wsparcia rozdrobnionego rolnictwa usługami produkcyjnymi, ale także i odbioru z gospodarstw wyprodukowanych produktów finalnych często o wysokiej wartości biologicznej i oryginalnych cechach jakościowych. Zresztą sąsiedzi, potencjalni usługodawcy także mają zwykle zdekapitalizowany sprzęt techniczny i podtrzymują jego funkcje produkcyjne dla potrzeb własnego gospodarstwa. Nie są więc zainteresowani świadczeniem usług dla sąsiadów, a jeżeli już usługi takie świadczą to po cenach nieopłacalnych dla zekstensyfikowanych biedniejących gospodarstw. Zanika solidarność sąsiedzka i chęć świadczenia wzajemnej pomocy w pracach rolniczych, którą zastępuje izolowanie się i egoizm. Rezygnacja z produkcji rolnej przez jej ekstensyfikację, zaniechanie chowu inwentarza, następuje także przy okazji zmian pokoleniowych, w sytuacji alternatywnego zatrudnienia pozarolniczego następców i postępującej dekapitalizacji majątku produkcyjnego, a zwłaszcza ciągników. Można spodziewać się, że całkowita dekapitalizacja starych ciągników pociągnie za sobą śmierć egzystencjonalną dużej części drobnych gospodarstw rolnych.

Można sądzić, że największym mankamentem rolnictwa rodzinnego Małopolski jest mała skala produkcji. Choć cecha ta immanentnie związana jest z drobnymi gospodarstwami rodzinnymi, to jednak rozdrobnienie gospodarstw jest tu podstawowym mankamentem wywołującym i utrwalającym poprzednio wymienione zjawiska recesywne w gospodarstwach. Mała skala produkcji produktów finalnych, duże zróżnicowanie asortymentowe produktów i ich nieadekwatność do oczekiwań pozostałych segmentów agrobiznesu (i konsumentów) powodują, że gospodarstwa małopolskie są wieloaspektowo niekonkurencyjne [Kłodziński 1999]. Odnosi się to zarówno do lokalnych rynków produktów rolnych, rynku pracy i rynku kapitału, jak też do konkurencyjności rozpatrywanej w płaszczyźnie wspólnych rynków Unii Europejskiej. Gospodarstwa tak małe, jak w regionie Małopolski nie są i nie muszą być problemem, gdy stanowią 10-20% stanu liczbowego, a ich udział w strukturze użytkowania ziemi stanowi 5-10%. Tam jednak stanowią około 98% stanu ilościowego i zajmują około 95% użytkowanej ziemi. Stąd ich byt i przemiany w najbliższych latach zadecydują o podtrzymaniu produkcji rolnej i wytwarzaniu (ciągle malejącego udziału) produktów żywnościowych na potrzeby relatywnie gęsto zaludnionego regionu. Ich skuteczne przekształcanie i poszukiwanie sposobu podtrzymania produkcji zadecyduje w dalszej perspektywie czasowej o kształcie małopolskiej wsi i funkcjonowaniu gospodarstw i rolnictwa.

Recesywny stan organizacji i najczęściej trudną sytuację ekonomiczną gospodarstw można rozpoznać po wielu symptomach, których przebieg jest różnorodny w gospodarstwach rolnych położonych w Małopolsce. Do głównych rozpoznawalnych symptomów lub wynikowych kategorii ekonomicznych, opisujących recesywny charakter dominującej części gospodarstw należą:

- odlogowanie lub (i) ugorowanie znacznych areałów ziemi w regionie, które szczególnie nasila się w regionach podmiejskich,
- redukcja stanu pogłowia inwentarza żywego i funkcjonowanie dużej liczby gospodarstw bezinwentarzowych,
- niskie dochody uzyskiwane z produkcji rolnej i zmniejszający się ich udział w strukturze dochodów ludności wiejskiej i w budżetach gospodarstw domowych rodzin rolniczych,

- zawężona reprodukcja majątku produkcyjnego i to zarówno w odniesieniu do budynków i budowli, jak i ciągników, maszyn i narzędzi rolniczych (dekapitalizacja majątku),
- spadające zainteresowanie produkcją rolną, w tym jej doskonaleniem, racjonalizacją i unowocześnianiem technologii wytwarzania (zacołanie technologiczne dużej części gospodarstw, brak doradztwa technologicznego),
- tradycjonalizm w zarządzaniu gospodarstwem, w tym kapitałem produkcyjnym,
- słaba identyfikacja młodzieży wiejskiej pochodzącej z rodzin rolniczych z gospodarstwem, a także pracą w gospodarstwie rolnym i w rolnictwie (któremu to zjawisku towarzyszy zwykle dobra identyfikacja ze wsią jako miejscem zamieszkania).

Zapewne, duża część z wymienionych symptomów i tendencji przemian w rolnictwie i na wsi małopolskiej jest wynikiem nieustannie odbywających się procesów dostosowawczych rolnictwa do nowych warunków rynkowych. Sądząc jednak po objawach, charakteryzujących ten proces, można stwierdzić, że procesy dostosowawcze przebiegają tu z trudem, oddziałują na rolnictwo w sposób sprawiający redukcję jego potencjału wytwórczego i zmniejszanie się intensywności organizacji oraz intensywności produkcji. Jednocześnie procesy dostosowawcze, które w naturalny sposób towarzyszą przemianom politycznym, gospodarczym, społecznym w rolnictwie Małopolski wydają się przebiegać znacznie wolniej niż w innych nierolniczych działach gospodarki.

W realiach gospodarczych Małopolski statystycznie ujmując, średnio gospodarstwo rolne posiada ziemię rozdrobnioną na co najmniej kilka działek, kilkanaście działek jest raczej regułą, a gospodarstwo o kilkudziesięciu działkach o łącznej powierzchni 6-8 ha można spotkać w niemal każdej wsi Podhala czy Pienin. Podziały rodzinne ziemi posunięte aż do absurdu doprowadziły do utworzenia kilkuarowych poletek, których uprawa orna lub użytkowanie kośne czy pastwiskowe jest krańcowo utrudnione, stąd często zaniechane. Wszelka dyskusja o ekonomice produkcji, zwłaszcza w kontekście jej racjonalności technologicznej, ekonomicznej czy osiągania korzyści skali produkcji staje się tu szczególnie bezzasadna. Znane są w Polsce (zwłaszcza w subregionie Podhala i Beskidu Żywieckiego) niejednostkowe, a raczej rozpowszechnione sytuacje, gdy działka rolna ma powierzchnię 5 arów, a nawet i mniejszą, nie ma do niej dojazdu formalnie wyodrębnioną drogą, a jedynie służebność przejścia i przejazdu technologicznego.

W POSZUKIWANIU DRÓG WYJŚCIA Z IMPASU

Podejmując problem reformowania rolnictwa regionów rozdrobnionych agrarnie, należy stworzyć, chociaż w zarysie wizję niezbędnych przemian rolnictwa i gospodarstw, które powinny w perspektywie 20-30 lat zachować swoje funkcje produkcyjne, ekonomiczne i społeczne. Celowo pominięto tu problematykę ekologiczną i odwołanie się do potrzeby zachowania konstytucyjnej zasady rozwoju zrównoważonego. Odcięcie się od tej problematyki wynika z założeń, że jest ona w planach regionalnych najlepiej dopracowaną stroną opisu docelowego stanu wsi i rolnictwa. W programach rozwoju regionu unika się lub celowo pomija, najtrudniejszą kwestię, tj. jak przekształcać rolnictwo. Co stanie się z dziesiątkami tysięcy drobnych gospodarstw i rolników? Jak zmieniać strukturę agrarną? Najważniejszym problemem, mając na względzie przebudowę strukturalną i poprawę struktury agrarnej małopolskiej wsi, który należy rozwiązać (lub przynajmniej próbować rozwiązać), jest poprawa struktury agrarnej. Pod pojęciem tym rozumieć należy stopniowe zwiększenie

szanie powierzchni gospodarstw, tj. zarówno arealu ziemi, ale także i wielkości pól. Wydaje się, że problemu tego nie da się raczej obecnie rozwiązać przez mechanizmy rynkowe, tj. wykreowanie podaży i z drugiej strony popytu na ziemię sprzedawaną po atrakcyjnych dla zbywających i nabywców – rolników cenach. Ziemia w latach kryzysu jest jednym z podstawowych dóbr tezauryzacji, jest przedmiotem dziedziczenia w sytuacji dzielenia majątku rodziców, dziadków czy też krewnych. Ma ona w Małopolsce bardzo istotną wartość emocjonalną, stanowi także w sytuacjach zagrożeń bytu rodziny żelazne zabezpieczenie ich interesów ekonomicznych. Argumentów, które przemawiają przeciw pozbywaniu się ziemi przez rolników, jest zapewne o wiele więcej i każdy z nich przemawia przeciw pojawianiu się zwiększonej podaży ziemi. Stąd też można odpowiedzialnie prognozować, że poprawa struktury obszarowej gospodarstw w Małopolsce może nastąpić w przewadze przez dzierżawę, w tym średniookresową i wieloletnią (np. 20-letnią). Aby dzierżawa była bardziej powszechną formą wzmacniania obszarowego gospodarstw powinno być spełnionych kilka warunków, które być może nie będą łatwo akceptowane przez część rolników, ale są istotne z punktu widzenia społecznego, ekonomii subregionu, w tym jego pomyślnego rozwoju i bezpieczeństwa żywnościowego.

Ważną kwestią, którą należy podjąć celem poprawy struktury agrarnej, jest pilne i radykalne ograniczenie dalszego podziału i rozdrabniania ziemi rolniczej w istniejących gospodarstwach rolnych. W perspektywie historycznej znane są takie zakazy czy regulacje stosowane w różnych krajach europejskich, które przyniosły określone korzyści ekonomiczne, lecz niekoniecznie społeczne. Obecnie ziemia rolnicza nie stanowi jednak wyłącznej podstawy bytu dla kolejnych pokoleń, stąd też nie ma ekonomicznej konieczności jej dalszego dzielenia. Stosowna regulacja ograniczająca podział ziemi rolniczej istniejących gospodarstw rolniczych nie powinna się odnosić do terenów miast, a także obszarów wiejskich przewidzianych do zwartej zabudowy osiedlowej i wydzielonych na cele rozwoju biznesu. Regulacjami tymi powinny więc być objęte wyłącznie tereny położone poza obszarami zwartej zabudowy wsi i to w określonej od niej odległości. Grunty rolnicze mogłyby przejmować tylko jeden spadkobierca i nie mogłyby być one ponownie dzielone. Pozwoliłoby to radykalnie ograniczyć dalszy podział działek rolnych i stworzyć warunki do ich łączenia i powiększania pól. Regulacja ta zapobiegłaby także ponownemu dzieleniu gospodarstw i działek rolnych po ich ewentualnej komasacji.

Następną kwestią, która wydaje się bardzo istotna dla przemian strukturalnych, jest zwiększenie zakresu i skuteczności scalania ziemi. Wsie południowej Polski mają w tym względzie raczej złe doświadczenia. Dotychczasowe ustawodawstwo oraz praktyka geodezyjno-prawna okazały się wysoce nieskuteczne, zapewne zawiniły w dużej mierze zbyt demokratyczne regulacje chcące szanować prawa wszystkich i nie naruszać interesów żadnego rolnika – traktowanego oddzielnie. Z drugiej strony niemal każdy rolnik chciałby na scalaniu ziemi „coś ugrać dla siebie”, a to działkę o lepszej jakości ziemi czy też działkę lepiej położoną, np. o potencjale budowlanym lub biznesowym. Otóż w sytuacji komasacji ziemi rolniczej zwłaszcza na obszarach otwartych pól oddzielonych od wsi pierwszoplanowym powinien być interes rolników – producentów rolnych. Za takich można by uważać właścicieli gospodarstw rolniczych spełniających wymogi określonej wielkości ekonomicznej, np. w południowej Polsce 4 ESU. Warunki jakie muszą spełniać gospodarstwa traktowane w komasacji priorytetowo zapewne należy poszerzać i doprecyzować. Gospodarstwa priorytetowe lub też zwane rozwojowymi miałyby pierwszeństwo w zakresie takiego podziału ziemi, który optymalizowałby rozłóg ich pól. Rozsądne wydają się również postulaty płynące od rolników działających w izbach rolniczych, którzy widzą potrzebę wsparcia finansowego – w odniesieniu do procedur geodezyjnych i prawnych

– gdy sami rolnicy dokonają wymiany sąsiedzkiej działek (scalanie sąsiedzkie). Można by też rozważać scalanie ziemi w ograniczonym zakresie, tj. do części, a nie całych wsi, co w mikroregionach rolniczych wydaje się przyniosłoby ograniczone rozmiarowo, lecz szybkie i pozytywne zmiany agrarne.

Wprost fundamentalną sprawą przesądającą o rozwoju rolnictwa jest kwestia zorganizowania się rolników, zwłaszcza tych, którzy mają potencjał gospodarczy predestynujący do prowadzenia produkcji rynkowej. To właśnie rolnicy, zapewne z pomocą samorządów terytorialnych, państwa i z udziałem środków pomocowych Unii Europejskiej, powinni tworzyć różnorodne gospodarcze struktury organizacyjne o charakterze spółdzielni, spółek lub stowarzyszeń. Aby móc spełniać wymogi wolnego rynku w zakresie zbytu swych produktów niezbędne jest ich kolekcjonowanie i przygotowanie większych partii jednolitych produktów. Kluczową kwestią produkcji prowadzoną na małą skalę jest obniżenie kosztów wytwarzania i wzrost wydajności pracy, stąd też niezbędne jest wspólne organizowanie zaopatrzenia w środki produkcji, ale także i wspólne użytkowanie droższych i specjalistycznych maszyn do produkcji rolnej, magazynowania i przygotowania sprzedaży. Namiastką takich inicjatyw są nieliczne grupy producenckie, wspólnoty użytkowania maszyn w ramach sąsiedzkich grup maszynowych czy zamierających kółek rolniczych. Doświadczenia rozwiniętych krajów Europy Zachodniej wskazują jednak, że różnorodne formy współpracy rolników zwłaszcza w zakresie produkcji i zbytu są kluczową kwestią w zakresie ich rozwoju, a nawet przetwarzania.

PODSUMOWANIE

Przedstawiona diagnoza, refleksja i ocena stanu rolnictwa Małopolski i kilka zapewne budzących kontrowersje propozycje mają służyć wywołaniu dyskusji wokół problemu wyjścia poza zaklęty od lat krąg dotychczas nierozwiązanych problemów agrarnych. Wciąż brak jest w Polsce konstruktywnej polemiki na temat przyszłości rozwoju obszarów wiejskich w regionach o rozdrobnionym rolnictwie. Pomimo że we wsiach, zwłaszcza w regionach rozdrobnionych agrarnie, narastają różnorodne zjawiska wskazujące na recesywny charakter przemian rolnictwa, to jednak brak jest nawet prób ich ukierunkowania i zmniejszania groźących negatywnych następstw. Porzucanie produkcji rolniczej, zaniechanie chowu inwentarza, odłogowanie i ugorowanie ziemi ma subregionalnie niemal powszechny charakter, niestety nie wiąże się zwykle ze sprzedażą lub formalnym wydzierżawianiem ziemi. Rolnicy zwykle dwuzawodowi raczej liczą na przeczekanie niekorzystnego okresu, zachowanie ziemi, a w przyszłości jej podział z przeznaczeniem dla dzieci. Odpowiedzią na pogłębiający się brak opłacalności produkcji prowadzonej na małą skalę jest jej ekstensyfikacja, porzucanie produkcji na ziemi najsłabszej i najbardziej oddalonej, całkowite zaniechanie produkcji lub prowadzenie wyłącznie produkcji zbóż. Nadal postępuje rozdrobnienie gospodarstw przez rodzinne podziały ziemi i to także tych pól, które oddalone są od wsi i powinny stanowić podstawową i przyszłościową bazę produkcji rolniczej. Rozdrobnienie i rozproszenie pól stanowi główną przeszkodę w racjonalizacji produkcji i zagospodarowaniu ziemi przez dzierżawę, w tym organizację większych kompleksów pól uprawnych czy terenów wypasu zwierząt. Raczej powszechnym zjawiskiem na wsi małopolskiej jest niechęć lub nawet wrogie podejście do scalania ziemi rolniczej, co przyczynia się do konserwowania *status quo*, tj. anachronicznej szachownicy i rozdrobnienia pól. Nieliczni rolnicy

upatrujący swą przyszłość w produkcji rolniczej nadal raczej sceptycznie odnoszą się do różnorodnych form współpracy i wzajemnej pomocy służącej zwiększaniu konkurencyjności ich gospodarstw. Sygnalizowane w opracowaniu problemy rolnictwa regionów rozdrobnionych agrarnie wydają się mieć tendencje narastające. Ich rozwiązywanie stanowić będzie w najbliższych latach o przetrwaniu drobnych gospodarstw indywidualnych i zagospodarowaniu cennej także krajobrazowo rolniczej przestrzeni produkcyjnej.

LITERATURA

- Czyżewski A., Henisz-Matuszak A. 2006: Rolnictwo Unii Europejskiej i Polski. Studium porównawcze struktur wytwórczych i regulatorów rynków rolnych. Wyd. AE w Poznaniu, s. 20-25.
- Kłodziński M. 1999: Aktywizacja gospodarcza obszarów wiejskich. Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, Warszawa s. 48-56.
- Mączyńska E. 2005: Ekonomiczne aspekty upadłości przedsiębiorstw w Polsce. Materiały i Prace. T. XCII. SGH Warszawa, s. 7-15.
- Musiał W. 2008: Ekonomiczne i społeczne problemy rozwoju wiejskich obszarów górskich na przykładzie Karpat. *Wies i Rolnictwo*, nr 1(134).
- Musiał W. 2007: Dezagraryzacja polskiej wsi – czynniki ekonomiczne, ekologiczne, społeczne i kulturowe. *Wies i Rolnictwo*, nr 39(136).
- Otoliński E. 2001: Rozważania nad wielofunkcyjnym rozwojem obszarów wiejskich w Małopolsce. [W:] Regionalne przemiany strukturalne rolnictwa i obszarów wiejskich w aspekcie integracji Polski z Unią Europejską. Sesja Naukowa. *Zeszyty Naukowe AR*, Kraków, nr 78.
- Tomczak F. 2005: Gospodarka rodzinna w rolnictwie. Uwarunkowania i mechanizmy rozwoju. Seria Problemy rozwoju wsi i rolnictwa. IRWiR PAN, Warszawa.
- Wilkin J. 2005: Rolnictwo a społeczeństwo – ewolucje funkcji i relacji. Uwarunkowania i kierunki przemian społeczno-gospodarczych na obszarach wiejskich. Problemy Rozwoju Wsi i Rolnictwa, IRWiR PAN, Warszawa.
- Wojtaszek Z. 1998: Granica opłacalności użytkowania rolniczego gruntów marginalnych. Seria Racjonalizacja wykorzystania gleb marginalnych. IERiGŻ, Warszawa.
- Woś A. 2004: W poszukiwaniu modelu rozwoju polskiego rolnictwa. IERiGŻ, Warszawa, s. 9-46.

Wiesław Musiał, Eugeniusz Otoliński

DELIBERATIONS ON NECESSITY OF FARMS' TRANSFORMATION IN THE REGION OF FRAGMENTED AGRICULTURE

Summary

The paper takes into consideration a problem of necessity of organizational and functional transformation of family farms in the regions of fragmented agriculture. The need of overcoming of agriculture stagnation underlining in agrarian structure, unfavorable land layout, traditionalism of farming were pointed out. Also farms dependence on rapidly changing although little friendly agriculture environment was underlined. Deliberations concerning agriculture of the Malopolska region have however wider dimension.

Adres do korespondencji:

dr hab. Wiesław Musiał prof. UR, prof. dr hab. Eugeniusz Otoliński
 Uniwersytet Rolniczy w Krakowie
 Katedra Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa
 al. Mickiewicza 21
 31-120 Kraków
 tel. (0 12) 662 43 54
 e-mail: rrmusial@cyf-kr.edu.pl

UWARUNKOWANIA RENTOWNOŚCI GOSPODARSTW ROLNYCH ZRÓŻNICOWANYCH POD WZGLĘDEM ICH WIELKOŚCI EKONOMICZNEJ

Dionizy Niezgoda

Katedra Ekonomiki i Organizacji Agrobiznesu Uniwersytetu Przyrodniczego w Lublinie
Kierownik: prof. dr hab. Dionizy Niezgoda

Słowa kluczowe: rentowność, model pięciu sił M.E. Portera, gospodarstwa rolne, ekonomiczna wielkość gospodarstw, funkcja dochodowa

Key words: profitability, M.E Porter's five forces model, agricultural holdings, economic size of farms, income function

S y n o p s i s. W opracowaniu dokonano analizy porównawczej rentowności gospodarstw rolnych zróżnicowanych pod względem ich ekonomicznej wielkości. Wykorzystano w niej model funkcji dochodowej typu Cobb-Douglassa. Odniesiono się również do przydatności modelu pięciu sił M.E. Portera do analizy rentowności w rolnictwie.

WPROWADZENIE

W warunkach przewagi podaży nad popytem w odniesieniu do bioproduktów wytwarzanych przez rolników podstawowe znaczenie ma uzyskiwanie takiego poziomu dochodu, który umożliwi rolnikowi zachowanie przynajmniej pozycji konkurencyjnej. Jest to bardzo trudne, ponieważ „strukturę rynku rolnego charakteryzuje prawie doskonała konkurencja po stronie podaży” [Molle 2000]¹. Z powyższego wynika, że dla dalszego rozwoju rolnictwa i zrealizowania celów polityki rolnej Unii Europejskiej (UE), konieczne są zmiany

¹ oraz np.: Tracy M. 1997: Polityka rolno-żywnościowa w gospodarce rynkowej. UW, Warszawa, s. 43 „... teoria doskonałej konkurencji stanowi użyteczny sposób podejścia do analizy zachowania gospodarstw farmerskich oraz sektora rolnego gospodarki”; Laidler D., Estrin S. 1991: Wstęp do mikroekonomii. Gebethner i S-ka, Warszawa, s. 178: „Taką firmę uważa się zwykle za małą na tyle, by nie była w stanie wywierać żadnego wpływu na warunki ekonomiczne panujące w jej gałęzi. Pojedyncze gospodarstwo rolne produkujące zboże może służyć jako odpowiedni przykład takiego przedsiębiorstwa”; Kamerschen D.R., McKenzie R.B., Nardinelli C. 1991: Ekonomia. Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Gdańsk, s. 575: „Rynki towarów rolnych oraz rynek akcji i obligacji są przypuszczalnie najbliższe modelowi doskonałej konkurencji, ale i tam produkty nie zawsze są całkowicie identyczne, a koszty wejścia i wycofania się z rynku, trzeba ponosić na większości rynków (...). Tym niemniej, poszczególni producenci mogą działać jak gdyby warunki konkurencji doskonałej były spełnione (...). Z tych powodów wielu ekonomistów mówi często nie o firmach doskonale konkurencyjnych, ale o cenobiorcach (...). Cenobiorcy to sprzedawcy, którzy nie sądzą by mogli kontrolować cenę rynkową przy pomocy zmian poziomu własnej produkcji”.

bazujące na polityce kontroli rynku oraz polityce strukturalnej [Molle 2000]. Te rodzaje polityk wdrażane są również w naszym kraju.

Ogólnie biorąc przemiany te będą możliwe tym szybciej, im wyższe dochody osiągną rolnicy, którzy cechują się najwyższą przedsiębiorczością, a pozostali będą mogli utrzymać rodzinę w oparciu o dochody uzyskiwane ze źródeł pozarolniczych lub mieszane.

Celem opracowania jest określenie strukturalnego zróżnicowania dochodów, rentowności oraz oceny dochodotwórczej roli czynników produkcji w badanych grupach gospodarstw, cechujących się lepszymi wynikami ekonomicznymi niż pozostałe.

Wydzielenie grup gospodarstw i realizacja w nich celu badań jest zdaniem Portera [1992] „*pośrednim punktem odniesienia między analizą sektora jako całości, a analizą każdej firmy z osobna*”. Segmentacja gospodarstw jest bardzo ważnym problemem, ponieważ łączy się z opracowywaniem strategii rozwoju grup gospodarstw, a zwłaszcza ich strategii konkurencyjności. Z reguły autorzy są zgodni, że podstawą segmentacji nie może być podejście marketingowe ze względu na ograniczony zakres cech jakimi ono operuje [Porter 1992, Strategor 1995].

UWAGI METODYCZNE

Badania przeprowadzono na próbie gospodarstw, w których zbiera się dane liczbowe dla potrzeb Polskiego FADN. Gospodarstwa zlokalizowane są na terenie całego kraju, a dane liczbowe zebrane przy pomocy tej samej metody pochodzą z 2005 roku. W opracowaniu tym badania przeprowadzono w 6 grupach ich ekonomicznej wielkości, tj. ≤ 4 ; $4 \leq 8$; $8 \leq 16$; $16 \leq 40$; $40 \leq 100$ oraz ≤ 100 ESU. Każdą z wydzielonych klas traktuje się jako odrębną grupę strategiczną² w ramach badanej zbiorowości gospodarstw. W przypadku gospodarstw rolnych będących systemami otwartymi przyjmuje się, że poziom wielkości ekonomicznej gospodarstwa był wypadkową stosowanej przez rolnika strategii rozwoju.

Liczebność badanych gospodarstw przy przejściu od najniższej do najwyższej grupy wynosiła odpowiednio: 929; 2239; 3387; 3385; 972; 152. Liczebności te były wystarczające do podjęcia próby określenia przeciętnej rentowności gospodarstw w grupach strategicznych w oparciu o model Cobb-Douglasa [Klein 1965]. W modelu tym uwzględniono następujące cechy według nomenklatury Polskiego FADN:

SE420 – dochód gospodarstwa rolnego w zł³,

SE025 – powierzchnia użytków rolnych (UR) w ha,

SE011 – nakłady pracy w rbh,

SE270 – koszty produkcji w zł.

Aproksymacji równań o czterech zmiennych dokonano metodą najmniejszych kwadratów, a testu istotności współczynników regresji metodą t-Studenta. Ryzyko błędu współczynników regresji było niższe niż 5%. Przyjęcie jako zmiennej zależnej SE420 oznacza, że w opracowaniu będzie wykorzystywana funkcja dochodowa opisująca zależność między tą

² „Grupa strategiczna jest to taka grupa firm w sektorze, która stosuje tę samą lub podobną strategię według wymiarów strategicznych” [Porter 1992, s. 140].

³ „Dochód z gospodarstwa rolnego jest zatem nadwyżką ekonomiczną z działalności gospodarstwa rolnego, pozostałą na opłacenie nakładów pracy rolnika i jego rodziny oraz na zaangażowanie własnego kapitału w działalność operacyjną gospodarstwa rolnego” [Goraj L. i in. 2004].

kategorią dochodu, a trzema ww. zagregowanymi czynnikami produkcji. Zakłada się przy tym, że podstawą uzyskanego dochodu była racjonalność metodologiczna gospodarujących rodzin lub kierownictwa gospodarstwa.

Warto również nadmienić, że zdaniem Portera [1992] grupa strategiczna „*jest narzędziem analitycznym zaprojektowanym dla ułatwienia analizy strukturalnej*”. Techniki wytwarzania reprezentowane przez elementy ww. funkcji w tym opracowaniu rozpatruje się na poziomie gospodarstwa. Badane gospodarstwa należą do najsprawniejszych ekonomicznie, dlatego sformułowane na ich podstawie wnioski będą użyteczne dla gospodarstw o niższej sprawności.

ASPEKTY KSZTAŁTOWANIA RENTOWNOŚCI SEKTORA I GRUP GOSPODARSTW

Spośród różnych sposobów analizowania rentowności sektora, grup przedsiębiorstw oraz przedsiębiorstw najczęściej stosowany jest model pięciu sił opracowany przez Portera [1992], w którym autor w oparciu o dokonane badania ustalił, że poziom stopy rentowności w każdym sektorze kształtowany jest przez:

- siłę przetargową dostawców,
- siłę przetargową nabywców,
- groźbę nowych wejść (potencjalni wchodzący),
- groźbę substytucyjnych wyrobów.

Koncepcja ta nawiązuje do roli interesariuszy przedsiębiorstwa i ich zachowań względem niego w zależności od uzyskanego wyniku finansowego. Ponadto, jak w przypadku każdej mieszanki instrumentów kształtujących rentowność sektora, mogą między nimi wystąpić stosunki substytucyjne oraz synergii. Najkorzystniej jest gdy występują te drugie. W takim bowiem przypadku „*Połączona moc tych sił wyznacza ostateczny potencjał zysku sektora, mierzony długofalową stopą zysku*”. W związku z tym rodzi się pytanie, czy można posługiwać się tym modelem do analizy sektora rolniczego, w którym – jak zgodnie twierdzą ekonomiści głównie z krajów rozwiniętych gospodarczo – zysk ekonomiczny wynosi zero⁴.

Dużą zaletą modelu Portera kształtowania rentowności sektora jest połączenie w nim stosunków negocjacyjnych i konkurencyjnych. Takie ujęcie jest zgodne z teorią funkcjonowania rynku [np. Wrzosek 2002].

Stosunki negocjacyjne dominują w relacjach:

- dostawcy czynników produkcji a rolnicy jako ich nabywcy,
- rolnicy-dostawcy na rynek bioproduktów a klienci i konsumenci.

Warto przypomnieć, że istotą stosunków negocjacyjnych występujących między sprzedawcą a nabywcą jest osiąganie korzyści ekonomicznych, gdy dochodzi do transakcji między stronami i ich brak, gdy sytuacja jest odwrotna. Dominacja porozumienia między stronami wymiany względem konfliktu interesów legła u podstaw stosunków kooperacyjnych czy też marketingu relacji [np. Otto 2004, Fonfara 1999].

Ekonomiczną przesłanką będącą przyczyną odnoszenia większych korzyści z zawarcia transakcji, niż przy jej braku, jest wyższa wartość przedmiotu wymiany dla nabywcy niż dla

⁴ Np. „*Jednoczesne dążenie konkurujących ze sobą przedsiębiorstw do maksymalizacji zysku sprawia, że suma ich zysków ekonomicznych zostaje sprowadzona do zera, produkcja zaś jest wytwarzana po najniższych kosztach*” [Samuelson, Marks 2009].

sprzedawcy. Różnica między tymi wartościami („cenami”) jest sferą konfliktu interesów między nabywcą a sprzedawcą. W piśmiennictwie taką sytuację między stronami negocjacji przyjęto określać przetargiem dystrybucyjnym⁵. Mając powyższe na uwadze trudno podzielić następującą tezę Portera [1992] „*nabywcy konkurują z sektorem* (ND – np. z rolnikami-sprzedawcami) *wymuszając obniżanie cen, targując się o wyższą jakość ...*”.

Rolnicy dla dostawców środków produkcji reprezentują popyt niezależny (pierwotny) [Saryusz-Wolski 2000]⁶. Następnie stając się dostawcami bioproduktów dla przedsiębiorstw przetwórczych, handlu oraz konsumentów muszą się dostosować do popytu pierwotnego reprezentowanego przez ostatnio wymienione podmioty. W tym łańcuchu współzależności: dostawca-rolnik-nabywca najtrudniej jest rolnikom, ponieważ decyzje o nabyciu potrzebnych środków produkcji muszą podjąć w warunkach, gdy nie znają jeszcze popytu zgłoszonego przez nabywców bioproduktów. Według danych GUS w latach 2004-2007 rolnicy wykorzystując stosunki negocjacyjne udostępnili nabywcom przeciętnie ok. 67% produkcji globalnej. Z kolei tylko około 30% produkcji towarowej służyło zaspokojeniu popytu niezależnego, tj. konsumentów, a około 70% było zrealizowane w warunkach popytu zależnego (wtórnego). Przeważająca wielkość produkcji towarowej była więc udostępniana w warunkach bardzo wysokiej intensywności konkurencji między wytwórcami danego bioproduktu dla jednego odbiorcy na skutek dominacji nadwyżki podaży nad popytem.

Przedstawione uwarunkowania uczestnictwa rolników w rynku doprowadziły do tego, że *de facto* rolnictwo nie jest udziałowcem korzyści ustalanych w ramach przetargu dystrybucyjnego. Oznacza to również, że tworzące go gospodarstwa i przedsiębiorstwa rolne nie będą miały ekonomicznego uzasadnienia by posługiwać się takimi instrumentami negocjacji jak cena, czy też reklama. Nabywcy bowiem mieli dość czasu by zapoznać się z zestandaryzowanymi produktami rolniczymi i ich właściwościami, które praktycznie podlegają minimalnym zmianom w czasie.

Rolnik jako cenobiorca nie może w zasadzie negocjować poziomu ceny i tym samym przekształcać jej w instrument negocjacji w odniesieniu do danego bioproduktu. W związku z tym cena danego bioproduktu nie może być wykorzystywana przez rolników do:

- różnicowania wartości jego sprzedaży w sensie negocjowania wyższej ceny i przez to udziału w rynku,
- różnicowania rentowności gospodarstw, ponieważ udział rolnika w przetargu dystrybucyjnym jest z reguły zerowy,
- wywierania w długim okresie wpływu na zmianę struktury podmiotowej gospodarstw.

Rolnik może posługiwać się w negocjacjach jedynie pozacenowymi instrumentami, których skuteczność w odniesieniu do bioproduktów jest bardzo ograniczona. Z zamieszczonych wyżej uwag wynika, że rola stosunków negocjacyjnych w kształtowaniu rentowności rolnictwa jest mało znacząca.

Z punktu widzenia rolnictwa istotnym brakiem modelu Portera jest pominięcie czynnika interwencjonizmu państwowego będącego odzwierciedleniem negocjacji społecznych⁷.

⁵ „Zysk całkowity stanowi różnicę między wartością dla nabywcy i sprzedawcy, tzn. jest miarą wielkości obszaru porozumienia (...). Strony targujące się o cenę określają sposób podziału zysku z transakcji” [Samuelson, Marks 2009].

⁶ Autor ten dokonał charakterystyki popytu niezależnego (pierwotnego) i zależnego (wtórnego).

⁷ W latach 2007-2013 na wsparcie rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich UE przeznaczano przeciętnie co roku środki finansowe w wysokości 139 253 mln euro w cenach bieżących [Bajek 2007]. Środki te istotnie oddziałują na rentowność sektora w krajach UE.

Celowość uwzględniania interwencjonizmu państwowego w tym modelu wynika m. in. z następujących przyczyn:

- niższej rentowności (z przyczyn obiektywnych) jednej złotówki zainwestowanej w tym sektorze względem innych sektorów,
- funkcjonowania rynku bioproduktów jako kontrolowanego,
- ograniczania przy pomocy decyzji administracyjnej liczby beneficjentów programów pomocowych wspierających rozwój rolnictwa,
- braku możliwości uczestnictwa rolników w korzyściach powstających podczas przetargu dystrybucyjnego.

Dlatego w interesie konsumentów, ujmowanym ze strategicznego punktu widzenia, celowe jest utrzymywanie wyrównywania rolnikom strat powodowanych przyczynami obiektywnymi. Stopień tego wyrównania będzie oddziaływał na poziom rentowności w sektorze i grupach gospodarstw.

Z kolei stosunki konkurencyjne w opisywanym modelu odnoszą się do następujących relacji między gospodarstwami:

- rolnymi,
- funkcjonującymi w sektorze a nowo wchodzącymi do niego,
- wytwarzającymi bioprodukty, a producentami substytutów zaspokajających potrzeby żywnościowe w sposób pośredni lub bezpośredni. W obrębie tej relacji należy również uwzględnić konkurencję na polskim rynku bioproduktów wytworzonych w innych krajach.

Znaczenie stosunków konkurencyjnych wynika z wymuszania przez nie efektywnego gospodarowania zasobami przyrodniczymi, jakimi dysponuje rolnictwo. Przez to sprzyjają one osiągnięciu założonych celów w procesie wymiany dzięki zwiększaniu elastyczności instrumentów negocjacji.

Po stronie podażowej w stosunkach konkurencyjnych między gospodarstwami w grupach strategicznych, a także między grupami z reguły wykorzystywane są następujące instrumenty konkurencyjności służące do osiągnięcia przewagi konkurencyjnej jednych gospodarstw nad innymi: a) liczba produktu(ów), b) jakość, c) poziom i struktura kosztów własnych, d) wybór relacji produkt-produkt⁸, e) czas, f) poziom dotacji ze środków pomocowych. Pominięto cenę z przyczyn, które wskazano już wcześniej. W związku z tym źródłem przewagi konkurencyjnej są instrumenty pozacenowe. Cechują się one znacznie niższym poziomem elastyczności popytu⁹, co ogranicza ich skuteczność. Zadaniem tych instrumentów konkurencyjności jest m.in. zapewnienie w dłuższym okresie wyższego poziomu korzyści finansowych stosującym je rolnikom względem konkurentów obsługujących ten sam segment nabywców.

Między instrumentami konkurencyjnymi mogą występować związki substytucyjne i komplementarne. Ustalenie najlepszej mieszanki ww. instrumentów jest bardzo trudną sztuką ze względu na zakres niezbędnej wiedzy, jak też turbulencje rynku.

Wymienionym instrumentom konkurencyjności odpowiadają rodzaje konkurencyjności przy zachowaniu uprzednio ustalonej kolejności: a) konkurencyjność ilościowa, b) konkurencyjność jakościowa, c) konkurencyjność kosztowa, d) konkurencyjność cenowa polegająca na różnicowaniu jej poziomu między gałęziami produkcji tworzącymi strukturę produkcji, e) konkurencyjność czasowa, f) konkurencyjność informacyjna. Szybszy dostęp do informacji o tym, w jaki sposób można zwiększyć potencjał

⁸ Istotny wkład w badanie tej relacji wniósł Z. Wojtaszek.

⁹ „Im wyższy jest poziom elastyczności popytu względem zmian danego instrumentu konkurencyjności, tym większe jego znaczenie w procesie powiększania przez sprzedawców efektów działania na rynku” [Wrzosek 2002].

konkurencyjności przy pomocy dotacji, a także uzyskanie jej, zapewnia osiągnięcie przewagi konkurencyjnej po stronie podaży, nad tymi, którzy z takiej szansy nie skorzystali.

Jeśli stosunki konkurencyjne oraz będące ich częścią instrumenty i rodzaje konkurencji funkcjonują w otoczeniu gospodarstw, to przenikają również do ich środowiska wewnętrznego i są podstawą podejmowania w nich decyzji produkcyjnych, dystrybucyjnych a także strategicznych. Efektem finalnym wykorzystania stosunków negocjacyjnych oraz konkurencyjnych przez rolników jest uzyskany poziom nadwyżki finansowej. W naszym przypadku jest to dochód z gospodarstwa rolnego (SE420). Stanowi on miarę rentowności w badanych grupach gospodarstw oraz jest podstawą oceny przewagi konkurencyjnej absolutnej i względnej. Jest to zarazem potwierdzenie możliwości zróżnicowania przy pomocy instrumentów i rodzajów konkurencji efektywności grup, a także pojedynczych gospodarstw.

Z dokonanej analizy kontekstualnej wynika, że model pięciu sił kształtujących konkurencyjność w sektorze w odniesieniu do rolnictwa jest mało przydatny. Dlatego w dalszej części opracowania wykorzystuje się założenia neoklasycznej teorii ekonomii.

RENTOWNOŚĆ BADANYCH GRUP GOSPODARSTW ROLNYCH

Dochód¹⁰ z gospodarstwa rolnego (SE420) stanowi główne kryterium celu gospodarowania w gospodarstwach rolnych, determinując możliwości jego wzrostu i rozwoju, a także osiągnięcie przewagi konkurencyjnej jako podstawowego warunku jego istnienia w przyszłości. Dlatego wzrost dochodów rolników jest jednym z celów Wspólnej Polityki Rolnej. Wskazuje to, że uzasadniona jest ocena zależności między dochodem a czynnikami produkcji wykorzystanymi do jego osiągnięcia. Charakterystykę statystyczną cech badanych grup gospodarstw zamieszczono w tabeli 1. Zakłada się przy tym, że techniki wytwarzania w grupie gospodarstw są tym bardziej podobne, im efekt (SE420) ich użycia jest mniej zróżnicowany.

Z danych tabeli 1 wynika, że występuje duże zróżnicowanie potencjału konkurencyjnego gospodarstw, określone przez wielkość czynników ziemi, pracy i kapitału.

¹⁰ Szczegółowej charakterystyki specyfiki dochodu w gospodarstwach rolnych dokonał J. St. Zegar [W:] Pod red. A. Wosia – Encyklopedia agrobiznesu. Fundacja Innowacja. Warszawa 1998, s. 119-120.

Tabela 1. Statystyczna charakterystyka badanych gospodarstw rolnych w kraju w roku 2005 wg klas ESU

Rodzaj cechy wg Polskiej FADN	Jedn. miary	Klasy gospodarstw według ESU:										
		≤ 4	4 ≤ 8	8 ≤ 16	16 ≤ 40	40 ≤ 100	≥ 100	średnia arytmetyczna	współcz. zmienności [%]	średnia arytmetyczna	współcz. zmienności [%]	
SE025	ha	8,76	72,12	13,05	65,45	21,45	38,43	67,99	80,95	97,67	225,01	113,95
SE011	rbh	3029,09	40,19	3673,49	33,55	4261,13	4910,06	51,91	6848,69	82,77	18242,23	113,32
SE270	zł	26763,60	248,12	41554,79	106,61	74610,11	150674,29	103,15	353860,47	82,22	1140776,01	74,05
SE420	zł	11582,76	120,88	20568,08	111,53	38732,22	77935,70	95,69	164212,25	83,82	514981,96	90,56

Źródło: dane liczbowe Polskiej FADN.

Przy przejściu od gospodarstw zaliczonych do grupy ≤ 4 ESU do tych występujących w ≥ 100 ESU obserwuje się proces substytucji pracy ludzkiej ziemią. Wielkość powierzchni UR między skrajnymi grupami ESU zwiększyła się 25,68 razy, a nakładów pracy ludzkiej jedynie 6,02 razy. Procesowi temu towarzyszyła substytucja pracy ludzkiej kapitałem. Zróżnicowanie kapitału między skrajnymi grupami gospodarstw wyniosło 42,62 razy i istotnie różniło się od zróżnicowania nakładów pracy (6,02 razy). Nasuwa się w związku z tym uwaga, że jedną z przyczyn różnicujących rentowność gospodarstw była występująca proporcja między czynnikami produkcji uwarunkowana wyższymi umiejętnościami i kompetencjami rolników zarządzających większymi gospodarstwami, a także wielkością kapitału.

O stopniu podobieństwa technik wytwarzania w gospodarstwach danej grupy możemy sądzić na podstawie współczynnika zmienności SE420. Im mniejsze są gospodarstwa, tym wskaźnik zmienności tej cechy jest wyższy. Oznacza to, że niedostatek w nich kapitału, jak też niewłaściwa proporcja czynników produkcji powodują, że w części z nich praca ludzka służy substytucji ziemi i kapitału, co istotnie pogarsza rentowność ich działalności przy występujących relacjach cen czynników produkcji i produktów rolnych.

W miarę wzrostu siły ekonomicznej gospodarstw współczynnik zmienności dochodu (SE420) zmniejszał się. W gospodarstwach najmniejszych wynosił on 120,88%, a w największych 90,50%. Wynika stąd, że efektywność technik wytwarzania była tym bardziej zróżnicowana, im mniejszą siłą ekonomiczną dysponowały gospodarstwa.

Wraz ze wzrostem koncentracji potencjału konkurencyjnego przypadającego na przeciętne gospodarstwo w danej grupie zwiększała się wielkość zmiennej zależnej SE420. Z tego wynika, że w tym samym kierunku zmienia się konkurencyjna przewaga absolutna grup gospodarstw względem siebie. Tworzy to barierę przechodzenia gospodarstw z grupy do grupy. Na podstawie dotychczasowych uwag nasuwa się wniosek, że dokonana segmentacja strategiczna badanych gospodarstw w ramach FADN w większości klas ESU była poprawna. Uzasadnia to celowość oszacowania równań, na podstawie których będzie można ustalić rentowność gospodarstw i kształtujących ją czynników. Wykorzystamy do realizacji tego celu równania regresji postaci:

$$\leq 4 \text{ ESU: } SE420 = 14,8931 SE025^{0,1041} SE011^{0,3189} SE270^{0,3507} \quad (1)$$

$$R_{1,2,3,4}^* = 0,233$$

$$\leq 8 \text{ ESU: } SE420 = 4,6646 SE025^{0,1500} SE011^{0,4400} SE270^{0,3900} \quad (2)$$

$$R_{1,2,3,4}^* = 0,316$$

$$8 \leq 16 \text{ ESU: } SE420 = 12,9656 SE025^{0,0958} SE011^{0,3632} SE270^{0,3989} \quad (3)$$

$$R_{1,2,3,4}^* = 0,275$$

$$16 \leq 40 \text{ ESU: } SE420 = 21,1788 SE025^{0,1451} SE011^{0,2903} SE270^{0,4245} \quad (4)$$

$$R_{1,2,3,4}^* = 0,342$$

$$40 \leq 100 \text{ ESU: } SE420 = 72,2477 SE025^{0,1090} SE011^{0,1450} SE270^{0,4571} \quad (5)$$

$$R_{1,2,3,4}^* = 0,374$$

$$\leq 100 \text{ ESU: } SE420 = 30,5266 SE025^{0,1232} SE011^{0,1822} SE270^{0,5184} \quad (6)$$

$$R_{1,2,3,4}^* = 0,592$$

* w tych współczynnikach korelacji przyjęto następujące oznaczenia cech występujących w równaniach: SE420 – 1: SE025 – 2: SE011 – 3: SE270 – 4.

Statystycznie istotny poziom współczynników korelacji wielorakiej wskazuje na dobre dopasowanie tego modelu funkcji dochodowej do współrzędnych badanych cech w każdej klasie ESU.

Zróżnicowanie współczynników elastyczności dochodu względem badanych czynników wskazuje, że w niejednakowym stopniu oddziaływały one na jego poziom w porównywanych grupach gospodarstw. Suma wykładników w poszczególnych równaniach odzwierciedla stopień proporcjonalności dochodu z gospodarstwa rolnego

(SE420) względem występujących po prawej stronie równania czynników produkcji (tab. 2). Z tabeli 2 wynika, że współczynnik elastyczności dochodowej nie jest proporcjonalny względem przyrostu czynników produkcji. Równoczesne zwiększenie użycia analizowanych czynników o 10% powodowało w grupie do ≤ 4 ESU wzrost dochodu o 7,737%, a w grupie ≥ 100 ESU o 8,238%. Im wyższy był ten współczynnik, tym korzystniejsze było zwiększenie poziomu użycia determinujących jego poziom czynników produkcji, a stosowane ich proporcje potwierdzają możliwość przejawiania się w takim przypadku efektu synergii w różnym zakresie. Główną przyczyną zróżnicowania dochodu gospodarstw rolnych jest stopień proporcjonalności przyrostu zmiennej zależnej, tj. SE420 względem zmiennych niezależnych, tj. pracy, ziemi i kapitału. Czynnikiem determinującym poziom dochodu był kapitał (SE270). Im większa była wartość ekonomiczna gospodarstw, tym wpływ kapitału na poziom dochodu był wyższy. Wynika to z szerokiego zakresu dodatniego oddziaływania różnych rodzajów kapitału na wzrost efektywności gospodarowania w sposób bezpośredni lub pośredni. Bez względu na ekonomiczną wielkość gospodarstwa należy stosować w nim optymalny poziom następujących składników kapitału: kwalifikowany materiał siewny, nowe rasy zwierząt, nawozy mineralne, środki ochrony roślin oraz pasze treściwe. Wymienione rodzaje kapitału przyczyniają się bezpośrednio do wzrostu produkcji rolniczej i dochodu. Z kolei np. maszyny tworzą jedynie warunki do lepszego wzrostu roślin, podobnie jak wykonawcza praca ludzka.

W gospodarstwach powyżej 16 ESU udział czynnika kapitału w kształtowaniu poziomu dochodu (SE420) wynosił ponad 50%. Czynnikiem ten stanowi główną determinantę nie tylko przewagi absolutnej, ale również i przewagi względnej. Dlatego stał się on podstawowym dochodotwórczym czynnikiem produkcji również w rolnictwie.

Czynnikiem będącym na drugim miejscu pod względem oddziaływania na poziom dochodu (SE420) była praca ludzka. Czynnikiem ten łączy w sobie pracę wykonawczą oraz kompetencje i umiejętności, a także postawę przedsiębiorczą. Udział tego czynnika w kształtowaniu dochodu przy przejściu od grupy gospodarstw najmniejszych do największych ulegał systematycznemu zmniejszeniu. W gospodarstwach do 16 ESU udział tego czynnika był podobny i wynosił od 41,22 do 44,90% (tab. 2). W gospodarstwach o wielkości ponad 40 ESU wpływ czynnika pracy na poziom dochodu wahał się od 20,39 do 22,12%. Charakterystyczne również jest to, że zróżnicowanie wpływu tego czynnika na poziom dochodu było

Tabela 2. Poziom i struktura współczynnika elastyczności dochodu gospodarstwa rolnego (SE420) względem czynników ziemi (SE025), pracy (SE011) oraz kapitału (SE270) w grupach strategicznych gospodarstw w roku 2005

Klasa ekonomicznej wielkości gospodarstw [ESU]	Poziom współczynnika elastyczności dochodowej badanych czynników	Udział czynników produkcji w ogólnej wartości współczynnika elastyczności dochodowej [%]		
		SE025	SE011	SE270
≤ 4	0,7737	13,45	41,22	45,33
$4 \leq 8$	0,9800	15,31	44,90	39,79
$8 \leq 16$	0,8579	11,17	42,34	46,49
$16 \leq 40$	0,8599	16,87	33,76	49,37
$40 \leq 100$	0,7111	15,33	20,39	64,28
≥ 100	0,8238	14,95	22,12	62,93

Źródło: podstawowe dane liczbowe Polski FADN. Obliczenia własne.

najwyższe. Zróznicowanie skrajnych jego wielkości wynosiło bowiem 2,20 razy, zaś kapitału – 1,62, a czynnika ziemi 1,25 razy. W grupie do 16 ESU udział pracy i kapitału był zbliżony do siebie. Są to proporcje właściwsze gospodarstwom rolnym, natomiast te w przedziałach ponad 16 ESU charakterystyczne są dla przedsiębiorstw rolnych. Między czynnikami pracy i kapitału dochodzi do następującej współzależności:

$$W_p = \frac{SE270}{SE011} : \frac{SE420}{SE270} \quad (7)$$

W_p – wydajność pracy ludzkiej w zł/rbh.

Z współzależności tej wynika, że dążność w gospodarstwach o wielkości ponad 16 ESU do zwiększania wydajności pracy i osiągania przewagi kosztowej na skutek obniżania udziału tego czynnika w kosztach własnych produkcji jest połączona z wysoką dochodowością kapitału. To ostatnie zaś nie jest możliwe bez wysokich kwalifikacji dotyczących procesów wytwarzania w gospodarstwie, a także dystrybucji i zaopatrzenia.

Spośród analizowanych czynników najniższy udział w kształtowaniu dochodu z gospodarstwa rolnego miała ziemia. Udział jej we wszystkich klasach ekonomicznej wielkości gospodarstw był bardzo podobny, mieszcząc się w przedziale od 11,17% w gospodarstwach 4 ≤ 8 ESU do 16,87% w gospodarstwach 16 ≤ 40 ESU. Oznacza to, że w warunkach wysokointensywnej produkcji rolniczej czynnik ziemi przekształca się z zapewniającego główne składniki odżywcze (rolnictwo ekstensywne) w podłoże, na którym są wytwarzane produkty w oparciu o dostarczone czynniki niezbędne do wzrostu i regulowania procesów fizjologicznych w roślinach. Jednak tak daleko nasilająca się substytucja ziemi kapitałem jest wyrazem nadeksploatacji środowiska naturalnego, co zaowocuje w przyszłości istotnym wzrostem poziomu kosztów produkcji bioproduktów.

Dokonana analiza oddziaływania czynników na kształtowanie się poziomu dochodu z gospodarstwa rolnego uzasadnia celowość ustalenia stopy rentowności w gospodarstwach osiągających najlepsze wyniki w Polsce. Stopa rentowności, wyrażając przewagę względną efektywności gospodarowania w badanych grupach gospodarstw, odzwierciedla zarazem względną przewagę konkurencyjną między nimi. Określono ją jako stosunek procentowy SE420 do sumy kosztu pracy ludzkiej¹¹ i kosztu produkcji (SE270). Stopa ta wyniosła w poszczególnych grupach gospodarstw: ≤ 4 ESU – 21,86%; 4 ≤ 8 – 28,03; 8 ≤ 16 – 34,73; 16 ≤ 40 – 40,34; 40 ≥ 100 – 39,74 oraz ≤ 100 ESU – 39,65%. Pośrednio poziom tych współczynników potwierdza, że kluczowe znaczenie dla poziomu stopy rentowności grup gospodarstw miała wielkość potencjału produkcyjnego oraz proporcja czynników pracy i kapitału. Potwierdza to także kluczową rolę w kształtowaniu rentowności gospodarstw konkurencji ilościowej i kosztowej.

Ustalony poziom stóp rentowności w każdej grupie badanych gospodarstw jest również bardzo dobrym kryterium oceny intensywności konkurencji między gospodarstwami zakwalifikowanymi do każdej z nich. Im niższy poziom stopy rentowności, tym wyższa intensywność konkurencji w danej grupie między wchodzącymi w jej skład gospodarstwami.

Na podstawie powyższych kryteriów można wskazać, że wskutek istotnie wyższej intensywności konkurencji między gospodarstwami w grupach do 16 ESU niż w grupach

¹¹ Koszty pracy oszacowano mnożąc nakłady pracy w rbh przez stawkę parytetową za 1 rbh wynoszącą w badanym roku 8,66 zł [Skarżyńska (red.) 2007].

powyżej 16 ESU, te pierwsze z wymienionych mają istotnie gorsze warunki rozwoju i przejścia do wyższej grupy strategicznej. Wskazuje to na nasilanie się przenikania zasad gospodarki rynkowej do rolnictwa, a także skuteczność instrumentów Wspólnej Polityki Rolnej.

WNIOSKI

1. Przydatność modelu pięciu sił Portera do analizy rentowności sektora rolniczego lub grup gospodarstw jest ograniczona. Na stopę rentowności w tym sektorze istotnie wpływa poziom interwencjonizmu państwowego. Nie został on jednak ujęty jako szósty czynnik tego modelu. Pominięcie tego czynnika zaciemnia ocenę przyczyn i poziomu rentowności rolnictwa w danym kraju oraz w porównaniach międzynarodowych. Model pięciu sił Portera jest bardziej przydatny do analizy rentowności w warunkach konkurencji niedoskonałej niż *quasi*-doskonałej.
2. Stopa rentowności w najlepszych gospodarstwach rolnych zakwalifikowanych do sześciu grup ich ekonomicznej wielkości była zróżnicowana od 21,86% w grupie ≤ 4 ESU do 40,34% w grupie $16 \leq 40$ ESU. Z analizy stopy rentowności w badanych grupach gospodarstw wynika, że duży wpływ na jej poziom miał stopień koncentracji potencjału konkurencyjności. Przy czym, podobieństwo stopy rentowności w grupach gospodarstw powyżej 16 ESU było wyższe – pomimo rosnącej wielkości przedziału w ESU w miarę wzrostu ekonomicznej wielkości gospodarstw – aniżeli w tych do 16 ESU. Wzrost stopnia potencjału konkurencyjności sprzyja unifikacji strategii rozwoju gospodarstw.
3. Udział czynników ziemi (SE025), pracy (SE011) oraz kapitału (SE270) w poziomie dochodu (SE420) badanych grup gospodarstw był zróżnicowany i stosunkowo wysoki. Potwierdza to celowość zwiększania stopnia koncentracji potencjału konkurencyjnego gospodarstw.
4. W gospodarstwach do 16 ESU udział czynników pracy i kapitału w oddziaływaniu na poziom dochodu był dość zrównoważony. Z kolei w większych gospodarstwach, tj. powyżej 16 ESU coraz większą rolę we wzroście poziomu dochodu odgrywał czynnik kapitału. Nasuwa się w związku z tym uwaga, że rentowność gospodarstw coraz bardziej determinuje poziom substytucji pracy ludzkiej kapitałem.

LITERATURA

- Bajek P. 2007: Nowoczesna polityka rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich. Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa. Warszawa, s. 4.
- Fonfara K. 1999: Marketing partnerski na rynku przedsiębiorstw. PWE, Warszawa.
- Goraj L. i inni 2004: Rachunkowość rolnicza. Difin, Warszawa, Wyd. II.
- Kamerschen D.R., McKenzie R.B., Nardinelli C. 1991: Ekonomia. Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Gdańsk, s. 575.
- Klein L.R. 1965: Wstęp do ekonometrii. PWE, Warszawa, s. 125 i dalsze.
- Laidler D., Estrin S. 1991: Wstęp do mikroekonomii. Gebethner i Ska, Warszawa, s. 178.
- Molle W. 2000: Ekonomia integracji europejskiej. Fundacja Gospodarcza, Gdańsk, s. 259, 253-254.
- Otto J. 2004: Marketing relacji. Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa, Wyd. II.
- Porter M.E. 1992: Strategia konkurencji. PWE, Warszawa, s. 140, 141, 21 i dalsze.
- Samuelson W.F., Marks S.G. 2009: Ekonomia menedżerska. PWE, Warszawa, s. 440, 727.
- Saryusz-Wolski Z. 2000: Sterowanie zapasami w przedsiębiorstwie. PWE, Warszawa, s. 94.
- Skarżyńska A. (red.) 2007: Wyniki ekonomiczne wybranych produktów rolniczych w latach 2005-2006. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 3.

- Strategor. 1995: Zarządzanie firmą. PWE, Warszawa, s. 110.
Tracy M. 1997: Polityka rolno-żywnościowa w gospodarce rynkowej. UW, Warszawa, s. 43.
Wrzosek W. 2002: Funkcjonowanie rynku. PWE, Warszawa, s. 29, 318.
Zegar J.St. 1998: Dochody rolnicze i polityka dochodowa. [W:] Pod red. A. Wosia – Encyklopedia agrobiznesu. Fundacja Innowacja, Warszawa, s. 119-120.

Dionizy Niezgoda

DETERMINANTS OF PROFITABILITY OF AGRICULTURAL HOLDINGS
DIVERSIFIED IN RESPECT OF THEIR ECONOMIC SIZE

Summary

On the basis of contextual analysis, the paper reveals that M.E Porter's five forces model is applicable to evaluate the profitability of agricultural sector in a simple scale. In general, the model is more useful in creating the profitability of sectors in imperfect competition as against to sectors in quasi-perfect competition.

The rate of profitability in the best Polish farms was relatively high and it came to 21,86% in the farms of size ≤ 4 ESU and 39,65% in the biggest farms, i.e. the farms of size ≤ 100 ESU. The rate of growth of the farms' profitability was positively affected by the increase of the farms' competitive potential as well as the intensification of capital for human labour substitution. The mentioned relation results from the analysis of income elasticity of the aggregated production factors, i.e. land (SE025), human labour (SE011) and capital (SE270).

Adres do korespondencji:
prof. dr hab. Dionizy Niezgoda
Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie
Katedra Ekonomiki i Organizacji Agrobiznesu
ul. Akademicka 13, 20-950 Lublin
tel. (0 81) 461 05 61
e-mail: katedra.agrobiznesu@up.lublin.pl

WYBRANE ASPEKTY DORADZTWA ROLNICZEGO

Stefania Olszewska-Kuźniarska

Katedra Ekonomii i Zarządzania Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Siedlcach
Kierownik: dr Stefania Olszewska-Kuźniarska

Słowa kluczowe: doradca, rolnictwo, gospodarka

Key words: agriculture advisor, agriculture extension, agriculture, economy

S y n o p s i s. Przedstawiono rozwój doradztwa rolniczego w Polsce w ujęciu historycznym oraz porównano systemy doradztwa w wybranych krajach Unii Europejskiej. Wraz z rozwojem gospodarczym doradztwo dostosowuje się do nowych potrzeb rolnictwa. Współcześnie doradcy, aby sprostać realizowanym zadaniom muszą posiadać szeroką wiedzę nie tylko w zakresie nauk rolniczych, ale także polityki gospodarczej, ekonomii i zarządzania. Właściwe wypełnianie zadań przez doradców wymaga stałego podnoszenia kwalifikacji oraz udoskonalania warsztatu pracy upowszechnieniowej.

WSTĘP

Agronomia społeczna, a następnie upowszechnianie wiedzy i postępu w rolnictwie tworzą początki doradztwa rolniczego. W Polsce działania te podejmowane są od ponad stu lat. Głównym celem doradztwa rolniczego jest udzielanie pomocy rolnikom i innym mieszkańcom wsi, potrzebującym pomocy merytorycznej, w określonej sytuacji. Cel ten jest realizowany przez pokazanie rolnikom aktualnej sytuacji gospodarczej wraz z uwarunkowaniami, możliwościami rozwiązywania istniejących problemów, umiejętnościami podejmowania samodzielnych decyzji i skutecznych działań.

Doradztwo rolnicze spełnia cztery następujące funkcje: doradczą, wdrożeniowo-upowszechnieniową, informacyjną i oświatową. Wszystkie te funkcje są na równi ważne i realizowane powinny być z jednakowym, dużym zaangażowaniem.

ROZWÓJ DORADZTWA ROLNICZEGO W POLSCE

Wraz ze zmianami zachodzącymi w rolnictwie rośnie potrzeba fachowej pomocy rolnikom, co spowodowało utworzenie zawodu doradcy rolniczego. Doradca rolniczy to osoba pracująca w rolniczej jednostce doradczej, realizująca zadania wynikające z funkcji doradztwa rolniczego, która posiada odpowiednie cechy osobowości, kompetencje, a także chęć i potrzebę pracy. Początki tego zawodu sięgają końca XIX wieku, kiedy powstał zawód instruktora rolnego. Praca tych instruktorów miała wpływ na rozwój doradztwa rolniczego,

rolnictwa, szkół rolniczych. Rozwijały się też organizacje rolnicze, w których doradztwo rolnicze miało swoje znaczące miejsce. Powstawanie i rozwój kółek rolniczych, kół gospodyń wiejskich i spółdzielczości wiejskiej wymuszały konieczność rozwijania fachowej pomocy we wszystkich tych kierunkach. Z końcem lat sześćdziesiątych XX wieku zaczęło się rozwijać państwowe doradztwo rolnicze. Wówczas nastąpił postęp w tej formie pomocy rolnikom. Utworzono gromadzką służbę rolną, która poza bezpośrednią współpracą z rolnikami rozpoczęła wdrażanie i upowszechnianie wyników badań placówek naukowych. Reforma administracyjna państwa w latach siedemdziesiątych wymusiła też reformę służby rolnej. Wówczas głównym zadaniem służby rolnej było wdrażanie i upowszechnianie postępu naukowo-technicznego w gospodarstwach rolnych. Zawód doradcy rolniczego wymagał już większej wiedzy specjalistycznej. Z rolniczych rejonowych zakładów doświadczalnych utworzono wojewódzkie ośrodki postępu rolniczego (WOPR), które sprawowały opiekę fachową i metodyczną nad gminną służbą instruktorską w zakresie rolnictwa.

Kolejna zmiana w organizacji służby rolnej rozpoczęła się na początku lat osiemdziesiątych. Wówczas oddzielono funkcje administracyjne od funkcji doradczych zespołów gminnej służby rolnej. Utworzono pion administracyjny służby rolnej w gminie, podporządkowany naczelnikowi urzędu gminy, oraz służbę doradczą podległą wojewódzkiemu ośrodkowi postępu rolniczego (WOPR) w zakresie pracy fachowej i metodycznej, doskonalenia zawodowego kadr zatrudnionych w rolnictwie oraz szkolenia producentów rolnych. Reaktywowana została samodzielna służba doradcza w związkach rolniczych, zrzeszeniach branżowych, spółdzielczości ogrodniczej i mleczarskiej.

Dalsze zmiany w doradztwie rolniczym nastąpiły w latach dziewięćdziesiątych. W 1991 roku wojewódzkie ośrodki postępu rolniczego (WOPR) przekształcono w 49 ośrodków doradztwa rolniczego (ODR) jako państwowych jednostek organizacyjnych, finansowanych w całości z budżetu państwa, oddzielono gospodarstwa doświadczalne, a pomoc merytoryczną ukierunkowano na ekonomikę gospodarstw rolnych i ekonomikę produkcji rolnej oraz opracowanie biznesplanów. Zredukowano też kadre. W tym czasie realizowano programy z zakresu rozwoju przedsiębiorczości w rolnictwie, wielofunkcyjnego rozwoju wsi i rolnictwa, wspierania działalności liderów wiejskich, poszukiwania alternatywnych źródeł dochodów i ekologicznego gospodarowania. Powstały Społeczne Rady Doradztwa Rolniczego, wojewódzkie ośrodki doradztwa rolniczego (WODR), Krajowe Centrum Doradztwa Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich (które nadzorował minister rolnictwa), zaś zlikwidowano istniejące w Poznaniu Centrum Doradztwa i Edukacji w Rolnictwie i Krajowe Centrum Oświaty Rolniczej w Brwinowie.

Następna reorganizacja doradztwa rolniczego, która wpłynęła na zmianę struktur organizacyjnych rozpoczęła się po 2004 roku, w wyniku ustawy z dnia 22 października 2004 r. o *jednostkach doradztwa rolniczego*.

Zmiany w systemach doradztwa rolniczego oraz rosnąca potrzeba powiązania doradztwa z całym systemem wiedzy rolniczej wynikają ze współczesnych uwarunkowań i przemian w rolnictwie i na obszarach wiejskich. Zmiany te spowodowane są globalizacją, liberalizacją handlu i dużą konkurencją, zmniejszaniem się liczby rolników, sprawowaniem przez wieś i rolników nowych, pozaprodukcyjnych funkcji, dążeniem do zrównoważonego rozwoju. Zatem istnieje konieczność dostosowania prowadzonej działalności doradczej do zmieniającej się sytuacji na wsi i w jej otoczeniu.

FORMY PRACY DORADCZEJ I SYSTEMY DORADZTWA ROLNICZEGO

Zadania doradztwa rolniczego obejmują głównie zagadnienia z zakresu: ekonomiki, organizacji i zarządzania gospodarstwem rolniczym, organizacji rynku, marketingu, finansowych warunków podejmowania inicjatyw gospodarczych, doradztwa na rzecz rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich, tworzenia alternatywnych źródeł zarobkowania dla ludności rolniczej, opracowywanie analiz, prognoz i programów rozwoju gospodarki żywnościowej, doradztwa ekologicznego łącznie z ekologiczną produkcją żywności, doradztwa w zakresie informacji rynkowej.

Najpopularniejszą formą pracy doradczej obecnie jest doradztwo grupowe, co jest spowodowane głównie ograniczoną liczbą kadry doradczej. Forma doradztwa zależy od rodzaju zadania doradczego, cech odbiorcy porad i możliwych do przeprowadzenia metod. Formą może być doradztwo indywidualne, doradztwo grupowe, czyli współpraca doradcy ze zorganizowaną grupą rolników, doradztwo masowe, które realizowane jest przez media i kierowane do ogromnych rzesz odbiorców. Doradztwo rolnicze posługuje się metodami naukowymi, intuicyjnymi, które wynikają z wiedzy i doświadczenia doradcy, praktyczno-doświadczałnymi i metodami pracy oświatowej, aktywizującymi i poszukującymi – bazującymi na dotychczasowym doświadczeniu i wiedzy rolnika.

Ze względu na potrzebę zmian w systemie doradztwa rolniczego podjęto działania restrukturyzacyjne. Zmiany te dotyczą szczególnie prywatyzacji, nowych sposobów finansowania doradztwa oraz integracji instytucji doradczych z instytucjami badawczymi. W wyniku tych działań pojawiły się nowe systemy doradztwa, takie jak: doradztwo powszechne państwowe, półpaństwowe i prywatne. Konwencjonalny, czyli tradycyjny system doradztwa rolniczego jest całkowicie finansowany z budżetu państwa, bez pobierania opłat za usługi. Półpaństwowy system doradztwa polega na tym, że doradztwo świadczone jest przez organizacje państwowe, pobierające opłaty za niektóre usługi od rolników. Natomiast prywatny system doradztwa jest zróżnicowany na stanowiący własność rolników oraz na komercyjny, który jest własnością prywatnych osób i instytucji. Współczesną, zauważalną tendencją jest zmniejszenie roli doradztwa państwowego na rzecz doradztwa finansowanego przez rolników lub w pełni komercyjnego.

CHARAKTERYSTYKA DORADZTWA ROLNICZEGO W WYBRANYCH KRAJACH UE

Zmieniająca się gospodarka światowa, w tym rozwijające się rolnictwo potrzebuje fachowej pracy doradców, bowiem rolnicy nie zawsze potrafią szybko i skutecznie rozwiązywać problemy dotyczące ekonomiki i organizacji gospodarstwa oraz funkcjonowania w warunkach rynkowych. Ważne jest zatem dobre przygotowanie doradcy do współpracy z rolnikami, aby pomóc wybrać najwłaściwszy w danych warunkach kierunek produkcji, czy wskazać możliwości w zakresie działań inwestycyjnych, w tym opracować biznesplan. Od doradcy wymaga się, aby dokładnie znał swój teren działania i potrzeby rolników. W poszczególnych krajach formalne zadania doradców są nieco odmiennie definiowane, organizowane oraz finansowane. W tabeli 1 zestawiono podstawowe informacje dotyczące systemów doradztwa realizowanych w wybranych krajach Unii Europejskiej. Głównym zadaniem doradztwa rolniczego jest realizowanie założeń Wspólnej Polityki Rolnej. Najważniejsze założenia systemu doradztwa rolniczego wynikają z ustawy i obowiązują we wszystkich państwach Wspólnoty Europejskiej od 1 stycznia 2007 roku. Dotyczą one m.in.:

Tabela 1. Porównanie podstawowych zadań, organizacji i form finansowania doradztwa rolniczego w Irlandii, Danii i Francji

Kraj	Realizowane zadania doradztwa rolniczego	Organizacja doradztwa rolniczego	Formy finansowania
Irlandia	Usługi doradcze, szkoleniowe i badawcze dla rolników przemysłu spożywczego, grupy dyskusyjne, regionalne seminaria	Instytucja krajowa podlega ministerstwu rolnictwa <i>Teagasc Irish Agriculture and Forst Development Authority</i> , ośrodki doradztwa rolniczego	Granty rządowe, fundusze strukturalne UE, opłaty klientów
Dania	Współpraca z instytucjami naukowo-badawczymi Profesjonalne i techniczne wsparcie krajowych związków rolniczych Szkolenia i praktyki dla rolników i doradców	Duńskie Centrum Doradztwa Rolniczego – organizacja krajowa i sieć lokalnych ośrodków doradztwa	Fundusze państwowe. Składki członkowskie i opłaty za usługi. Dotacje na realizację projektów. Subwencje z podatków producentów rolnych. Środki Związku Rolników i Stowarzyszenia Rolników Rodzinnych
Francja	Rolnicze organizacje branżowe wdrażają zasady Wspólnej Polityki Rolnej Usługi doradcze według potrzeb rolników	Doradztwo prowadzone przez związki i organizacje samorządowe rolników, izby rolnicze. Rolnicze organizacje branżowe	W niewielkim stopniu z budżetu państwa. Rolnicze organizacje branżowe finansują działalność Narodowej Federacji Gospodarstw Rolnych (FNSEA). Środki ze składek członkowskich. Bezpośrednie opłaty za udzielone porady

Źródło: opracowanie własne na podstawie Rasz H., Stankiewicz D. 2004.

- dopuszczenia funkcjonowania różnych systemów – instytucje prywatne, publiczne lub system mieszany,
- konieczności certyfikacji prywatnych instytucji doradczych,
- realizowania częściowego rozliczania za doradztwo na podstawie wezwania płatniczego, dobrowolności wyboru doradcy przez rolnika,
- zapewnienia powszechnego dostępu wszystkich rolników do doradztwa rolniczego,
- wprowadzenia rozdzielności funkcji doradcy od systemu kontroli,
- zwiększenia odpowiedzialności za jakość usług doradczych (wprowadzenie ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej),
- stworzenia monitoringu i kontroli usług doradczych.

Doradztwo rolnicze zostało objęte reformą Wspólnej Polityki Rolnej. Od 2007 roku doradztwo funkcjonuje na nowych zasadach według zmienionego stanu prawnego, zaś lata 2007-2010 są formalną fazą przejściową do osiągnięcia docelowego modelu doradztwa rolniczego. Po tym okresie współpraca doradcy będzie poddana audytowi, co będzie wiązało się z dalszym rozszerzeniem wymogów pod względem kompetencji i obowiązków doradców. Zatem w zmieniających się warunkach gospodarczych, wychodząc naprzeciw oczekiwaniom producentów rolnych doradcy powinni być wysoko wyspecjalizowani, posiadać znajomość szczegółów, umieć tworzyć związki przyczynowo-skutkowe, prowadzące do optymalizacji pracy, mieć odpowiednią motywację finansową oraz posiadać odpowiedni sprzęt techniczny ułatwiający pracę. Ponadto, powinni oni mieć rozeznanie w systemie Wspólnej Polityki Rolnej, posiadać odpowiednie metody pracy, w tym umiejętność przekazywania wiedzy w zrozumiałym dla odbiorców sposób.

Przygotowanie zawodowe doradców w decydującej mierze wpływa na poziom świadczonych usług. Większość doradców w Polsce posiada dyplom ukończenia uczelni rolniczych, w których są jednostki organizacyjne zajmujące się doradztwem rolniczym. Mogą oni kontynuować naukę na różnych kierunkach studiów podyplomowych prowadzonych przez uczelnie, instytuty branżowe oraz Centrum Doradztwa Rolniczego, a także na różnych kursach. Doskonalenie kadry doradczej odbywa się we współpracy z instytutami naukowo-badawczymi w kraju i za granicą.

Wszyscy rolnicy oczekują od doradztwa pomocy technicznej przy wypełnianiu wniosków, rzetelnej informacji, nowinek technologicznych, dyskusji na nurtujące pytania, jak również pomocy w określeniu indywidualnego kierunku rozwoju gospodarstwa.

Przyjęty 5 sierpnia 2008 roku przez polski rząd projekt ustawy o zmianie niektórych ustaw, w związku ze zmianami w organizacji i podziale zadań administracji publicznej w województwie, zawiera przepisy, na podstawie których samorząd województwa przejął część kompetencji i zadań aktualnie wykonywanych przez wojewodów. Część kompetencji przejęły również powiaty i gminy. Nowe prawo stanowiące kolejny krok w procesie decentralizacji zadań publicznych, obowiązuje od 1 stycznia 2009 r.¹ Ustawa ta przewiduje kolejne zmiany organizacyjne, które powinny w pozytywny sposób wpłynąć na działania doradztwa rolniczego.

PODSUMOWANIE

Efektywny i nowoczesny system doradztwa powinien zaspokajać potrzeby odbiorców i uczestników systemu doradztwa przez ścisłe powiązanie doradztwa z nauką, sprawnie funkcjonować przy ograniczonych środkach przez dopasowanie systemu do istniejących realiów organizacyjnych i ekonomicznych w rolnictwie oraz przeniesienie niektórych kosztów usług na klientów, być elastyczny, czyli zdolny do rozwoju i przeobrażeń w kierunku nowych potrzeb reformowanej gospodarki, a szczególnie wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich.

Potrzeby i oczekiwania klientów korzystających z doradztwa w nowoczesnym systemie usług doradczych odzwierciedlają bardzo różnorodne problemy, często wykraczające poza zagadnienia bezpośrednio związane z produkcją rolniczą. Należy mieć świadomość, że usługi doradcze będą rozwijały się w przyszłości według popytu, a nie podaży i rolnicy skierują się do tych instytucji, które najlepiej zaspokoja ich potrzeby.

LITERATURA

- Rasz H., Stankiewicz D. 2004: Systemy doradztwa rolniczego w krajach UE. Kancelaria Sejmu Biuro Studiów i Ekspertyz, Wydział Analiz Ekonomicznych i Społecznych, Informacja nr 1049/maj.
Ustawa z dnia 22 października 2004 r. o jednostkach doradztwa rolniczego. Dz.U.2004. 251.2507 z późniejszymi zmianami.

¹ Dz.U. 2004. 251.2507 z późniejszymi zm. (tekst jednolity, brzmienie od 01.07.2009 r.).

Stefania Olszewska-Kuźniarska

AGRICULTURE ADVISORY SERVICES – SELECTED ISSUES

Summary

In the paper historical development of agriculture advisory (extension) service in Poland was presented. Additionally comparison of agriculture advisory systems solutions in selected European countries was conducted. The evolution of agriculture advisory services is strongly correlated to farmers needs and changing with changes of agriculture technologies, farm economics and rural policies. Advisors need to be highly educated not only in range of agricultural issues but they also must cope with questions concerning farm management, farm economics and economic policies. Because of widening of range of required knowledge advisors have to bring up their professional qualifications continuously and improve their advisory techniques

Adres do korespondencji:
dr Stefania Olszewska-Kuźniarska
Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Siedlcach
Katedra Ekonomii i Zarządzania
ul. Sokołowska 172
08-110 Siedlce
e-mail: stefania.olszewska@gazeta.pl

MECHANIZM TRANSFORMACJI STRUKTURALNEJ INSTRUMENTU ROLNICZYCH RENT STRUKTURALNYCH

Stanisław Paszkowski

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej w Agrobiznesie Uniwersytetu Przyrodniczego
w Poznaniu
Kierownik: prof. dr hab. Walenty Poczta

Słowa kluczowe: renty strukturalne, struktura obszarowa gospodarstw rolnych, przekazywanie gospodarstw rolnych, przekazujący gospodarstwo rolne, przejmujący gospodarstwo rolne

Key words: early retirement pensions, agrarian structure, farm transfer, transferor, transferee

S y n o p s i s. Instrument rolniczych rent strukturalnych jest wykorzystywany w polskiej polityce rolnej od początku lat sześćdziesiątych XX wieku. Obecnie obowiązujące przepisy prawne wkomponowują go w strukturę narzędzi WPR stymulujących przekształcenia strukturalne w rolnictwie. Celem opracowania jest zarysowanie mechanizmu transformacji strukturalnej, stanowiącej istotę transferu gospodarstw rolnych pomiędzy gospodarstwami rolnymi w ramach systemu rolniczych rent strukturalnych. W instrumencie rolniczych rent strukturalnych działają dwie niezależnie formy transferu gospodarstw rolnych: w całości na rzecz następców oraz na powiększenie innych jednostek produkcyjnych. Pierwsza stymuluje wymianę generacji prowadzących gospodarstwa rolne, a druga koncentrację gruntów rolnych. Koncentracja gruntów rolnych i wymiana generacji rolników mogą być jednak realizowane przez obie formy transformacji strukturalnej. Wymaga to jednak wprowadzenia w systemach rent strukturalnych klauzul generacyjnych i obszarowych.

WSTĘP

Wykorzystywanie środka rolniczych rent strukturalnych, względnie instrumentów polityki społecznej do kształtowania struktur rolnych ma w Polsce długą tradycję [Budzanowski 2004]. W latach sześćdziesiątych i siedemdziesiątych XX w. funkcjonowały kolejno trzy systemy rent za ziemię¹, mające głównie na celu zasilanie gruntami sektora rolnictwa uspołecznionego. Od drugiej połowy lat siedemdziesiątych do końca XX w. w tym celu wykorzystywano instrumen-

¹ Ustawa z dnia 28 czerwca 1962 r. o przejmowaniu niektórych nieruchomości w zagospodarowanie lub na własność Państwa oraz o zaopatrzeniu emerytalnym właścicieli tych nieruchomości i ich rodzin. Dz.U. z 1977 r. Nr 32 poz. 140, z późn. zm.; ustawa z dnia 24 stycznia 1968 r. o rentach i innych świadczeniach dla rolników przekazujących nieruchomości rolne na własność Państwa. Dz.U. 1968 r. Nr 3, poz. 14, z późn. zm. i ustawa z 29 maja 1974 r. o przekazywaniu gospodarstw rolnych na własność państwa za rentę i splaty pieniężne. Dz. U. 1974 r. Nr 21, poz. 118.

ty zabezpieczenia i ubezpieczenia społecznego rolników². W kolejno uchwalanych aktach prawnych z tego zakresu ograniczono zakres ingerencji w obrót gruntami rolnymi, specjalizując je jako instrumenty polityki społecznej skierowanej do rolników indywidualnych³.

Kierunek tej ewolucji, przy występowaniu w rolnictwie polskim rozdrobionej struktury obszarowej gospodarstw rolnych, wywołał na początku bieżącej dekady w związku z podjęciem przez Polskę działań zmierzających do integracji ze strukturami Unii Europejskiej, potrzebę opracowania zasad działania instrumentu polityki rolnej mającego na celu dostosowanie naszego rolnictwa do wymogów integracji w obszarze struktur rolniczych [Paskowski 2006]. Jednym ze środków polityki rolnej stały się rolnicze renty strukturalne⁴, mające na celu poprawę struktury obszarowej gospodarstw rolnych. Żywot przepisów prawnych implementujących je do praktyki był jednak niezmiernie krótki⁵, bowiem został następnie dostosowany do zasad Wspólnej Polityki Rolnej i udostępniony w ramach *Planu rozwoju obszarów wiejskich na lata 2004-2006*⁶. Jego funkcjonowanie było natomiast regulowane rozporządzeniem RM z dnia 30 kwietnia 2004 r. w sprawie *szczegółowych warunków i trybu udzielania pomocy finansowej na uzyskiwanie rent strukturalnych objętej planem rozwoju obszarów wiejskich*⁷, zawierającym przepisy wykonawcze do ustawy z dnia 28 listopada 2003 r. o *wspieraniu rozwoju obszarów wiejskich ze środków pochodzących z Sekcji Gwarancji Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej*⁸.

Rolnicze renty strukturalne stanowią też jedno z działań *Programu rozwoju obszarów wiejskich na lata 2007-2013*⁹ funkcjonując na podstawie rozporządzenia MRiRW z dnia 19 czerwca 2007 r. w sprawie *szczegółowych warunków i trybu przyznawania pomocy finansowej w ramach działania „Renty strukturalne” objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013*¹⁰, zawierającego przepisy wykonawcze do ustawy z

² Były to ustawy: z dnia 27 października 1977 r. o *zaopatrzeniu emerytalnym oraz innych świadczeniach dla rolników i ich rodzin*. Dz. U. z 1977 r., Nr 32, poz. 140; ustawa z dnia 14 grudnia 1982 r. o *ubezpieczeniu społecznym rolników i członków ich rodzin*. Dz. U. z 1982 r. Nr 40, poz. 268 i obecnie obowiązująca ustawa z dnia 20 grudnia 1990 r. o *ubezpieczeniu społecznym rolników*. Dz. U. z 1998 r. Nr 7, poz. 25 z późn. zm.

³ Jednocześnie zmniejszono skalę preferencji dla rolników przekazujących grunty państwu, kładąc większy nacisk na szersze zagospodarowanie gruntów przez rolników indywidualnych.

⁴ Wprowadzono je ustawą z dnia 26 kwietnia 2001 r. o *rentach strukturalnych w rolnictwie*. Dz. U. z 2001 r. Nr 52, poz. 539, z późn. zm. Zob. też rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 19 grudnia 2001 r. w sprawie *szczegółowych zasad i trybu postępowania w sprawie przyznawania i wypłaty rent strukturalnych*. Dz. U. z 2001 r. Nr 153, poz. 1769.

⁵ Wnioski od rolników zaprzestano przyjmować z końcem 2003 r. Zob. art. 13 ustawy z dnia 28 listopada 2003 r. o *wspieraniu rozwoju obszarów wiejskich ze środków pochodzących z Sekcji Gwarancji Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej*. Dz. U. z 2003 r. Nr 229, poz. 2273 z późn. zm.

⁶ Obwieszczenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 15 listopada 2000 r. w sprawie *planu rozwoju obszarów wiejskich*. M.P. z 2004 r. Nr 56, poz. 958.

⁷ Dz. U. z 2004 r. Nr 114, poz. 1191, z późn. zm. Zob. też rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 8 lipca 2004 r. w sprawie *wzorów wniosków o udzielenie pomocy finansowej na uzyskiwanie rent strukturalnych objętych planem rozwoju obszarów wiejskich*. Dz. U. z 2004 r. Nr 161, poz. 1684.

⁸ Dz. U. z 2003 r. Nr 229, poz. 2273 z późn. zm.

⁹ Krajowy Plan Strategiczny Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Warszawa, sierpień 2006 r.

¹⁰ Dz. U. z 2007 r. Nr 109, poz. 750, z późn. zm.

dnia 7 marca 2007 r. o *wspieraniu rozwoju obszarów wiejskich z udziałem środków Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich*¹¹.

Cechą charakterystyczną omawianego instrumentu polityki rolnej jest to, że jego przepisy regulują zarówno zasady nabywania prawa do świadczeń społecznych, jak i obrotu gospodarstwami rolnymi. W pierwszym przypadku normują stosunki prawne zbliżone pod względem przedmiotu i metody do występujących w ubezpieczeniach społecznych, a w drugim – prawa rzeczowego. W pierwszym z tych obszarów regulowana materia stanowi wyodrębniony formalnie zakres stosunków prawnych w odniesieniu do uregulowań z zakresu ubezpieczenia społecznego rolników. W drugim zaś kwestie przenoszenia własności gospodarstw rolnych, w tym także wykorzystywane formy umów, regulowane są głównie przepisami prawa cywilnego, a także prawa rodzinnego i opiekuńczego oraz notarialnego.

Obowiązujące regulacje prawne są formalnym wyrazem występujących w danym czasie stosunków społeczno-ekonomicznych. Te drugie są jednak pierwotne w stosunku do tych pierwszych, jakkolwiek uchwalone akty prawne są w stanie kształtować nowe relacje społeczne i ekonomiczne. Tak więc określone przepisami prawnymi zasady funkcjonowania instrumentów polityki rolnej wynikają z odkrytych ekonomicznych i społecznych praw naukowych, założeń polityki gospodarczej i wdrażanych programów rozwoju gospodarczego. Zadaniem nauk ekonomicznych, a w tym polityki rozwoju obszarów wiejskich, jest więc wypracowanie założeń modelowych instrumentów oddziaływania na rozwój wsi i rolnictwa. Podbudowy teoretycznej w tym przypadku może dostarczyć teoria nowej ekonomii instytucjonalnej, uwzględniającej w analizach wpływ instytucji na funkcjonowanie podmiotów gospodarczych i instytucji państwowych oraz samorządowych [Williamson 1998]. W zakresie definicji instytucji jak najbardziej wchodzi bowiem normy prawne i struktury wdrażające je do praktyki.

Instrument rent strukturalnych analizowany w ujęciu ekonomicznym stanowi z jednej strony narzędzie polityki społeczno-ekonomicznej, a konkretnie działanie o charakterze zaopatrzenia emerytalnego, zabezpieczające dochody rolników w starszym wieku, a z drugiej narzędzie transferu gruntów pomiędzy gospodarstwami rolnymi. W przypadku podjętego w pracy problemu istnieje więc potrzeba wypracowania modelu ekonomicznego transferu gruntów rolnych w ramach systemu rolniczych rent strukturalnych, za czym przemawia rola przypisywana omawianemu instrumentowi rozwoju wsi i rolnictwa¹². Zadanie to jest o tyle ważne, że dotychczasowe regulacje prawne instrumentów WPR w Polsce są wprowadzane w życie bez należytego uzasadnienia teoretycznego, co często powoduje ich dysfunkcjonalność, a także naraża budżet państwa na niepotrzebne wydatki.

Celem opracowania jest rekonstrukcja modelu transferu gruntów pomiędzy gospodarstwami rolnymi przy użyciu instrumentu rolniczych rent strukturalnych, określanego jako mechanizm transformacji strukturalnej gospodarstw rolnych. W analizach wykorzystano źródła prawne normujące działanie rent strukturalnych w Polsce oraz we Wspólnotach Europejskich. W badaniach zastosowano podejście systemowe. Szczególną uwagę zwrócono na ekonomiczne skutki mechanizmu transformacji strukturalnej dla wzmocnienia konkurencyjności gospodarstw rolnych biorących udział w obrocie gruntami rolnymi przy użyciu instrumentu rent strukturalnych.

¹¹ Dz. U. z 2007 r. Nr 64, poz. 427, z późn. zm.

¹² Zob.: Średniookresowa strategia rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich (1998). Ministerstwo Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej. Warszawa. Spójna polityka strukturalna rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa (1999). MRiGŻ. Warszawa.

FUNKCJONOWANIE MECHANIZMU TRANSFORMACJI STRUKTURALNEJ

W przepisach prawnych regulujących działanie rent strukturalnych jednym z warunków nabycia prawa do renty strukturalnej jest przekazanie gospodarstwa rolnego. Wymóg ten należy uznać za podstawowy w zapewnieniu omawianemu instrumentowi skuteczności działania i w ujęciu prawnym dotyczy form przenoszenia praw (własności, posiadania) do zasobów majątkowych, przedmiotu przekazania (gospodarstwo rolne, użytki rolne), kierunków przekazania zasobów majątkowych (na następcę, na powiększenie innego gospodarstwa), sposobów zagospodarowania gruntów (produkcja rolnicza, zalesianie, ochrona środowiska), warunków stawianych przejmującemu gospodarstwo rolne oraz form prawnych zawieranych umów w obrocie gospodarstwami rolnymi.

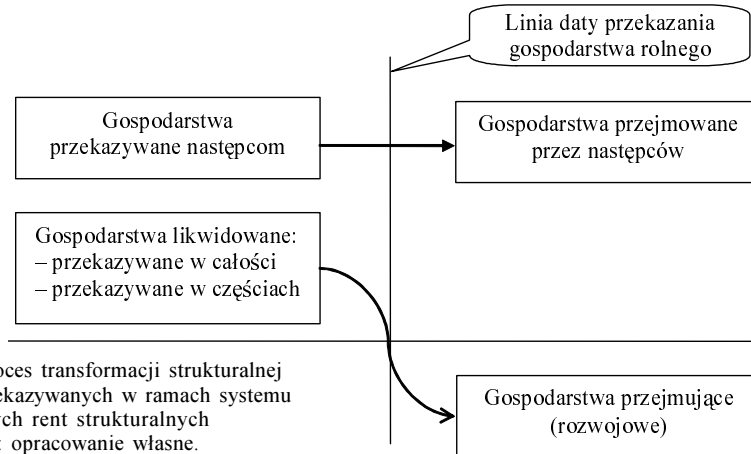
W ujęciu ekonomicznym jego wdrażanie do praktyki powoduje zmiany w zasobach pracy i kapitału gospodarstw rolnych, które można określić jako proces transformacji strukturalnej gospodarstw rolnych. Jego istotę stanowi transfer gruntów rolnych pomiędzy gospodarstwami rolnymi, będący jedną z form obrotu zasobami ziemi rolniczej. Istotne znaczenie ma zatem wyjaśnienie, co oznacza ta kategoria z ekonomicznego punktu widzenia, jaka jest jej treść, jakie elementy składowe ją tworzą i w jakich etapach zachodzi? Wstępnie można przyjąć, że transformacja strukturalna jest procesem wymiany prowadzących gospodarstwa rolne i przekształcania (restrukturyzacji, reorganizacji) zasobów majątkowych gospodarstw rolnych w trakcie ich przekazywania za renty strukturalne, obejmującym likwidację jednych jednostek produkcyjnych i transfer ich zasobów majątkowych (całych gospodarstw lub tylko gruntów rolnych) do innych struktur, względnie transfer całych gospodarstw rolnych (bez względu na to, czy dotyczy to całych jednostek produkcyjnych czy tylko gruntów rolnych) w ręce młodych rolników definiowanych w przepisach prawnych jako następcy.

Mechanizm transformacji strukturalnej gospodarstw rolnych stanowi rdzeń funkcjonowania systemu rolniczych rent strukturalnych i gwarantuje omawianemu narzędziu polityki rolnej realizację celów strukturalnych. W obecnym kształcie prawnym ma on charakter dualny, gdyż dotyczy dwóch odrębnych form przepływu gruntów pomiędzy gospodarstwami rolnymi. Pierwsza to proces przekazywania gospodarstw rolnych na powiększenie innych jednostek produkcyjnych, a druga – ich transfer na rzecz następców. W tym pierwszym przypadku powoduje restrukturyzację majątkową gospodarstw rolnych polegającą na koncentracji gruntów w gospodarstwach rolnych, a w drugim wymianę, pokoleniową prowadzącą wywołującą zmiany w ilości i jakości zasobów pracy. Stąd tę pierwszą formę można nazwać procesem transformacji majątkowej, a drugą transformacji generacyjnej (pokoleniowej) gospodarstw rolnych.

GRUPY GOSPODARSTW ROLNYCH BIORĄCYCH UDZIAŁ W TRANSFORMACJI STRUKTURALNEJ

Gospodarstwa rolne biorące bezpośredni udział w transferze gruntów przy użyciu systemu rent strukturalnych można podzielić na trzy grupy: przekazywane, nowo tworzone (przekazywane następcom) i przejmujące (rys. 1). Kryteriami ich delimitacji w tym wypadku są: (a) rola gospodarstw rolnych w procesie transformacji strukturalnej i (b) charakter oraz zakres przekształceń majątkowych oraz generacyjnych. Należy zauważyć, że stanowią one część ogólnej zbiorowości gospodarstw rolnych. Pierwsze w sposób bezpośredni podlegają procesowi transformacji strukturalnej, drugie powstają w wyniku jego zachodzenia, a

Zbiorowość gospodarstw rolnych



Rysunek 1. Proces transformacji strukturalnej gospodarstw przekazywanych w ramach systemu rolniczych rent strukturalnych
Źródło: opracowanie własne.

trzecie są zasilane zasobami majątkowymi gospodarstw likwidowanych z grupy pierwszej. Te ostatnie stanowią też zbiorowości jednostek rozwojowych zdolnych do akumulacji majątkowej i przejmowania gospodarstw likwidowanych przy użyciu instrumentu rolniczych rent strukturalnych. Wraz z gospodarstwami przekazywanymi następcom tworzą podzbiorowość gospodarstw rolnych powstałą w procesie transformacji strukturalnej.

Gospodarstwa rolne przekazywane (pierwsza grupa) można podzielić na transferowane: (1) w całości na rzecz następców i (2) kierowane na powiększenie innych jednostek produkcyjnych. W tej ostatniej grupie można wyodrębnić gospodarstwa przekazywane na powiększenie jednostek rozwojowych w całości (podgrupa 2a), względnie w częściach (podgrupa 2b).

Z ekonomicznego punktu widzenia zasoby produkcyjne gospodarstwa rolnego można podzielić na środki produkcji (rzeczowe składniki gospodarstwa rolnego, takie jak: grunty rolne i kapitał nazywane majątkiem) oraz zasoby pracy. Transformacja strukturalna dotyczy obu tych składników, z tym jednak, że w zależności od formy (majątkowej, generacyjnej) obejmuje je w różnym zakresie.

Proces transformacji strukturalnej można rozpatrywać w aspektach ekonomicznym, organizacyjnym oraz prawnym. W przypadku gospodarstw transferowanych na rzecz następców występuje tylko formalna (prawna) likwidacja jednostek produkcyjnych. Struktury organizacyjne, zasoby majątkowe oraz funkcje i zadania zostają w nich nadal zachowane. Zjawisko likwidacji gospodarstw rolnych w ujęciu ekonomicznym i organizacyjnym więc nie zachodzi. Zmiany dotyczą zaś zasobów pracy, a głównie osób prowadzących gospodarstwa rolne (pełniących funkcje kierownicze), a także innych członków rodzin rolników pracujących w gospodarstwach rolnych. Proces ten zachodzi wskutek wymiany pokoleń użytkowników gospodarstw rolnych przy zachowaniu generalnie bez zmian ich zasobów majątkowych, a także w części jednostek – zasobów pracy¹³. W ujęciu organizacyjnym następu-

¹³ Według Raportu końcowego trzecia część przekazujących w dalszym ciągu wykonuje pracę na rzecz gospodarstw rolnych. Raport końcowy. Ewaluacja *ex post* Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2004-2006. Konsorcjum IERiGŻ, IRWiR, IUNG PIB, BSM SP.J. Warszawa, 2009 r.

je zaś zmiana ról osób pracujących i prowadzących gospodarstwa rolne. W analizowanym przypadku w procesie transformacji strukturalnej nie zachodzi więc ubytek (eliminacja) jednostek z ogólnej zbiorowości gospodarstw rolnych.

W przypadku gospodarstw przekazywanych na powiększenie (podgrupy 2a i 2b) następuje faktyczne unicestwienie wcześniej istniejących jednostek produkcyjnych. Ich udziałem jest zaś transfer znajdujących się w nich zasobów majątkowych do innych struktur produkcyjnych. W omawianym wypadku zachodzi więc rzeczywista likwidacja gospodarstw rolnych w aspekcie prawnym, organizacyjnym i ekonomicznym, prowadząca w pierwszej kolejności do uwolnienia zasobów majątkowych tkwiących w gospodarstwach rolnych, a w dalszej do ich realokacji do innych podmiotów organizacyjnych. Uwolnione w trakcie tego procesu zasoby pracy ulegają dezaktywacji względnie rozproszeniu; wymogiem bowiem nabycia prawa do renty strukturalnej jest zaprzestanie prowadzenia działalności rolniczej. Ich wartość ekonomiczna, ze względu na wiek rolników biorących udział w programie rent strukturalnych, stan ich zdrowia, a także posiadane kwalifikacje zawodowe, z reguły nie jest wysoka. Czynniki te nie dyskwalifikują ich możliwości podejmowania pewnych form aktywności gospodarczej. Należy też podkreślić, że wykorzystanie tych osób w gospodarstwach rolnych przejmujących grunty rolne może być trudne ze względu na brak wcześniej głębszych więzi ekonomicznych z rolnikami je prowadzącymi. Zdolność do pracy, a także kwalifikacje zawodowe przekazujących mogą być mało przydatne w powiększanych gospodarstwach rolnych. Z tego względu omawiany instrument polityki rolnej przewiduje dla nich świadczenia pieniężne, zapewniające im godne warunki życia w okresie poprzedzającym powstanie prawa do emerytury.

ETAPY PROCESU TRANSFORMACJI STRUKTURALNEJ

Wprowadzając do analizy czynnik aktu przekazania gospodarstwa rolnego, proces transformacji strukturalnej można opisać jako dwuetapowy. W pierwszym z nich podmiotami biorącymi w nim udział są rolnicy przekazujący gospodarstwa rolne, a przedmiotem – gospodarstwa przekazywane. W drugim etapie podmiotami są następcy przejmujący gospodarstwa nowo tworzone oraz przejmujący gospodarstwa likwidowane. Przedmiotem zaś gospodarstwa rolne przejęte przez następców i na powiększenie. Dwuetapowy proces transformacji strukturalnej dotyczy więc zarówno użytkowników gospodarstw rolnych, jak i ich zasobów majątkowych.

W pierwszym etapie procesu transformacji strukturalnej w obrocie zasobami uczestniczą następujące grupy jednostek: (1) przeznaczone do przekazania następcom w całości, 2) przewidziane do transferu znajdujących się w nich zasobów majątkowych w całości (2a), bądź planowane do przekazania w częściach (2b). W drugim etapie transformacji występują zaś dwie grupy gospodarstw rolnych; przejmowane przez następców i powiększane. Te pierwsze, z prawnego punktu widzenia, na co wyżej zwrócono już uwagę, można nazwać nowo tworzonymi. W ujęciu ekonomicznym, a także organizacyjnym, są to jednak jednostki produkcyjne wcześniej istniejące. Te drugie zaś stanowią część ogólnej zbiorowości gospodarstw rolnych. Cechują się one jednak pewnym potencjałem rozwojowym, co powoduje, że są w stanie akumulować (przejmować) zasoby majątkowe gospodarstw likwidowanych. Wszystkie gospodarstwa rolne biorące udział w procesie transformacji strukturalnej (w obrocie w ramach systemu rolniczych rent strukturalnych) można podzielić – jak to zrobiono na wstępie – więc na trzy grupy: (1) przekazywane następcom w celu utworzenia

nowych gospodarstw rolnych, (2) przekazywane na powiększenie innych jednostek produkcyjnych i (3) zasilane uwolnionym majątkiem z drugiej grupy gospodarstw rolnych.

Zjawisko transformacji generacyjnej w wypadku pierwszej grupy jednostek składa się z takich procesów cząstkowych, jak: (a) transformacja prawna gospodarstwa rolnego obejmująca jego likwidację prawną w wyniku przekazania zasobów majątkowych następcy, a także zmianę właściciela gospodarstwa rolnego, (b) utworzenie nowej struktury organizacyjnej gospodarstwa rolnego i (c) ukształtowanie nowego podziału ról oraz obowiązków członków rodziny rolnika. Proces transformacji majątkowej drugiej grupy gospodarstw rolnych (przekazanych na powiększenie innych jednostek) składa się z dwóch działań o złożonym charakterze, jakimi są: (a) likwidacja prawna, organizacyjna i ekonomiczna gospodarstw rolnych i (b) transfer ich zasobów majątkowych do innych jednostek produkcyjnych. Proces transformacji majątkowej trzeciej grupy gospodarstw rolnych polega zaś na: (a) nabyciu zasobów majątkowych likwidowanego gospodarstwa rolnego powodującym akumulację majątkową gospodarstwa przejmującego i (b) organizacji powiększonego gospodarstwa rolnego na nowych zasadach.

CHARAKTERYSTYKA GOSPODARSTW ROLNYCH NA ETAPIE PIERWSZYM

Należy zauważyć, że gospodarstwa biorące udział w transformacji majątkowej na etapie pierwszym tworzą dwie całkowicie różne grupy struktur ekonomicznych. Inny jest bowiem ich potencjał rozwojowy i przyszłość. Pierwsze, przeznaczone do przekazania następcom, przechodzą proces transformacji pokoleniowej (generacyjnej), polegający głównie na wymianie prowadzących gospodarstwa rolne. W procesie transformacji strukturalnej nie zachodzą w nich głębsze zmiany struktury zasobów majątkowych. Zadaniem następców po ich przejściu jest wykorzystanie w jak największym stopniu tkwiącego w nich potencjału produkcyjnego, a w dalszej kolejności jego rozwinięcie. Efektem przekształceń strukturalnych w tym przypadku jest przede wszystkim wzmocnienie jakości zasobów kapitału ludzkiego w drodze zmiany osoby prowadzącej gospodarstwo rolne, co umożliwia tym młodym i lepiej przygotowanym zawodowo osobom lepsze wykonywanie funkcji kierowniczych.

Transformacja strukturalna tych gospodarstw nie prowadzi zatem w sposób bezpośredni do zwiększenia ich potencjału ekonomicznego, a w szczególności zasobów gruntów rolnych. Akt wymiany pokoleniowej rolników wyzwala jednak proces restrukturyzacji i modernizacji gospodarstw rolnych. W zasadzie oczekuje się, że młodzi rolnicy po przejściu gospodarstw rolnych podejmą działania zmierzające do zwiększenia ich zasobów kapitałowych, uruchomienia w nich nowych kierunków działalności rolniczej i podniesienia ich pozycji konkurencyjnej, w tym w drodze przejmowania zasobów produkcyjnych uwalnianych w ramach systemu rolniczych rent strukturalnych. Jest to jedno z podstawowych zadań omawianego instrumentu polityki rolnej, uzasadniające jego finansowanie ze środków publicznych. Transformację pokoleniową należy więc uznać za wstępny warunek restrukturyzacji i modernizacji gospodarstw rolnych.

Inną rolę pełni druga grupa gospodarstw rolnych. Jej zadaniem w ramach systemu rent strukturalnych jest uwolnienie w trakcie trwania pierwszego etapu transformacji strukturalnej zasobów gruntów i pozostałych składników majątku gospodarstwa rolnego na potrzeby rozwojowe innych jednostek produkcyjnych, a także na cele realizacji zadań gospodarczych i społecznych przewidzianych prawem. Ich przeznaczeniem jest więc, jak to wyżej wskazano, likwidacja jako

samodzielnych podmiotów gospodarczych w znaczeniu prawno-organizacyjnym i ekonomicznym, co powinno prowadzić do uwolnienia znajdujących się w nich zasobów majątkowych.

W analizowanym przypadku istotne znaczenie ma głębokość zmian oraz efekty prawne, organizacyjne i ekonomiczne w obu grupach gospodarstw rolnych uczestniczących w procesie transformacji strukturalnej. W tych pierwszych zachodzą tylko zmiany prawno-organizacyjne, a drugie podlegają likwidacji prawnej, ekonomicznej oraz organizacyjnej; następuje faktyczna likwidacja jednostek produkcyjnych. Udziałem tych pierwszych jest wymiana pokoleniowa użytkowników, a drugich nie. W tym ostatnim przypadku uwolnione zasoby majątkowe transferowane są do gospodarstw rolnych kierowanych przez rolników prowadzących już od pewnego czasu działalność produkcyjną. W obu grupach jednostek procesy transformacji majątkowej nie pokrywają się ze zmianami generacyjnymi. Jednak transfer zasobów majątkowych z tej drugiej grupy pośrednio prowadzi także do poprawy jakości zasobów pracy w rolnictwie (obniżenia wieku prowadzących i podniesienia ich kwalifikacji zawodowych), bowiem rolnicy przejmujący gospodarstwa likwidowane są z reguły osobami młodymi i dobrze przygotowanymi zawodowo. Omawiana forma transformacji strukturalnej wywołuje efekty generacyjne, jednak nie powstają one w procesie wymiany pokoleniowej prowadzących, ale pośrednio – przez transfer gruntów do jednostek prowadzonych przez młodych i lepiej przygotowanych zawodowo rolników.

Należy zauważyć, że w zbiorowości gospodarstw rolnych przejmowanych przez następców także zachodzą zmiany majątkowe. Do struktur tych z reguły przenoszony jest bowiem majątek małżonków następców. Ci ostatni przejmują też grunty rolne od innych rolników, w tym z jednostek likwidowanych w ramach systemu rolniczych rent strukturalnych.

CECHY GOSPODARSTW ROLNYCH BIORĄCYCH UDZIAŁ W DRUGIM ETAPIE TRANSFORMACJI STRUKTURALNEJ

Po drugiej stronie granicy mechanizmu transformacji strukturalnej, realizowanego w ramach omawianego środka polityki rolnej występują przejęte w całości przez następców gospodarstwa rolne (faktycznie wcześniej istniejące) oraz jednostki, które bezpośrednio nie uczestniczyły w procesie przekazywania gospodarstw rolnych w pierwszym etapie transformacji strukturalnej (także wcześniej istniejące), a zasilone (dokapitalizowane) gruntami i innymi zasobami majątkowymi z gospodarstw likwidowanych. W tym procesie, z ekonomicznego punktu widzenia podstawowego znaczenia nie ma sam sposób transferu zasobów majątkowych, istotny w ujęciu prawnym, a fakt ich przepływu do jednostek produkcyjnych, które dzięki temu mogą nabrać nowej dynamiki rozwojowej wskutek zasilenia wcześniej uwolnionymi zasobami majątkowymi.

Czynnik sposobu transferu gospodarstw rolnych (przekazanie na własność, albo w dzierżawę) powinien być jednak brany pod uwagę w ocenie ekonomicznej procesu transformacji strukturalnej, gdyż trwałe przeniesienie własności gruntów gwarantuje wyższą dynamikę rozwoju gospodarstw rolnych [Rudnicki 2005]. Własność zasobów gruntów rolnych sprzyja bowiem podejmowaniu przez prowadzących działalności inwestycyjnej. Ich dzierżawa zmniejsza zaś skalę ponoszonych nakładów inwestycyjnych na zakup gruntów i w ten sposób pozwala na skierowanie wygospodarowanych środków finansowych na rozwijanie działalności produkcyjnej, gdyż umożliwia użycie tych zasobów do zakupu innych niż ziemia trwałych oraz obrotowych środków produkcji, a tym samym prowadzi do

wzrostu skali produkcji rolniczej oraz jej intensyfikacji. Umożliwienie więc przez system rentowy, funkcjonujący w latach 2004-2006, transferu gospodarstw rolnych w formie dzierżawy należy oceniać pozytywnie. Jakkolwiek przekazanie czasowe gruntów rolnych (w formie dzierżawy) może skutkować tylko formalnym przenoszeniem do nich praw, a więc brakiem wystąpienia trwałych efektów strukturalnych. Wydaje się nawet, że właśnie ta przesłanka legła u podstaw rezygnacji z formy przekazywania gospodarstw rolnych w formie dzierżawy na powiększenie innych jednostek produkcyjnych w systemie rent strukturalnych udostępnionych w PROW 2007-2013¹⁴. Aby wyeliminować problemy przekazywania gruntów rolnych w formie dzierżawy potrzebna jest jednak zmiana norm regulujących jej zasady w kodeksie cywilnym i w przepisach dotyczących przekazywania gospodarstw rolnych w ramach systemu rolniczych rent strukturalnych [Suchoń 2008].

Gdyby porównać w aspekcie ekonomicznym sytuację rozwojową obu grup gospodarstw rolnych, powstałych w wyniku transformacji strukturalnej, to okazuje się, że w bardziej korzystnej sytuacji znajduje się ta druga grupa jednostek produkcyjnych. Składa się ona ze struktur bardziej sprawnych ekonomicznie, lepiej zorganizowanych i przystosowanych do wymogów otoczenia rynkowego. Sam fakt przejmowania przez nie gruntów z gospodarstw likwidowanych potwierdza, że mają one charakter rozwojowy, a ich przeznaczeniem jest zwiększanie zasobów kapitałowych i rozwój potencjału produkcyjnego.

Gospodarstwa przekazywane następcom prezentują zaś sobą zróżnicowany stan ekonomiczny. Niewątpliwie występują wśród nich jednostki dysponujące znacznym potencjałem produkcyjnym, ale zdecydowaną ich większość stanowią struktury wymagające zasilania kapitałowego, restrukturyzacji oraz modernizacji, co wynika z ogólnie niskiego poziomu rozwojowego gospodarstw rolnych w naszym kraju [Zegar 2003]. Sama zmiana na funkcji prowadzącego gospodarstwo rolne jest na pewno czynnikiem umożliwiającym im nabranie nowej dynamiki rozwojowej. Jednak bez pomocy zewnętrznej proces ten będzie zachodził w wolnym tempie. Aby więc wykorzystać pod względem ekonomicznym proces transformacji generacyjnej, następcom należy dodatkowo ułatwić dostęp do wsparcia ze środków WPR.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Rdzeniem instrumentu rent strukturalnych są mechanizmy transformacji majątkowej i generacyjnej. Pierwszy z nich zakłada eliminację części jednostek produkcyjnych i transfer ich zasobów majątkowych do innych gospodarstw rolnych. Drugi zastąpienie rolników prowadzących gospodarstwa rolne młodszymi i lepiej wykształconymi pod względem zawodowym. Pierwszy z nich wpływa na kształtowanie jakości zasobów pracy, a drugi sprzyja koncentracji środków produkcji. Oba mechanizmy, pomimo występowania w jednym akcie prawnym, funkcjonują niezależnie od siebie. Mogą więc być alokowane do różnych instrumentów polityki rolnej. Oba mechanizmy wpływają na koncentrację zasobów produkcyjnych w gospodarstwach rolnych i jakość zasobów pracy. Cechują się jednak asymetrią oddziaływania. W związku z tym mechanizm transformacji majątkowej powinien być wspomagany w systemie rentowym wymogami co do wieku i kwalifikacji zawodowych przejmujących gospodarstwa rolne, a mechanizm transformacji generacyjnej klauzulami obszarowymi.

¹⁴ Możliwość przekazywania gruntów w formie dzierżawy przywrócono jednak w obecnie funkcjonującym systemie rent strukturalnych ze względu na brak gruntów rolnych w obrocie rynkowym.

Nowo tworzone przez następców gospodarstwa rolne z reguły cechują się niższym poziomem zasobów produkcyjnych. Z tego względu potrzebne jest zagwarantowanie im wsparcia z takich środków pomocowych, jak „Ułatwienie startu młodym rolnikom oraz Modernizacja gospodarstw rolnych”.

LITERATURA

- Budzinowski R. 2004: Przekazanie gospodarstwa rolnego za rentę strukturalną w praktyce notarialnej. *Rejent*, nr 10.
- Krajowy Plan Strategiczny Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Warszawa, sierpień.
- Obwieszczenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 15 listopada 2000 r. w sprawie planu rozwoju obszarów wiejskich. M. P. z 2004 r., nr 56, poz. 958.
- Paszkowski S. 2006: Rolnicze renty strukturalne. Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN. Warszawa.
- Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Warszawa, sierpień 2006 r.
- Raport końcowy. Ewaluacja *ex post* Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2004-2006. 2009: Konsorcjum IERiGŻ, IRWiR, IUNG PIB, BSM SP.J. Warszawa.
- Rudnicki H. 2005 : Przemiany strukturalne w polskim rolnictwie w okresie transformacji systemowej. Kwestia agrarna w Polsce i na świecie. Wydawnictwo SGGW. Warszawa.
- Spójna polityka strukturalna rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa 1999. MiGŻ. Warszawa.
- Suchoń A. 2008: W kwestii nowego modelu dzierżawy gruntów rolnych. *PPR*, nr 1.
- Średniookresowa strategia rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich. 1998: Ministerstwo Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej. Warszawa.
- Williamson O. E. 1998: Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Zegar J. 2003: Zróżnicowanie regionalne rolnictwa. Główny Urząd Statystyczny. Narodowy spis powszechny ludności i mieszkań. Powszechny spis rolny. Warszawa, s. 31- 57 i 42-172.

Stanisław Paszkowski

THE STRUCTURAL TRANSFORMATION MECHANISM OF EARLY RETIREMENT PENSION SCHEME FOR FARMERS

Summary

The instrument of early retirement pension scheme is used to explore in Polish agricultural policy since the sixties of the twenty century. Presently the legal regulations accomplish it in the set of CAP instruments. Its aim is to stimulate the structural transformation of Polish agriculture. The main purpose of the paper is to reconstruct the mechanism of structural transformation process, which stimulates the agricultural land transfer between farms within the early retirement pension scheme.

The undertaken analysis shows, that the early retirement pension scheme mechanism consists of two different forms of farm land transfer; transfer to successors and to farmers who try to enlarge their farm land sources. The first form aims in changing of farmers generation, and the second one in concentration of agricultural land in farms. But the first one also can stimulate the farm land concentration, and the second one - the improvement of labour forces. It is possible to achieve it by building in the early retirement pension scheme the generation and acreage clauses.

Adres do korespondencji
dr hab. Stanisław Paszkowski
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu
Wydział Ekonomiczno-Społeczny
ul. Wojska Polskiego 28
60-637 Poznań
tel. (0 61) .848 71 12
e-mail; sp@au.poznan.pl

ROLNICTWO EKOLOGICZNE – ROZWÓJ CZY REGRES?

Henryk Runowski

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

Kierownik: prof. dr hab. Henryk Runowski

Słowa kluczowe: rolnictwo ekologiczne, rolnictwo konwencjonalne, efektywność, cele ekonomiczne, cele ekologiczne

Key words: organic farming, conventional farming, effectiveness, economic goals, ecologic goals

S y n o p s i s. W opracowaniu przedstawiono stan i możliwości rozwojowe rolnictwa ekologicznego na świecie, w tym w wybranych krajach europejskich i w Polsce. Wskazano zalety i słabości tej formy rolniczego gospodarowania w porównaniu do rolnictwa konwencjonalnego. Przeprowadzono analizę porównawczą gospodarstw ekologicznych i konwencjonalnych w wybranych krajach oraz sformułowano wnioski dotyczące uwarunkowań rozwoju ekologicznych metod produkcji. Określono ograniczenia i szanse rozwoju rolnictwa ekologicznego jako jednej z możliwych form rolniczego gospodarowania. W konkluzji stwierdzono, że rolnictwo ekologiczne pozostanie producentem żywności dla ograniczonej liczby konsumentów.

WPROWADZENIE

Właściciele i użytkownicy gospodarstw rolnych stają przed wieloma wyzwaniami, które z jednej strony wynikają z potrzeby osiągnięcia wyższych dochodów dla zapewnienia rozwoju gospodarstw i poprawy poziomu życia rodziny, zaś z drugiej – z konieczności respektowania obowiązujących i nowo wprowadzanych regulacji prawnych oraz rosnących oczekiwań społecznych w zakresie ochrony środowiska, jego bioróżnorodności, a także zapewnienia dobrostanu zwierząt i bezpieczeństwa żywności. Coraz bardziej świadomi konsumenci oraz podatnicy, jak również politycy i członkowie różnych organizacji oczekują od producentów rolnych respektowania coraz wyższych standardów ekonomicznych, etycznych oraz ekologicznych. Różne systemy produkcji rolniczej w odmienny sposób realizują poszczególne rodzaje celów. Jedne systemy produkcji zapewniają skuteczniejszą realizację celów ekonomicznych, zaś inne celów ekologicznych, czy etycznych. Biorąc pod uwagę dwa skrajnie różniące się systemy gospodarowania możemy wyróżnić rolnictwo konwencjonalne i rolnictwo ekologiczne. Rolnictwo konwencjonalne, nawiązuje do nurtu mechanicystycznego¹ i koncentruje się przede wszystkim na skutecznej realizacji celów

¹ Przyrodę porównuje się do maszyny, której funkcjonowanie można opisać za pomocą matematycznych formuł, a tym samym można nią pokierować zgodnie z przyjętym założeniem.

ekonomicznych. Natomiast rolnictwo ekologiczne, wywodzące swój rodowód z nurtu holistycznego, kładzie szczególny nacisk na zachowanie równowagi biologicznej w ekosystemach. Rolnictwo konwencjonalne, wykorzystując środki produkcji pochodzenia przemysłowego, w tym nawozy sztuczne i chemiczne środki ochrony roślin oraz pasze przemysłowe, zapewnia wyższe wydajności roślin i zwierząt oraz wyższą wydajność czynników produkcji niż rolnictwo ekologiczne, które zarzucając stosowanie tych środków, zaleca wykorzystanie w procesie produkcji naturalnych powiązań i zależności występujących w przyrodzie, w tym np. płodozmianu.

Z odmienności wymienionych systemów produkcji rolniczej wynikają określone dylematy związane z wyborem metod gospodarowania w rolnictwie.

CEL BADAŃ I ŹRÓDŁA MATERIAŁÓW BADAWCZYCH

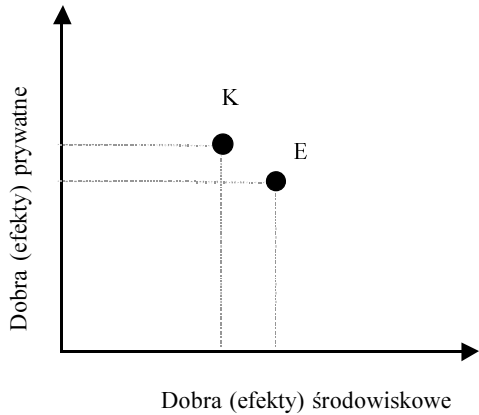
W opracowaniu podjęto próbę oceny możliwości rozwoju ekologicznych metod gospodarowania w rolnictwie. W tym celu dokonano analizy porównawczej rozwoju rolnictwa ekologicznego w ujęciu przestrzennym, przeprowadzono porównania ekonomiki gospodarstw ekologicznych i konwencjonalnych w wybranych krajach, wskazano na atuty i słabości rolnictwa ekologicznego w konfrontacji z rolnictwem konwencjonalnym oraz oceniono szanse i ograniczenia rozwoju ekologicznych metod produkcji.

Materiał do badań obejmował dane statystyczne organizacji ekologicznych oraz dane dla gospodarstw konwencjonalnych i ekologicznych w Austrii, Niemczech i Wielkiej Brytanii, a także z literatury przedmiotu. Dla prezentacji wyników badań wykorzystano metodę statystyki tabelarycznej oraz metodę graficzną.

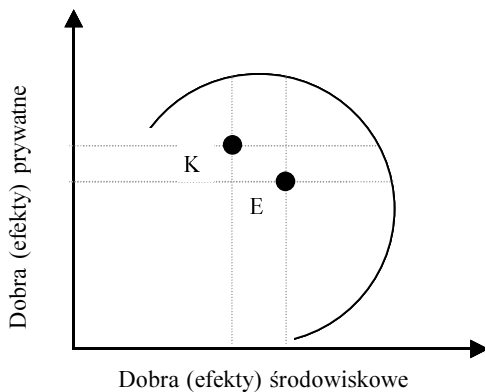
ROLNICTWO KONWENCJONALNE I EKOLOGICZNE A KONKURENCYJNOŚĆ CELÓW

Rolnictwo ekologiczne nawiązuje do zasad trwałego zrównoważonego rozwoju. W najogólniejszej definicji jest to „*rozwój zapewniający zaspokojenie obecnych potrzeb społeczeństwa bez uszczerbku dla możliwości zaspokojenia potrzeb przyszłych pokoleń*”. Od konferencji w Rio de Janeiro w 1992 roku utwierdziło się przekonanie, że rozwój zrównoważony ma nie tylko znaczenie ekologiczne, ale również ekonomiczne i społeczne [Alvensleben 2000]. Wynika z tego, że w rozważaniach dotyczących rozwoju zrównoważonego należy widzieć różne, często konkurujące ze sobą cele [Woś 1992, Woś, Zegar 2002]. Tak też jest w rolnictwie, gdzie cele ekonomiczne konkurują z celami ekologicznymi i odwrotnie. W poszczególnych systemach rolnictwa mamy do czynienia z odmienną skutecznością realizacji poszczególnych celów (rys. 1).

Rolnictwo ekologiczne jako system bardzo restrykcyjny z punktu widzenia ochrony środowiska, co wyraża się m.in. całkowitym zakazem stosowania środków produkcji pochodzenia przemysłowego (nawozy sztuczne, środki chemicznej ochrony roślin), jest z punktu widzenia produktywności czynników produkcji systemem mniej wydajnym niż rolnictwo konwencjonalne. Z kolei rolnictwo konwencjonalne, korzystające ze środków produkcji pochodzenia przemysłowego, stanowi określone obciążenie dla środowiska naturalnego i tym samym jest mniej skuteczne pod względem osiągniętych celów ekologicznych.



Rysunek 1. Konkurencyjność celów ekonomicznych i środowiskowych w rolnictwie ekologicznym (E) i konwencjonalnym (K)
Źródło: Alvensleben 2002.



Rysunek 2. Możliwości poprawy stopnia realizacji celów ekonomicznych i środowiskowych w rolnictwie ekologicznym (E) i konwencjonalnym (K)
Źródło: Alvensleben 2002.

Należy jednak zauważyć (rys. 2), że zarówno w rolnictwie ekologicznym, jak i rolnictwie konwencjonalnym możliwości produkcyjne (dobra prywatne) nie są jeszcze w pełni wykorzystane. Podobnie w obu systemach istnieją możliwości lepszej realizacji celów ekologicznych (dobra środowiskowe) [Alvensleben 2002]. Jednak możliwy wzrost efektywności ekonomicznej w rolnictwie ekologicznym jest i będzie ograniczany przez rygorystycznie ustalone wytyczne dla certyfikowanych upraw i chowu zwierząt, a w szczególności całkowity zakaz stosowania w rolnictwie nawozów sztucznych i chemicznych środków ochrony roślin.

Może to przeszkadzać w osiągnięciu poprawy efektywności gospodarowania, a w konsekwencji ograniczać możliwości realizowania celów ekologicznych w rolnictwie w dłuższej perspektywie. Rolnictwo ekologiczne zakłada zachowanie zamkniętego obiegu składników pokarmowych, wykluczając możliwość ich uzupełniania z konwencjonalnych źródeł zewnętrznych. W rezultacie stosunek przychodów do nakładów jest tu dość wąski, chyba że strona przychodowa zostanie uzupełniona zewnętrznymi środkami finansowymi (dotacje) i znacząco wyższymi cenami produktów ekologicznych od cen produktów konwencjonalnych. Z badań prowadzonych w Niemczech wynika jednak, że konsumenci nie chcą akceptować znacząco dużych różnic cenowych między produktami ekologicznymi a konwencjonalnymi, a na dodatek akceptowane różnice cen tych produktów w ostatnim czasie zmniejszają się.

ROZWÓJ ROLNICTWA EKOLOGICZNEGO

Wiele krajów sprzyja rozwojowi ekologicznych metod produkcji rolniczej, wprowadzając wspomagające ten proces wytwórczy uregulowania prawne, a także określone instrumenty finansowe [Runowski 1996, Żakowska-Biemans, Gutkowska 2003]. W rezultacie z roku na rok rośnie zarówno liczba gospodarstw ekologicznych, jak i powierzchnia użytków rolnych zagospodarowana metodami ekologicznymi. Rolnictwo ekologiczne jest zjawiskiem

Tabela 2. Liczba gospodarstw i powierzchnia upraw ekologicznych [sys. ha] w UE w latach 1985-2007 i w Polsce w latach 1990-2007

Wyszczególnienie	Wielkość w roku																							
	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
Unia Europejska																								
powierzchnia	100,3	112,8	131,4	162,1	222,0	312,4	438,6	635,5	835,7	1066,4	1407,8	1756,7	2301,9	2822,8	3302,8	3927,2	4442,9	4792,4	5714,6	5848,8	6353,6	6903,5	7208,9	
liczba gospodarstw	6318	7246	8172	9521	1224	14 824	1789	27 943	35 495	47 973	59 752	74 489	94 113	114 42	120 969	13 029	142 348	13 9046	14 265	140 666	163 781	180 893	185 462	
Polska																								
powierzchnia						0,55	1,24	2,17	3,54	5,0	6,855	8,0	9,0	10,0	11,0	22,371	38,731	43,898	76,252	82,73	159,709	228,009	285,878	
liczba gospodarstw							27	49	18	246	263	238	324	417	513	949	1787	1977	1977	376	7182	9187	11 887	

Źródło: Foster, Lampkin 2000, Willer, Youssefi-Menzlerand, Sorensen 2008.

o wymiarze światowym i dotyczy, choć w różnym stopniu, rolnictwa na wszystkich kontynentach. Powierzchnia użytków rolnych pod uprawami ekologicznymi na świecie w 2007 roku wynosiła 30,5 mln ha (rys. 3). Oznacza to, że w porównaniu z 2000 r. nastąpił na świecie 2-krotny wzrost powierzchni zagospodarowanej metodami ekologicznymi (tab. 1).

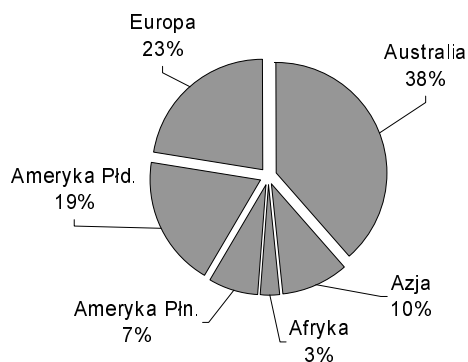
Rysunek 3. Struktura światowej powierzchni upraw ekologicznych w 2007 r.
Źródło: Willer, Youssefi-Menzlerand, Sorensen 2008.

Tabela 1. Powierzchnia upraw ekologicznych na świecie w 2000 i 2007 roku

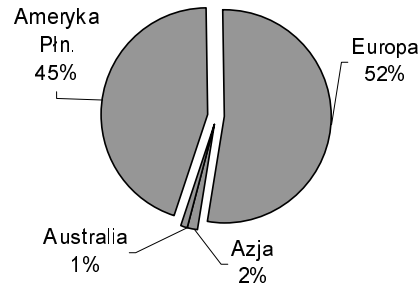
Wyszczególnienie	Powierzchnia [mln ha] w roku		Zmiana 2000 = 1
	2000	2007	
Europa	3,7	6,9	1,9
Ameryka Północna	1,1	2,2	2,0
Ameryka Południowa	3,2	5,8	1,8
Azja	0,05	2,9	58,0
Afryka	0,02	0,9	45,0
Australia	7,6	11,8	1,6
Razem	15,67	30,5	1,9

Źródło: Willer, Youssefi-Menzlerand, Sorensen 2008.

Szczególnie wysoką dynamikę odnotowano na kontynentach o niewielkim znaczeniu pod względem upraw ekologicznych (Afryka i Azja). W 2007 roku największy udział powierzchni użytków ekologicznych w ogólnej powierzchni użytków rolnych występował w Australii, Europie oraz Ameryce Południowej, a najmniejszy w Afryce. Zarówno w Australii, jak i w Ameryce Południowej dominującą część gruntów w uprawie ekologicznej stanowią ekstensywnie zagospodarowane pastwiska trwale [Runowski i in. 2007]. Tym samym kontynenty te nie odgrywają poważniejszej roli w światowym rynku żywności ekologicznej. Pod względem wartości produkcji ekologicznej na świecie na czołowych miejscach znajdują się Europa oraz Ameryka Północna (rys. 4).

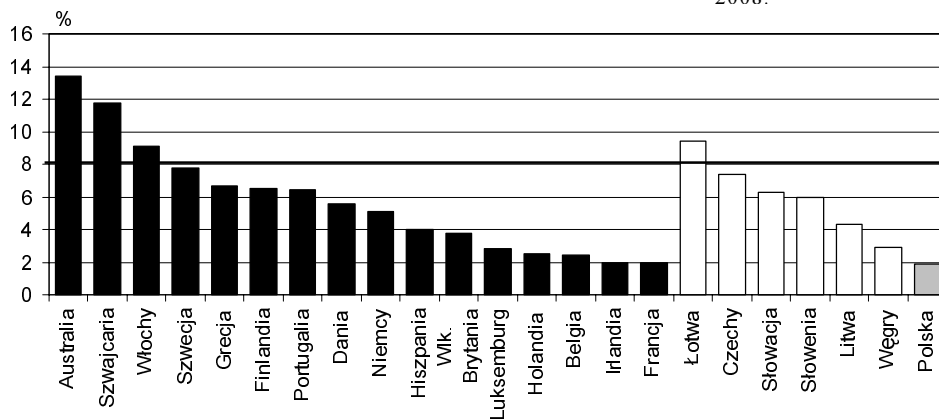
W tabeli 2 przedstawiono zmiany powierzchni pod uprawami ekologicznymi oraz liczby gospodarstw ekologicznych w Europie oraz w Polsce w ostatnich kilkunastu latach.

Należy zauważyć, że w poszczególnych krajach europejskich udział powierzchni pod uprawami ekologicznymi w ogólnej powierzchni użytków rolnych jest bardzo zróżnicowany. Na czołowych pozycjach pod względem kształtowania się tego wskaźnika znajdują się kraje takie, jak: Austria, Szwajcaria, Włochy i Szwecja, a wśród krajów nowo przyjętych do Unii Europejskiej: Łotwa, Czechy, Słowacja i Słowenia (rys. 5).



Rysunek 4. Udział w rynku produktów ekologicznych w 2006 roku (30 mld USD = 100%)

Źródło: Willer, Yussefi-Menzlerand, Sorensen 2008.



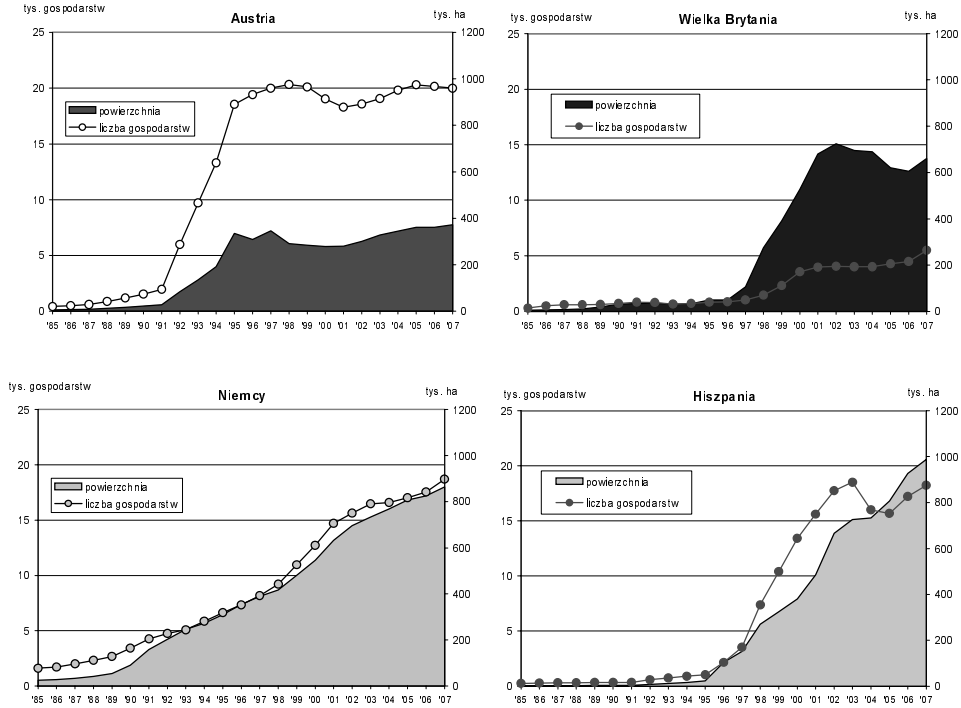
Rysunek 5. Udział upraw ekologicznych w powierzchni ogółem w wybranych krajach europejskich w 2007 roku [%]

Źródło: Willer, Yussefi-Menzlerand, Sorensen 2008.

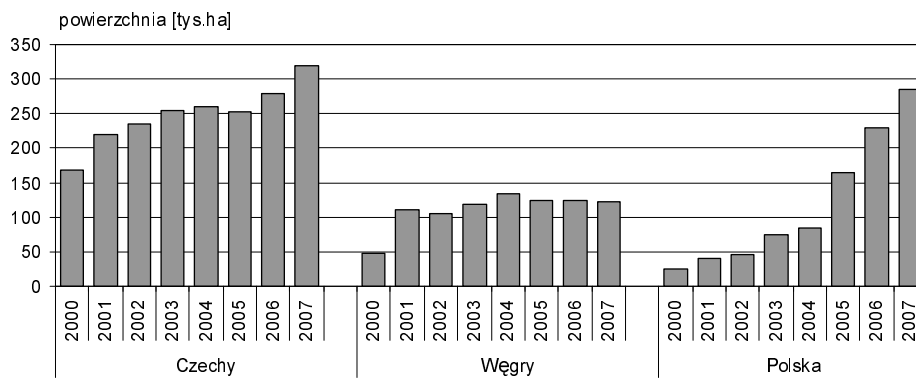
Polska, pomimo tego, że znajduje się w grupie krajów europejskich o niskim udziale upraw ekologicznych w ogólnej powierzchni użytków rolnych, w ostatnich latach notuje dużą dynamikę jej wzrostu (tab. 2). Jest to związane głównie z ustanowieniem wraz z wejściem Polski do UE znaczących dopłat do powierzchni pod uprawami ekologicznymi [Runowski i in. 2007]. Dla części z nowo rejestrowanych gospodarstw ekologicznych jest to główna przesłanka podejmowania tego rodzaju produkcji.

Wśród krajów europejskich obserwuje się zróżnicowane tendencje rozwojowe w rolnictwie ekologicznym. W Wielkiej Brytanii i Austrii od kilku lat można mówić o regresie, podczas gdy w Niemczech, czy Hiszpanii o pozytywnej dynamice rozwoju ekologicznego sposobu produkcji rolniczej (rys. 6).

Na uwagę zasługuje odnotowany ostatnio wzrost powierzchni upraw ekologicznych w wybranych krajach Europy Środkowowschodniej (rys. 7). Mimo iż w Polsce dynamika jest najwyższa spośród prezentowanych krajów, to jednak odsetek użytków rolnych zagospodarowanych metodami ekologicznymi jest u nas niższy (ok. 1%) niż w Czechach (6%) czy na Węgrzech (2,1%). Przyczyn różnic zaawansowania rozwoju rolnictwa ekologicznego mię-



Rysunek 6. Liczba gospodarstw i powierzchnia upraw ekologicznych w Austrii, Wielkiej Brytanii, Niemczech i Hiszpanii
 Źródło: Foster, Lampkin 2000, Willer, Yussefi-Menzlerand, Sorensen 2008.



Rysunek 7. Powierzchnia upraw ekologicznych w wybranych krajach środkowoeuropejskich w latach 2000-2007
 Źródło: Willer, Yussefi-Menzlerand, Sorensen 2008. Organic Agricultural Land Worldwide 2005-2007, FiBL, IFOAM, SOEL 2007-2009. <http://www.organic-europe.net>

dzy poszczególnymi krajami jest wiele. Do najważniejszych z nich należy zaliczyć różnicowaną między krajami ekonomiczną efektywność produkcji ekologicznej w odniesieniu do produkcji konwencjonalnej.

EKONOMIKA GOSPODARSTW EKOLOGICZNYCH I KONWENCJONALNYCH

W tabeli 3 przedstawiono kształtowanie się dochodu w badanych gospodarstwach ekologicznych i konwencjonalnych w Wielkiej Brytanii nastawionych na produkcję mleka. Z porównania dochodów wynika, że gospodarstwa ekologiczne osiągały niższe dochody niż gospodarstwa konwencjonalne. Ta sytuacja może tłumaczyć brak zainteresowania produkcją ekologiczną w Wielkiej Brytanii. Z kolei z danych dotyczących porównania gospodarstw ekologicznych i konwencjonalnych w Austrii wynika, że zarówno w gospodarstwach nastawionych na chów przeżuwaczy, jak i w gospodarstwach nastawionych na towarową produkcję roślinną przewagę ekonomiczną zapewniały gospodarstwa ekologiczne (tab. 4).

Szczególnie zauważalna różnica wystąpiła w odniesieniu do gospodarstw nastawionych na produkcję roślinną. Wy tłumaczenie tych różnic znajdujemy przede wszystkim w wyższym poziomie różnych dopłat i subwencji uzyskiwanych przez gospodarstwa ekologiczne. Przychody z produkcji rolniczej (łącznie produkcji roślinnej i zwierzęcej) były w gospodarstwach ekologicznych niższe niż w gospodarstwach konwencjonalnych. Źródłem sukcesu ekonomicznego gospodarstw ekologicznych w Austrii są przede wszystkim środki otrzymywane z budżetu Unii Europejskiej oraz budżetów krajowego i kantonowego, a więc środki pochodzące od podatników.

Tabela 3. Przychody i koszty produkcji mleka w gospodarstwach ekologicznych i konwencjonalnych w Wielkiej Brytanii latach 2003/04-2004/05

Wyszczególnienie	2003/2004		2004/2005	
	ekologiczne	konwencjonalne	ekologiczne	konwencjonalne
Liczba gospodarstw	9	46	9	58
Wydajność mleczna krów [litry]	5233	6445	5326	6190
Cena mleka [pens]	19,55	18,22	19,14	18,24
Liczba krów mlecznych [szt.]	99	143	156	132
Powierzchnia gospodarstw [ha]	93	102	114	94
Przychody, koszty i dochód [£/ha]				
Produkcja mleka	1 098	1 674	1 400	1 609
Pozostałe przychody	339	448	383	450
Razem przychody	1 436	2 122	1 783	2 059
Pasze	305	478	381	441
Inne koszty produkcji zwierzęcej	111	182	170	193
Koszty upraw	31	138	61	123
Nadwyżka bezpośrednia	990	1 324	1 171	1 301
Koszty pracy	259	328	328	320
Koszty mechanizacji	164	213	199	211
Pozostałe koszty	352	450	431	474
Razem koszty	1 222	1 788	1 571	1 763
Dochód rolniczy	215	334	212	295

Źródło: Weller, Jackson 2006.

Tabela 4. Wyniki ekonomiczne badanych gospodarstw ekologicznych i konwencjonalnych w Austrii w 2007 roku [euro]

Wyszczególnienie	Gospodarstwa z przeżuwaczami			Gospodarstwa roślinne		
	konwencjonalne	ekologiczne	relacja konwen. = 100	konwencjonalne	ekologiczne	relacja konwen. = 100
Liczba badanych gospodarstw	767	258	34	356	52	15
Powierzchnia UR [ha]	26,20	31,52	120	41,15	45,96	112
Grunty orne [ha]	8,18	5,21	64	39,63	43,94	111
Trwałe użytki zielone [ha]	18,00	26,27	146	1,14	1,72	151
Liczba zatrudnionych	1,48	1,48	100	1,00	1,17	117
w tym członkowie rodziny	1,45	1,46	101	0,94	1,07	114
Obsada zwierząt [SD/100 ha UR]	24,67	21,73	88	10,69	9,79	92
Pogłowie bydła [szt.]	33,33	26,90	81	1,97	3,11	158
Pogłowie trzody chlewnej [szt.]	2,89	1,10	38	21,68	12,01	55
Przychody ogółem	74 240	69 310	93	94 154	102 507	109
produkcja roślinna	4 491	2 778	62	43 906	36 269	83
produkcja zwierzęca	37 805	28 683	76	9 406	11 540	123
Gospodarka leśna	5 197	6 166	119	2 101	2 594	123
dotacja i dopłaty	16 090	19 324	120	22 359	33 737	151
pozostałe przychody	10 657	12 359	116	16 382	18 367	112
Koszty razem	51 288	45 155	88	60 543	63 037	104
Koszty materiałowe	25 420	18 493	73	31 291	28 611	91
nawozy	913	196	21	4 183	223	5
pasze	8 295	5 544	67	3 220	3 010	93
energia	4 392	4 139	94	5 371	5 711	106
remonty i konserwacje	3 216	3 226	100	3 322	4 330	130
Amortyzacja	13 084	13 266	101	11 002	12 958	118
Odsetki	1 429	1 555	109	1 273	1 993	156
Dzierżawy i najem	970	758	78	4 129	4 260	103
Koszty pracy najemnej	362	366	101	902	1 605	178
Pozostałe wydatki	10 023	10 717	107	11 946	13 610	114
Dochód rolniczy:						
na gospodarstwo	22 952	24 155	105	33 611	39 470	117
na 1 ha UR	876	766	87	817	859	105
na członka rodziny	15 829	16 545	105	35 756	36 888	103

Źródło: Grüner Bericht 2008.

Podobne wnioski płyną z danych zawartych w tabeli 5, gdzie przedstawiono analizę porównawczą gospodarstw ekologicznych i konwencjonalnych w Niemczech.

Potwierdzają one przewagę ekonomiczną gospodarstw ekologicznych nad gospodarstwami konwencjonalnymi, pomimo znacznie niższych plonów roślin i niższej wydajności mlecznej krów. Plony pszenicy w gospodarstwach ekologicznych wynosiły 38 dt/ha, a w gospodarstwach konwencjonalnych 67 dt/ha. Równocześnie cena 1 dt pszenicy w gospodarstwach ekologicznych była 2-krotnie wyższa niż w gospodarstwach konwencjonalnych. W przypadku ziemniaków różnica cen była niemal 3-krotna, a cena mleka była o 19% wyższa od ceny mleka w gospodarstwach konwencjonalnych. Gospodarstwa ekologiczne w Niemczech uzyskiwały o 39% wyższe dopłaty i dotacje od gospodarstw konwencjonalnych. W rezultacie dochód na gospodarstwo ekologiczne w badanym roku był o 31% wyższy niż w gospodarstwach konwencjonalnych. Podobnie wyższe dochody odnotowano w przeliczeniu na członka rodziny. Przykład ten wskazuje, że w Niemczech występują korzystne warunki ekonomiczne dla gospodarstw ekologicznych.

Tabela 5. Analiza porównawcza gospodarstw ekologicznych i konwencjonalnych w Niemczech 2005/2006

Wyszczególnienie	Jedn. miary	Gospodarstwa ekologiczne	Gospodarstwa konwencjonalne	Relacja ekologiczne = 100
Liczba badanych gospodarstw	szt.	337	646	192
Powierzchnia UR	ha	112,7	112,7	100
Zasoby siły roboczej	osób	2,2	1,7	77
w tym członkowie rodziny	osób	1,4	1,5	107
Obsada zwierząt	SD/100 ha UR	63	63	100
Plony				
pszenicy	dt/ha	38	67	176
ziemniaków	dt/ha	200	311	156
Wydajność mleczna krów				
Ceny:	kg/krowę	5 874	6 708	114
pszenicy	euro/dt	20,11	9,80	49
ziemniaków	euro/dt	28,50	11,09	39
męka	euro/100 kg	34,31	28,89	84
Przychody ogółem		1 749	1 587	91
Produkcja roślinna		271	323	119
Produkcja zwierzęca	euro/ha UR	703	640	91
dotacje i dopłaty		521	375	72
inne przychody		254	249	98
Koszty ogółem	euro/ha UR	1 352	1 284	95
Dochód:				
na 1 ha UR	euro/ha UR	397	303	76
na gospodarstwo	euro	44 673	34 150	76
na 1 członka rodziny	euro/osobę	31 909	22 767	71

Źródło: Agrarbericht der Bundesregierung Deutschland. 2007. Bonn.

Konsumenci nie są jednak skłonni wyrównywać dochodów gospodarstw ekologicznych przez akceptację wystarczająco wyższych cen produktów ekologicznych. Wynika z tego, że bez wsparcia ze strony podatników (budżetów), przynajmniej przy obecnie występujących różnicach cen produktów ekologicznych i konwencjonalnych, nie można liczyć na rozwój rolnictwa ekologicznego. Potwierdzeniem tego może być przykład gospodarstw w Wielkiej Brytanii, gdzie mimo wsparcia budżetowego, rolnictwo ekologiczne ustępuje pod względem dochodowości gospodarstwom konwencjonalnym. Według Jacsona i Lampkina [2005] dopłaty do gospodarstw ekologicznych i konwencjonalnych w badanej grupie stanowiły około 5% przychodów. W Austrii z kolei dopłaty i dotacje stanowiły w 2007 roku w grupie gospodarstw nastawionych na chów przeżuwaczy 21,7% przychodów w gospodarstwach konwencjonalnych i 27,9% w gospodarstwach ekologicznych, a w gospodarstwach nastawionych na produkcję roślinną odpowiednio 23,7 i 32,9%. W badanych gospodarstwach niemieckich dopłaty stanowiły 29,8% przychodów w gospodarstwach ekologicznych i 23,6% w gospodarstwach konwencjonalnych.

Różnice cen produktów ekologicznych w stosunku do konwencjonalnych są zróżnicowane między poszczególnymi krajami (tab. 6). Okazuje się, że nawet znaczące różnice cen nie

Tabela 6. Minimalne i maksymalne różnice między cenami produktów ekologicznych i konwencjonalnych w krajach europejskich

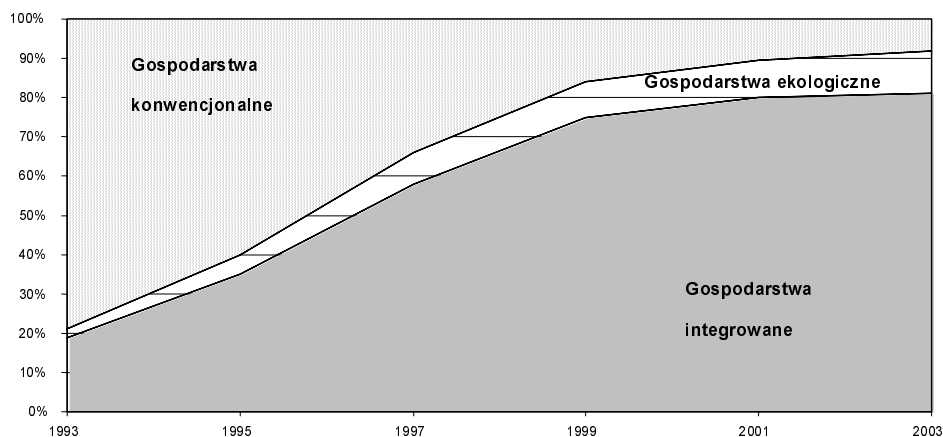
Produkt	Cena minimalna	Cena maksymalna
Pszemica	19% Włochy	189% Holandia
Ziemniaki	71% Szwecja	293% Włochy
Żywiec wieprzowy	45% Dania, Niemcy	132% Holandia
Mleko	19% Dania	129% Grecja

Źródło: Organic farming in the European Union – Facts and figures, 2005.

gwarantują zrównania przychodów gospodarstw ekologicznych i konwencjonalnych, bez dopłat i dotacji. Potwierdzają to dane zamieszczone w tabeli 6.

Należy zauważyć, że wraz ze wzrostem powierzchni upraw ekologicznych w poszczególnych krajach wzrasta obciążenie podatników. W związku z tym pojawia się pytanie o akceptację przez nich coraz wyższych dopłat do rolnictwa ekologicznego, tym bardziej, że nie zawsze wystarczająco doceniają oni usługi, jakie na rzecz środowiska świadczą gospodarstwa ekologiczne. Podobnie konsumenci wobec rosnącej oferty rynkowej dóbr konsumpcyjnych będą prawdopodobnie poszukiwać oszczędności w wydatkach na żywność i tym samym nie będą akceptować znacząco wyższych cen produktów ekologicznych w porównaniu z produktami konwencjonalnymi. Trudno też liczyć na znaczące efekty gospodarstw ekologicznych z wdrażania postępu biologicznego. Ten bowiem dotyczy produkcji konwencjonalnej i ekologicznej, a większe możliwości jego wykorzystania stoją przed rolnictwem konwencjonalnym. W rezultacie rozwój gospodarstw ekologicznych może napotkać na barierę wynikającą z niewystarczających dochodów ich właścicieli. Czy jednak tak się stanie zależy będzie od realizowanej polityki rolnej, a przede wszystkim od postaw podatników i konsumentów. Wzrost świadomości ekologicznej konsumentów powinien sprzyjać wzrostowi popytu na produkty ekologiczne, a wzrost takiej świadomości u podatników – ich akceptacji dla finansowego wspierania ochrony środowiska. Pewnym ograniczeniem dla rozwoju rolnictwa ekologicznego mogą być inne systemy produkcji rolniczej, cechujące się wyższą od niego sprawnością ekonomiczną, a niewiele odbiegające pod względem oddziaływania na środowisko. Dotyczy to w szczególności produkcji integrowanej. W rezultacie może się okazać, że rolnictwo ekologiczne pozostanie miejscem produkcji produktów żywnościowych dla pewnej części konsumentów, zaś dla większości alternatywą stanie się rolnictwo integrowane, które lepiej niż rolnictwo konwencjonalne dba o środowisko naturalne, a równocześnie skuteczniej niż rolnictwo ekologiczne realizuje cele ekonomiczne. Taki scenariusz rozwoju potwierdza rolnictwo szwajcarskie (rys. 8).

Nie jest wykluczone, że zarysowany tu kierunek zmian upowszechni się szerzej także w innych krajach. Nie oznacza to końca rozwoju rolnictwa ekologicznego, jednak z pewnością oczekiwać należy znacznego spowolnienia dynamiki jego rozwoju, szczególnie w rolnictwie



Rysunek 8. Tendencje zmian w systemach produkcji w rolnictwie Szwajcarii
Źródło: Richter 2002 i od 2001 obliczenia własne.

krajów o wyższym jego udziale w zagospodarowaniu użytków rolnych. Na podstawie analizy ogólnych przesłanek można zakładać, że ta forma rolnictwa nie przekroczy w ciągu najbliższych 5-10 lat bariery 15% powierzchni użytków rolnych, może poza nielicznymi przypadkami, głównie małych krajów.

WNIOSKI

Przeprowadzone rozważania pozwalają na sformułowanie kilku wniosków.

1. Ostatnie dwa dziesięciolecia charakteryzują się wzrastającym znaczeniem rolnictwa ekologicznego w zagospodarowaniu użytków rolnych. Dotyczy to rolnictwa wszystkich kontynentów. Jednak w Afryce, czy w Azji w dalszym ciągu odsetek powierzchni zagospodarowania metodami ekologicznymi jest mniejszy niż w Europie, czy Ameryce Północnej. W Australii i Oceanii, a także w Ameryce Południowej powierzchnia zagospodarowana metodami ekologicznymi na tle innych kontynentów jest relatywnie duża, ale dotyczy głównie ekstensywnie użytkowanych pastwisk.
2. W krajach o najdłuższej tradycji rolnictwa ekologicznego dynamika jego rozwoju słabnie, a nawet można mówić o stagnacji lub regresie. Podobnie w krajach o niskim i umiarkowanym poziomie wsparcia budżetowego tej formy rolniczego gospodarowania zainteresowanie rolników podejmowaniem ekologicznych metod gospodarowania zmniejsza się.
3. O możliwościach rozwojowych rolnictwa ekologicznego zdaje się przesądzać poziom dochodów generowanych przez gospodarstwa ekologiczne. W krajach, gdzie produkcja ekologiczna zapewnia niższe lub porównywalne dochody z produkcją konwencjonalną, obserwuje się spadek zainteresowania jej rozwojem, natomiast w tych, gdzie przewaga ta jest wyraźna ma miejsce jej wzrost. W Wielkiej Brytanii, podobnie jak w Holandii, która jest znana z wysokiej intensywności gospodarowania w rolnictwie i wysokich dochodów rolniczych osiąganych z produkcji konwencjonalnej nie obserwuje się wyraźniejszego wzrostu znaczenia rolnictwa ekologicznego, w przeciwieństwie do rynku żywności ekologicznej, który dzięki jej importowi szybko rośnie.
4. Restrykcyjne zasady rolnictwa ekologicznego dotyczące całkowitego zakazu stosowania chemicznych środków pochodzenia przemysłowego, czynią tę metodę gospodarowania droższą od innych, należy więc oczekiwać wzrostu preferencji dla tańszych metod produkcji rolniczej, ale respektujących podstawowe zasady ochrony środowiska naturalnego (rolnictwo integrowane, precyzyjne). Trudno bowiem liczyć na utrzymanie się w miarę rozwoju rolnictwa ekologicznego dużych różnic cenowych między produktami ekologicznymi a produktami konwencjonalnymi oraz zapewnienia znacząco rosnącego poziomu wsparcia budżetowego.
5. Rolnictwo ekologiczne w dłuższej perspektywie pozostanie źródłem oferty żywnościowej dla większej niż obecnie, ale ciągle ograniczonej części konsumentów, ponieważ znacząca jej część w wyborze produktów żywnościowych kierować się będzie głównie ceną. Nasuwa się stąd wniosek, że zgłaszany czasem postulat całkowitego przedstawienia polskiego rolnictwa na metody ekologiczne jest nierealny i nieuzasadniony z punktu widzenia gospodarki kraju. Tym bardziej, że stosowane w Polsce, podobnie jak w innych krajach, rolnictwo konwencjonalne zmniejsza swoje obciążenie dla środowiska naturalnego, a rolnictwo integrowane czyni to jeszcze skuteczniej.

LITERATURA

- Agrarbericht der Bundesregierung Deutschland. 2007: Bonn.
- Alvensleben R. 2000: Zur Nachhaltigkeit land- und forstwirtschaftlicher Nutzungssysteme – Anmerkungen aus der Sicht eines Agrarökonomen. Vortrag auf der Tagung der August-Bier-Stiftung und des ZALF am 17.03.2000. Agra-Europe 16/2000 vom 17.4.2000 Sonderbeilage 1-7.
- Alvensleben R. 2002: Leitbilder einer zukünftigen Landwirtschaft Anmerkungen aus der Sicht der Umweltökonomie und der Marktforschung. Kiel. Expertenworkshop „Leitbilder einer zukünftigen Landwirtschaft“ der Akademie für die Ländlichen Räume Schleswig-Holstein e.V. am 19.3.2002 in Rendsburg.
- Foster C., Lampkin N. 2000: Organic and in-conversion land area, holdings, livestock and crop production in Europe [www.organic.aber.ac.uk/library/European_organic_farming.shtml].
- Grüner Bericht 2008: Bericht über die Situation der österreichischen Land- und Forstwirtschaft. Bundesministerium für Land- und Forstwirtschaft, Umwelt und Wasserwirtschaft. Wien.
- <http://www.organic-europe.net>
- Jackson A., Lampkin N. 2005: Organic farm incomes in England and Wales 2003/2004. Institute of Rural Science. Aberystwyth.
- Organic Agricultural Land Worldwide 2005-2007. 2007-2009: FiBL, IFOAM, SOEL 2007-2009.
- Organic farming in the European Union – Facts and figures. 2005: European Commission. Bruxelles.
- Richter T. 2002: Possibilities and barriers for retailing organic products. Research Institute of Organic Agriculture (Switzerland).
- Runowski H. 1996: Ograniczenia i szanse rolnictwa ekologicznego. Wyd. SGGW, Warszawa.
- Runowski H., Maciejczak M., Bagiński S. 2007: Rolnictwo ekologiczne. Zasady prowadzenia upraw i chowu zwierząt. Agroexpert Ośrodek Badań i Doradztwa dla Rolnictwa, Warszawa.
- Weller R., Jackson A. 2006: Organic dairy farming. Organic Centre Wales (OCW). University of Wales, Institute of Grassland and Environmental Research.
- Willer H., Yussefi M. 2001: Organic Agriculture Worldwide – Statistics and Future Prospects. Stiftung Ökologie & Landbau (SÖL), Bad Durkheim.
- Willer H., Yussefi-Menzlerand M., Sorensen N. 2008: The World of Organic Agriculture – Statistics and Emerging Trends 2008. S International Federation of Organic Agriculture Movements (IFOAM) Bonn, Germany and Research Institute of Organic Agriculture (FiBL), Frick, Switzerland.
- Woś A., Zegar J.S. 2002: Rolnictwo społecznie zrównoważone. Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa.
- Woś A. 1992: Rolnictwo zrównoważone (Sustainable Agriculture). *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 13.
- Żakowska-Biemans S., Gutkowska K. 2003: Rynek żywności ekologicznej w Polsce i w krajach Unii Europejskiej. Wyd. SGGW, Warszawa.

Henryk Runowski

ORGANIC FARMING – PROGRESS OR REGRESS?

Summary

The paper aims to analyze the state of development of organic farming in the world including Europe and Poland. There were analyzed economic and ecological goals of organic farms. Based on conducted analyzes of organic farms in Great Britain, Austria and Germany there were presented incomes, costs and financial result in both analyzed systems. There were also described chances and limitations of organic farming. The paper argues that the organic farming will be a producer of food however for limited amount of consumers.

Adres do korespondencji:
 prof. dr hab. Henryk Runowski
 Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
 Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
 ul. Nowoursynowska 166
 02-787 Warszawa
 e-mail: henryk_runowski@sggw.pl

WYKORZYSTANIE MODELU RÓWNAŃ STRUKTURALNYCH DO OCENY WPLYWU KAPITAŁU LUDZKIEGO NA SUKCES EKONOMICZNY PRZODUJĄCYCH GOSPODARSTW KARPACKICH

Wojciech Sroka

Katedra Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa Uniwersytetu Rolniczego im. Hugona Kołłątaja
w Krakowie

Kierownik: dr hab. Wiesław Musiał prof. UR

Słowa kluczowe: rozwój gospodarstw, analiza modelowa

Key words: development of farms, model analysis

S y n o p s i s. W opracowaniu podjęto próbę ustalenia wpływu poszczególnych atrybutów kapitału ludzkiego na sukces ekonomiczny przodujących gospodarstw rolniczych. Do analizy siły związku tych zależności wykorzystano metodę równań strukturalnych. Pozwoliła ona na wskazanie tych cech kierowników gospodarstw, które determinują sukces gospodarstw.

WSTĘP

Szybki przepływ informacji i rozwój nauki stał się wyzwaniem XXI wieku. Obecnie wiedza i kwalifikacje stają się zarówno towarem, jak i głównym źródłem długotrwałej przewagi konkurencyjnej, wzbogacając człowieka i tworząc jego kapitał, tj. składnik aktywów zawarty w nim samym [Stawicka 2005]. Współczesna gospodarka w coraz większym stopniu opiera się na wiedzy i niematerialnych formach kapitału, które uzupełniając zasoby materialne i finansowe przynoszą wzrost produkcji, większą efektywność gospodarowania i poprawę dobrobytu ludności. Obecnie na ogół nie kwestionuje się roli kapitału ludzkiego, którego znaczenie zostało docenione w pracach ekonomistów zajmujących się wzrostem i rozwojem gospodarczym. Klepacki [2005] podkreśla, że należy jak najefektywniej wykorzystywać wszystkie zasoby, jednak czynnikiem decydującym o sukcesie stają się ludzie, z ich wiedzą, umiejętnością osiągania i przetwarzania informacji, pomysłowością, przedsiębiorczością, poszukiwaniem nowych, twórczych rozwiązań. Również Wilkin [2006] twierdzi, iż jednym z głównych osiągnięć współczesnej ekonomii jest *odkrycie*, że najważniejszy potencjał produkcyjny i źródło dobrobytu tkwi w człowieku – w jego umiejętnościach i postawach.

Oceniając rzeczywistość gospodarczą polskiego rolnictwa można zauważyć, że podczas gdy jedne gospodarstwa upadają, inne działające przy podobnych warunkach przyrodniczo-ekonomicznych prosperują bardzo dobrze. Pojawia się więc w tym momencie pytanie: jakie czynniki zdecydowały o sukcesie ekonomicznym tych podmiotów? Wyniki dotychczasowych badań [Wilkin 2006, Klepacki 2005, Gradziuk 2008, Górecki 2004] wskazują, iż tylko część efektów działalności gospodarczej może być przypisana nakładom kapitału rzeczowego oraz uwarunkowaniom zewnętrznym, a sukces zależy w dużej mierze od wiedzy,

umiejętności i współpracy ludzi. Najistotniejsze jak pisze Gradziuk [2008] jest to, iż znaczenie i wpływ czynnika ludzkiego na uzyskane efekty rośnie w miarę ogólnego rozwoju, co wyraża się przede wszystkim w umiejętności ciągłego dostosowywania się do zmieniających się warunków zewnętrznych.

Głównym celem opracowania jest dokonanie oceny siły wpływu wybranych cech kapitału ludzkiego na sukces ekonomiczny gospodarstw. Chodzi o uzyskanie odpowiedzi na pytanie, które cechy charakteryzujące kierowników gospodarstw w największym stopniu determinują sukces ekonomiczny badanych gospodarstw indywidualnych zlokalizowanych w Polsce południowej.

MATERIAŁ BADAWCZY I METODA BADAŃ

Podstawą analizy są oryginalne dane źródłowe zebrane za pomocą kwestionariusza ankietowo-wywiadu. Badaniem objęto gospodarstwa rodzinne prowadzące produkcję w 6 mezoregionach geograficzno-gospodarczych Karpat Polskich, tj. Bieszczadach, Beskidzie Niskim, Beskidzie Sądeckim, na Podhalu, Beskidzie Makowskim oraz Beskidzie Żywieckim. Podmioty do badań zostały dobrane według założeń przyjętych w metodyce projektu badawczego pt. „Aktywizacja rolnicza Karpat Polskich poprzez implementację traktatu akcesyjnego z Unią Europejską”¹. Celowego doboru gospodarstw dokonali samodzielnie pracownicy powiatowych zespołów doradztwa rolniczego zlokalizowanych na terenie objętym badaniem. Gospodarstwa zostały dobrane na podstawie wcześniej sformułowanych kryteriów, które miały za zadanie wyselekcjonować podmioty przodujące, tj. najlepsze w danym mezoregionie, osiągające dochody pozwalające na godziwe opłacenie pracy rolnika oraz jego rodziny, a także dodatnią akumulację kapitału². W każdym z mezoregionów wytypowano od 25 do 30 podmiotów. Po zebraniu danych faktualnych, dokonano ich weryfikacji pod kątem poprawności merytorycznej, kompletności, a także zgodności z kryteriami ich doboru. Podmioty niespełniające wymogów gospodarstw przodujących zostały wykluczone, a w konsekwencji do badań zakwalifikowano 176 gospodarstw.

W opracowaniu do analizy siły wpływu poszczególnych zmiennych na sukces ekonomiczny gospodarstw wykorzystano metodę równań strukturalnych. Jej zastosowanie pozwala na zweryfikowanie wysuniętych na bazie rozważań teoretycznych hipotez o zależnościach między poszczególnymi zmiennymi, dotyczących zarówno ich występowania, jak i ich siły oraz kierunku [Korol 2005]. Modele równań strukturalnych są zasadniczo podobne do modeli regresji wielowymiarowej, są jednak bardziej elastyczne w przypadku opisu interakcji między zmiennymi zwłaszcza jakościowymi, dla których nie są spełnione klasyczne założenia regresji [Sagan 2003]. Metoda ta do tej pory była szeroko wykorzystywana w medycynie i naukach społecznych [Brzeziński 2004], a mniej popularna w ekonomii, mimo że jej ekonomiczne zastosowanie może być bardzo szerokie [Osińska 2008]. Ich dużą przydatność w analizie cech trudno kwantyfikowalnych takich, jak kapitał ludzki opisuje w swoich pracach Rószkiewicz i Węziak-Białowska [2008].

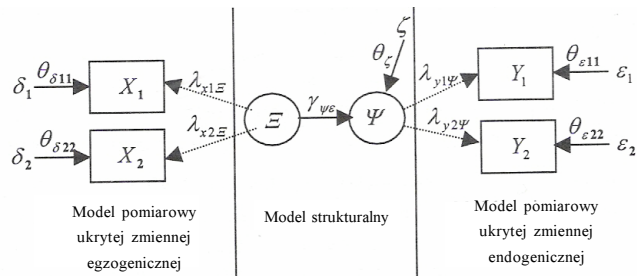
Fundamentalne narzędzie wykorzystywane podczas modelowania strukturalnego stanowi diagram ścieżkowy, przedstawiający w sposób graficzny związki przyczynowe pomiędzy

¹ Projekt ten był realizowany przez W. Musiałę w ramach grantu badawczego nr 1 HO2C 091 30.

² Gospodarstwa przodujące dobrano metodą ekspercką, tj. doradcy dobrali podmioty, które ich zdaniem można uznać za przodujące. Gospodarstwa te zostały następnie zweryfikowane przez zastosowanie obiektywnych kryteriów doboru.

dzy poszczególnymi zmiennymi. W prezentacji graficznej diagramu zmienne jawne umieszcza się zazwyczaj w ramkach, zmienne ukryte w elipsie, a zmienne resztkowe nie są otaczane żadną figurą. Zależności między uwzględnionymi w modelu zmiennymi prezentowane są za pomocą strzałek, których grot wskazuje zmienną będącą skutkiem. W przypadku zmiennych resztkowych strzałka wskazuje na zmienną obserwowalną obciążoną błędem (rys 1).

Rysunek 1. Diagram przykładowego modelu równań strukturalnych
Źródło: Korol [2005].



Model zasadniczo składa się z dwóch części: modelu pomiarowego (pomiaru egzogenicznych oraz endogenicznych zmiennych ukrytych) oraz modelu równań strukturalnych. W tabeli 1 przedstawiono symbolikę stosowaną podczas modelowania równań strukturalnych. W modelu pomiarowym ukrytej zmiennej egzogenicznej, jawne zmienne egzogeniczne (X_1, X_2), będące obserwowalnymi reprezentantkami ukrytej zmiennej egzogenicznej (Ξ) traktowane są jako zmienne dostarczające o nich informacji. Z tego względu przypisuje się im miano zmiennych wskaźnikowych. Występujące w modelu zmienne resztkowe (ζ_1, ζ_2) dla jawnych zmiennych egzogenicznych (X_1, X_2) reprezentują wpływ popełnionych błędów pomiarowych oraz innych nieuwzględnionych czynników.

Tabela 1. Zmienne i parametry modelu równań strukturalnych

Symbol	Znaczenie
Zmienne modelu	
ψ	Ukryta zmienna endogeniczna
ζ	Zmienne resztkowe (błąd) dla ukrytych zmiennych endogenicznych
Y	Jawne zmienne endogeniczne, zmienne pomiarowe dla ukrytych zmiennych endogenicznych
ε	Zmienne resztkowe (błąd) dla jawnych zmiennych endogenicznych
Ξ	Ukryte zmienne egzogeniczne
X	Jawne zmienne egzogeniczne, zmienne pomiarowe dla ukrytych zmiennych egzogenicznych
Parametry modelu	
γ	Współczynniki reprezentujące wpływ ukrytych zmiennych egzogenicznych na ukryte zmienne endogeniczne
λ	Ładunki czynnikowe określające siłę związku między zmiennymi ukrytymi i jawnymi
θ	Korelacje/kowariancje między zmiennymi błędami a zmiennymi jawnymi lub ukrytymi

Źródło: opracowanie własne na podstawie Sagan [2003].

Analogiczną konstrukcję posiada model pomiarowy ukrytej zmiennej endogenicznej, gdzie zmienna (ψ) przedstawiana jest za pomocą jawnych zmiennych endogenicznych (Y_1, Y_2), będących jej reprezentantami. Podobnie jak w poprzednim modelu pomiarowym zmienne resztkowe ($\varepsilon_1, \varepsilon_2$) informują o błędach pomiaru. Odzworowanie zależności między tak przedstawioną egzogeniczną (Ξ) a endogeniczną (ψ) zmienną ukrytą, będące zasadniczym elementem modelowania strukturalnego dokonywane jest przy użyciu modelu struktural-

nego [Korol 2005]. Z punktu widzenia celu modelowania, to właśnie model strukturalny dostarcza najważniejszych informacji.

W procesie analizy jawne zmienne egzogeniczne oraz endogeniczne poddano procedurze standaryzacji, gdyż część indikatorów jakościowych została przedstawiona na skali porządkowej lub nominalnej. Dla standaryzowanych wartości zmiennych wskaźnikowych

$$\begin{aligned} \Psi_k &= \gamma_{\psi\varepsilon} \xi_k + \theta_{\zeta} \zeta_k && \text{model naturalny} \\ \left. \begin{aligned} u_{kX_1} &= \lambda_{x1\varepsilon} \xi_k + \theta_{\delta11} \delta_{k1} \\ u_{kX_2} &= \lambda_{x2\varepsilon} \xi_k + \theta_{\delta22} \delta_{k2} \end{aligned} \right\} && \text{model pomiarowy ukrytej zmiennej egzogenicznej} \\ \left. \begin{aligned} u_{kY_1} &= \lambda_{y1\psi} \Psi + \theta_{\varepsilon11} \varepsilon_{k1} \\ u_{kY_2} &= \lambda_{y2\psi} \Psi + \theta_{\varepsilon22} \varepsilon_{k2} \end{aligned} \right\} && \text{model pomiarowy ukrytej zmiennej endogenicznej} \end{aligned}$$

układ równań modelu strukturalnego zaprezentowanego na rysunku 1 przybiera następującą postać [Korol 2005]:

Parametr k określa siłę numerem obserwacji, a zmienne ukryte traktowane są jako zmienne posiadające „ukrytą” wartość cechy. Estymacja parametrów określających siły i kierunki poszczególnych związków dokonywana jest w modelu równań strukturalnych na podstawie informacji empirycznych. Najczęściej informacje te zapisywane są w postaci macierzy korelacji. Istota estymacji parametrów polega na znalezieniu takich wartości parametrów, dla których wyznaczone korelacje teoretyczne przyjmują możliwie najbliższe wartości korelacji empirycznych. W praktyce estymacja odbywa się w drodze rozwiązania układu równań jedną z metod iteracyjnych. W opracowaniu wykorzystano z metody uogólnienia najmniejszych kwadratów, a następnie metody największej wiarygodności.

Następnym etapem budowy modelu jest jego weryfikacja, podczas której dokonuje się analizy sensowności oszacowanych parametrów, a następnie weryfikacji dobroci modelu. W tym miejscu należy wspomnieć o roli stopni swobody w identyfikacji modeli strukturalnych. Stopnie swobody są definiowane jako liczba unikalnych korelacji lub kowariancji w macierzy wyjściowej danych minus liczba szacowanych współczynników [Aaker, Bagozzi 1979]. Badacz najczęściej dąży do maksymalizacji stopni swobody przy jednoczesnym dobrym dopasowaniu modelu do danych. Każdy kolejny oszacowany parametr „zużywa” stopnie swobody, a ich liczba nie może być niższa niż zero [Sagan 2000]. Najczęściej spotykanym wskaźnikiem dopasowania modelu do danych rzeczywistych jest wartość statystyki χ^2 . Test ten dotyczy hipotezy zerowej, głoszącej że reszty standaryzowane macierzy empirycznej i teoretycznej wynoszą 0, tzn. ograniczenia nałożone przez badacza wynikające z przyjętego modelu są trafne [Sagan 2003]. Oceniając dobroć modelu można posłużyć się również indeksem pierwiastka średniokwadratowego błędu aproksymacji RMSEA (wartości mniejsze niż 0,05 informują o dobrym dopasowaniu). Oprócz tych wskaźników na uwagę zasługują indeks GFI Joerskoga, indeks dobroci dopasowania AGFI Joerskoga oraz unormowany indeks Bentlera-Bonetta, określające stopień dopasowania empirycznej i teoretycznej macierzy kowariancji. Przyjmuje się, iż dany model jest dobrze dopasowany, gdy wskazane indeksy przyjmują wartość powyżej 0,9³. Bardzo ważną grupą wskaźników są wskaźniki porównawcze, które określają stopień w jakim dany model jest lepszy niż tzw. model zerowy, w którym zakładamy brak zmiennych ukrytych i występowanie relacji wy-

³ W praktyce wskazane jest aby GFI Joerskoga przyjmował wartości większe niż 0,95, a indeks Bentlera-Bonetta był bliski 1.

łącznie między zmiennymi obserwowalnymi. Wskaźniki te ukazują stopnie swobody wymagane do osiągnięcia odpowiedniego dopasowania modelu do danych. Przykładem takiego wskaźnika jest kryterium informacyjne Akaike, informujące, który z alternatywnych modeli jest najlepiej dopasowany. Wartość tego wskaźnika powinna być bliska 0 [Sagan 2003].

W niniejszej analizie do estymacji poszczególnych parametrów oraz oceny stopnia dopasowania modelu zastosowano pakiet *Modelowanie równań strukturalnych (SEPATH)* zawarty w programie Statistica 8.0.

MODEL TEORETYCZNY ORAZ DOBÓR ZMIENNYCH I ICH KATEGORYZACJA

Zasadniczą i chyba najtrudniejszą częścią modelowania strukturalnego jest budowa modelu teoretycznego. Jest to szczególnie ważne, gdyż przyjęcie nieprawdziwych lub nieadekwatnych założeń spowoduje, iż badacz wyciągnie pochopne lub błędne wnioski. Model teoretyczny powstaje w oparciu o wiedzę badacza lub/i wyniki innych badań. W literaturze przedmiotu brak jest jednak opracowań (z zastosowaniem modeli strukturalnych) traktujących o wpływie kapitału ludzkiego na sukces ekonomiczny gospodarstw rolniczych. Dotychczasowe badania skupiają się głównie na analizie pojedynczych cech (np. wpływu wykształcenia), bądź wyszczególnione zmienne są analizowane oddzielnie (bez uwzględnienia ich wzajemnych relacji). Toteż w opracowaniu podjęto próbę konstrukcji autorskich modeli w oparciu o wiedzę teoretyczną. Do budowy modeli kapitału ludzkiego wykorzystano konstrukty przedstawione przez Szafraniec [2008] oraz Bratnickiego [2000]. Natomiast do zdefiniowania sukcesu gospodarstwa wykorzystano opracowania Wosia [2002] oraz Gradziuk [2008].

Przyjęta w opracowaniu perspektywa jest wyraźnie jednostkowa i dotyczy atrybutów odnoszących się do konkretnych osób (kierowników gospodarstw). Chodzi tutaj o pewne cechy jednostki, które stanowią jej znaczny kapitał. Do takich zasobów zdaniem Szafraniec [2008] należą zasoby umownie określane jako *statutowe osiągnięcia jednostki*, jej zasoby mentalne (psychiczne) oraz społeczny potencjał jednostki. Pierwsza kategoria zasobów wiąże się ze sferą aktywności życiowej jednostki i obejmuje wartości (dobra) już osiągnięte, np. wykształcenie oraz te, do których dopiero aspiruje, np. zamierzenia oraz plany jednostki. Drugą grupę stanowią cechy psychiczne jednostki (*zasoby mentalne*), które są znaczące ze względu na charakter życiowej aktywności człowieka. Trzecia grupa zasobów odnosi się do stylu obecności w publicznej sferze życia.

Kapitał ludzki definiowany przez Bratnickiego [2000] jest również trójwymiarowy i obejmuje: (1) kompetentność opisywaną wiedzą i umiejętnościami, (2) motywacje do wykorzystania wiedzy i umiejętności (chęć działania, zamierzenia strategiczne) oraz (3) zręczność intelektualną będącą zarówno możliwością transferowania wiedzy pomiędzy różnymi kontekstami, jak i potencjalną sprawnością innowacyjną w ujęciu praktycznym.

Lektura opisanych koncepcji pozwala na stwierdzenie, iż obie opierają się na bardzo podobnych założeniach. Autorzy opisując kapitał ludzki stosują odmienne nazewnictwo, wskazując na te same zmienne (cechy) charakteryzujące kapitał ludzki. Na podstawie rozważań teoretycznych dla potrzeb opracowania wyodrębniono listę atrybutów kapitału ludzkiego (wskaźników pomiarowych), która w konsekwencji eliminacji zmiennych nieistotnych została ograniczona do następujących:

- poziom wykształcenie kierownika gospodarstwa (wyższe, średnie, zawodowe, podstawowe),
- typ wykształcenia (rolnicze, inne niż rolnicze),

- aktywność w pozyskiwaniu środków finansowych (wartość inwestycji dofinansowanych wyrażona w zł),
- wiara w sukces (samoocena możliwości rozwojowych gospodarstwa),
- chęć działania, motywacja do rozwoju gospodarstwa (posiadanie następcy),
- innowacyjność (oceniana przez kierownika jakość posiadanego majątku produkcyjnego).

Chcąc dokonać kwantyfikacji zmiennej sukces ekonomiczny sięgnięto do literatury, według której termin ten (z łac. *successus*) to pomyślny wynik jakiegoś przedsięwzięcia – triumf [Gradziuk 2008]. Przez sukces można również rozumieć osiągnięcie takiego poziomu celów, by były one oceniane pozytywnie przez opiniodawców (kierowników gospodarstw). W przypadku rolnictwa większość naukowców jest zgodna, iż głównym celem gospodarstw rolniczych staje się maksymalizowanie różnych kategorii nadwyżki ekonomicznej, w tym przede wszystkim dochodu rolniczego [Czyżewski, Wiśniewska 1996, Woś, Zegar 2002, Zegar 2003]. W skali mikroekonomicznej dochody stanowią cele gospodarowania, gdyż wpływają one na poziom życia rodzin chłopskich, a także określają rozmiary popytu na dobra i usługi pozarolnicze [Woś 2002]. Kategoria ta może jednak wykazywać duże wahania w czasie i nie przedstawia w sposób pełny stopnia realizacji celów gospodarowania (np. podnoszenia statusu ekonomicznego). Woś [2002] twierdzi, iż w skali mikroekonomicznej o poziomie rozwoju gospodarstwa, a więc również o pewnym statusie ekonomicznym rodziny rolniczej informuje również wartość środków trwałych. Można więc założyć, iż zdemateryalizowanym wymiarem sukcesu ekonomicznego będzie wartość środków trwałych.

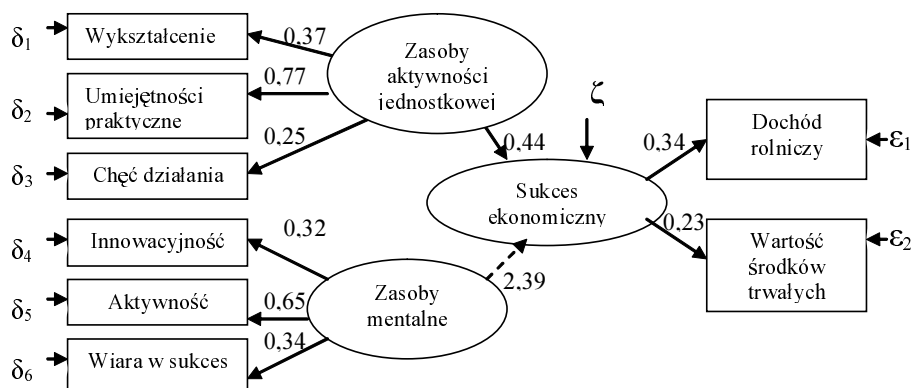
Na podstawie opisanej teorii założono, iż sukces ekonomiczny gospodarstwa będzie wyrażony za pomocą zmiennych: dochód z gospodarstwa rolniczego (zł) oraz wartość netto środków trwałych (zł).

WYNIKI BADAŃ

W pierwszej fazie badań na podbudowie teoretycznej testowano układ wyodrębnionych zmiennych wskaźnikowych dla różnej liczby zmiennych ukrytych. W konsekwencji wyspecyfikowano dwa modele, które w najlepszy możliwy sposób odzwierciedlały badaną rzeczywistość. Model I bazuje na dwóch ukrytych zmiennych egzogenicznych opisujących kapitał ludzki oraz jednej ukrytej zmiennej endogenicznej, tj. sukcesie ekonomicznym (rys. 2). Przedstawiony model ukazuje zależności przyczynowe pomiędzy opisanymi charakterystykami, a współczynniki ścieżkowe mierzą wpływy bezpośrednie wyróżnionych czynników. Należy je interpretować jako parametry β regresji (zmiana zmiennej niezależnej o jedno odchylenie standardowe powoduje zmianę wartości zmiennej zależnej o β jej odchylenia standardowego)⁴, a ich wielkość świadczy o znaczeniu badanej zmiennej w modelu. Im wyższa wartość współczynnika ścieżkowego tym zmienna ma większy wpływ na badane zjawisko.

W modelu I występują relatywnie silne oraz statystycznie istotne związki między ukrytymi zmiennymi egzogenicznymi, a ich zmiennymi wskaźnikowymi. W przypadku zmiennej „zasoby aktywności jednostkowej” największe znaczenie dla jej opisu miały umiejętności praktyczne kierownika gospodarstwa (0,77), najniższe natomiast chęć działania (0,25) opisująca potencjalne zasoby aktywności jednostki [Szafranec 2008]. Analizując zależno-

⁴ Porównując wielkość współczynników beta można ocenić relatywny wkład każdej ze zmiennych niezależnych do predykcji zmiennej zależnej. Interpretacja tych współczynników jest zbliżona do interpretacji korelacji cząstkowej.

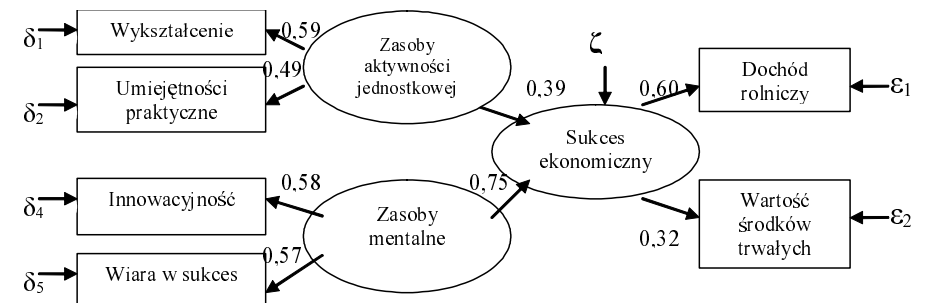


Rysunek 2. Oszacowany model I czynników sukcesu ekonomicznego gospodarstw
Źródło: opracowanie własne.

ści między zmienną „zasoby mentalne” a jej zmiennymi wskaźnikowymi zauważono, iż największe znaczenie należy przypisać aktywności (przedsiębiorczości) kierownika gospodarstwa (0,65). Mniejsze znaczenie w badanych gospodarstwach miały natomiast wiara w sukces (0,34) oraz innowacyjność kierownika gospodarstwa (0,32). Pozytywnie należy również interpretować zależności między ukrytą zmienną endogeniczną sukces ekonomiczny, a jej zmiennymi wskaźnikowymi. Zmienne te w sposób istotny opisują zmienną ukrytą.

Analizując główny problem modelowania, tj. wpływ zmiennych charakteryzujących kapitał ludzki na sukces ekonomiczny gospodarstw, należy stwierdzić, iż w sposób istotny na sukces oddziaływały „zasoby aktywności jednostkowej”, natomiast silna zależność między „zasobami mentalnymi jednostki”, a sukcesem gospodarstwa została zweryfikowana negatywnie (linia przerywana). Na podstawie uzyskanych wyników należy więc przypuszczać, iż jakość kapitału ludzkiego opisana wykształceniem, wiedzą praktyczną oraz chęcią działania ma pozytywny wpływ na sukces gospodarstw. Brak jest natomiast podstaw, aby przy założonym prawdopodobieństwie sądzić, iż zasoby mentalne jednostki (przedsiębiorczość, innowacyjność, wiara w sukces) kreują sukces ekonomiczny gospodarstwa. Nie oznacza to, iż elementy te nie oddziałują na sukces, lecz wyłącznie, iż przy tak skonstruowanym modelu nie są statystycznie istotne. Wysoka wartość oceny parametru ścieżkowego (2,39) informuje bowiem o dużym znaczeniu cechy dla opisywanego zjawiska. W modelowaniu strukturalnym nawet w momencie uzyskania zadawalających wyników zaleca się budowę alternatywnych modeli. Dopiero analiza oceny dopasowania pozwala na wybór konstruktów najlepiej odwzorowującego rzeczywistość. Stąd też przedstawiony model I został zmodyfikowany, przez wykluczenie zmiennych obniżających parametry tegoż modelu. Wyniki modelowania przedstawiono na rysunku 3. Przedstawiony model II bazuje podobnie jak poprzedni na dwóch ukrytych zmiennych egzogenicznych oraz jednej ukrytej zmiennej endogenicznej, przy czym zmienne egzogeniczne, tj. zasoby aktywności jednostkowej kierownika oraz zasoby mentalne zdefiniowano za pomocą tylko czterech zmiennych wskaźnikowych (wykształcenie, umiejętności praktyczne, innowacyjność oraz wiara w sukces).

Analiza uzyskanych ocen parametrów relacji między zmienną ukrytą zasoby aktywności jednostkowej, a jej zmiennymi wskaźnikowymi wskazuje, iż większe znaczenie dla sukcesu gospodarstwa będzie mieć poziom wykształcenia kierownika gospodarstwa (0,59) niż jego umiejętności praktyczne (0,49), o których w modelu świadczy profil wykształcenia. W



Rysunek 3. Oszacowany model II czynników sukcesu ekonomicznego gospodarstw
Źródło: opracowanie własne.

przypadku zmiennej egzogenicznej „zasoby mentalne” praktycznie równorzędną rolę w osiągnięciu sukcesu odgrywały: wiara w sukces (0,57) oraz innowacyjność kierownika gospodarstwa (0,57). Podobnie jak w modelu I sukces ekonomiczny gospodarstwa w większym stopniu był opisywany przez dochody niż wartość środków trwałych gospodarstw.

Najważniejsze informacje z punktu widzenia celu opracowania dotyczą wpływu ukrytych zmiennych egzogenicznych, tj. zasobów aktywności jednostkowej oraz zasobów mentalnych na zmienną endogeniczną „sukces gospodarstwa”. Na podstawie analizy należy stwierdzić, iż obie zmienne istotnie wpływają na sukces ekonomiczny, przy czym wyniki modelowania relacji: zasoby aktywności jednostkowej – sukces ekonomiczny (0,39) wskazują na występowanie między tymi zmiennymi słabszej zależności niż w przypadku relacji: zasoby mentalne – sukces ekonomiczny (0,75). Należy więc stwierdzić, iż właśnie tzw. cechy mentalne kierowników gospodarstw (innowacyjność, wiara we własne osiągnięcia) mają większe znaczenie niż zasoby aktywności jednostkowej obejmujące pewne dokonania, np. poziom wykształcenia.

Końcowym etapem modelowania strukturalnego jest wybór modelu, który w najlepszy sposób odzwierciedla rzeczywistość. W przypadku obydwu modeli stwierdzono merytoryczną zasadność zarówno poszczególnych zmiennych wskaźnikowych, jak też uzyskanych ocen ich parametrów (tab. 2). Rozpatrując wartości poszczególnych wskaźników należy zwrócić uwagę na fakt lepszego dopasowania modelu II. Wprawdzie model ten charakteryzuje się mniejszą liczbą stopni swobody, jednak o przewadze modelu II nad modelem I informuje kryterium informacyjne Akaike (uwzględniające również liczbę stopni swobody), gdyż jego niższa wartość wskazuje na lepsze odwzorowanie rzeczywistości.

Oceniając uzyskane wartości należy zauważyć relatywnie niski poziom prawdopodobieństwa istotności statystyki Chi-kwadrat dla modelu I ($p=0,0085$) oraz bardzo dobre dopasowanie modelu II ($p=0,25$). Nie przesądza to jednak o konieczności odrzucenia modelu I, gdyż absolutne wskaźniki dopa-

Tabela 2. Statystyki dopasowania poszczególnych modeli do danych rzeczywistych

Nazwa współczynnika	Wartość współczynników	
	Model I	Model II
Liczba stopni swobody	18	7
Statystyka chi-kwadrat	35,36 ($p=0,0085$)	8,99 ($p=0,25$)
GFI Joreskoga	0,95	0,98
AGFI Joreskoga	0,91	0,95
RMSEA Steigera-Linda	0,07	0,04
Unormowany indeks Bentlera-Bonetta	0,84	0,96
Kryterium informacyjne Akaike	0,41	0,21

Źródło: opracowanie własne.

sowania, tj. GFI oraz AGFI Joreskoga, wskazują na akceptowalny poziom dopasowania modelu I. Wartość RMSEA Steigera-Linda oraz unormowanego indeksu Bentlera-Bonetta pozwala na uznanie modelu I za dostatecznie dobrze dopasowany, a w modelu II za znakomicie dopasowany. Reasumując należy stwierdzić, że oszacowane modele można uznać jako dobrze dopasowane. Trzeba jednak podkreślić, iż pod względem formalnym lepsze wyniki dopasowania osiąga model II, który posłużył do sformułowania wniosków końcowych.

PODSUMOWANIE

We współczesnej gospodarce coraz większego znaczenia nabiera jakość kapitału ludzkiego. W teorii kapitału ludzkiego przyjmuje się założenie, że siła robocza nie jest jednorodna, czego przejawem jest różna pozycja konkurencyjna poszczególnych podmiotów. Przyczyn powodzenia lub porażki gospodarstw rolniczych często szuka się właśnie w jakości kapitału ludzkiego. Literatura przedmiotu skupia się jednak prawie wyłącznie na wyodrębnianiu listy cech opisujących kapitał ludzki, bądź też ów kapitał redukuje do wykształcenia kierowników gospodarstw. Brak jest empirycznych opracowań ujmujących kompleksowo znaczenie poszczególnych cech kapitału ludzkiego w budowie sukcesu ekonomicznego gospodarstw.

Wyniki przeprowadzonych badań z jednej strony potwierdzają dużą przydatność stosowanej metody równań strukturalnych, a z drugiej słuszność hipotezy mówiącej o wpływie atrybutów kapitału ludzkiego na sukces ekonomiczny gospodarstw. Dzięki niezaprzeczalnym atutom metody modelowania strukturalnego, jakim jest możliwość badania cech bezpośrednio nieobserwowalnych, oceniono ich wpływ na sukces ekonomiczny. Z dokonanej oceny wynika, iż praktykowane w literaturze upatrywanie sukcesu ekonomicznego w osiągnięciach statutowych kierowników gospodarstw, tj. wykształceniu jest uzasadnione, jednak nie opisuje w całości badanego problemu. Przeprowadzone badania ukazują, iż czynnikiem decydującym o sukcesie gospodarstwa są zasoby mentalne jednostki – innowacyjność kierowników oraz wiara w sukces. Wprawdzie w modelu I zależność ta nie była istotna statystycznie, jednak po wyeliminowaniu cech nieistotnych, analiza tak skonstruowanego modelu II wskazała na ich pierwszorzędą rolę. To właśnie, dzięki konkretnym predyspozycjom kierownicy gospodarstw są w stanie skutecznie wykorzystywać swoją wiedzę teoretyczną oraz praktyczną, a następnie wierząc w sukces osiągnąć swoje zamierzenia.

LITERATURA

- Aaker D., Bagozzi R. 1979: Unobservable Variables In Structural Equation Modeling with Application In Industrial Selling. *Journal of Marketing Research*, s. 5
- Bratnicki M. 2000: Podstawy współczesnego myślenia o zarządzaniu. Wyd. „Triada”, Dąbrowa Górnicza.
- Brzeziński J. 2004: Metodologia badań psychologicznych. Wybór tekstów. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa.
- Czyżewski A., Wiśniewska J. 1996: Metody pomiaru dochodów rolniczych w krajach UE. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu*, nr 1, s. 95-112.
- Gradziuk B. 2008: Kapitał ludzki elitarnych gospodarstw rolniczych. *Więś i Rolnictwo*, nr 2, s. 86-103.
- Górecki J. 2004: Rola czynnika ludzkiego i kapitału społecznego w procesie rozwoju wsi i rolnictwa Polski po jej akcesji do UE. *Więś i Rolnictwo*, nr 2.

- Klepacki B. 2005: Wykształcenie jako czynnik różnicujący zasoby organizacji i wyniki ekonomiczne gospodarstw rolniczych. *Roczniki Naukowe SERiA*, tom VII, z. 1, s. 124-128.
- Korol J. 2005: Modele równań strukturalnych i sieci neuronowe w modelowaniu rozwoju zrównoważonego. Akademickie Wydawnictwo Ekonomiczne, Gorzów Wielkopolski.
- Osińska M. 2008: Ekonometryczna analiza zależności przyczynowych. Wyd. Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń.
- Rószkiewicz M., Węziak-Białowolska D. 2008: Założenia i procedura estymacji modelu kapitału intelektualnego dla wybranych krajów europejskich w ujęciu grup pokoleniowych. Opracowanie dostępne online: http://pliki.innowacyjnosc.gpw.pl/Nota_metodologiczna_nt_modelu_kapitalu_intelektualnego_Polski.pdf. Dostęp z dnia 20.04.09
- Sagan A. 2000: Wybrane problemy identyfikacji i pomiaru struktur ukrytych. *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie*, nr 543, s. 52-64.
- Sagan A. 2003: Model pomiarowy satysfakcji i lojalności. StatSoft Polska.
- Stawicka E. 2005: Uwarunkowania rozwoju wiedzy i kapitału ludzkiego w środowisku wiejskim. *Prace Naukowe SGGW*, nr 35, s. 108-113.
- Szafranec K. 2008: Kapitał ludzki i zasoby społeczne wsi. Ludzie – społeczność lokalna – edukacja. IRWiR PAN, Warszawa.
- Wilkin J. 2006: Człowiek w ekonomii, czyli o konwersji zasobów ludzkich w kapitał. [W:] Jednostkowe i społeczne zasoby wsi. (red.) Szafranec. IRWiR PAN, Warszawa.
- Woś A. 2002: Rolnictwo i sektor żywnościowy w 2001 roku. IERGiŻ, Warszawa.
- Woś A., Zegar J. 2002: Rolnictwo zrównoważone. IERiGŻ, Warszawa.
- Zegar J. 2003: Strategia polskiego rolnictwa po akcesji do Unii Europejskiej. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 2.

Wojciech Sroka

THE USE OF STRUCTURAL EQUATIONS MODELING FOR THE ASSESSMENT OF HUMAN CAPITAL IMPACT ON ECONOMIC SUCCESS OF LEADING CARPATHIAN FARMS

Contemporary economy more and more bases on knowledge and non-material forms of capital. The theory of human capital assumes that labour force is not homogenous, as evidenced by different competitive position of individual subjects. The conducted assessment shows that perceiving economic success in statutory achievements of farm managers, i.e. their education is justified, but does not fully describe the analyzed problem. The investigations show that the factor determining the farm success are mental resources of the unit – innovativeness of managers and conviction about the success.

Adres do korespondencji:
mgr inż. Wojciech Sroka
Katedra Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa
Uniwersytet Rolniczy im. Hugona Kołłątaja w Krakowie
al. Mickiewicza 21
31-120 Kraków
e-mail: wsroka@ar.krakow.pl

5-LECIE CZŁONKOSTWA POLSKI W UNII EUROPEJSKIEJ: ROLNICTWO NA DRODZE OD PRZESZŁOŚCI DO PRZYSZŁOŚCI

Franciszek Tomczak

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy
w Warszawie

Dyrektor: prof. dr hab. Andrzej Kowalski

Słowa kluczowe: Wspólna Polityka Rolna, członkostwo UE, zasady i szanse WPR, przyszłość WPR.

Key words: Common Agricultural Policy, membership of the European Union, CAP: principles and chances, the future of the CAP

S y n o p i s: Opracowanie dotyczy 5-lecia członkostwa Polski w UE i związanych z tym zagadnień kształtowania i rezultatów Wspólnej Polityki Rolnej. Przedstawiono główne procesy rozwojowe rolnictwa polskiego w okresie członkostwa Polski w UE, szanse oraz narzędzia polityki rolnej i ich oceny. Dotyczą one korzyści, zagrożeń i problemów zakresu stanu, interesów i przyszłości rolnictwa polskiego wynikających z doświadczeń procesów integracyjnych i Wspólnej Polityki Rolnej.

WPROWADZENIE

Współczesna ekonomika rolnictwa (ekonomia agrarna, gospodarka żywnościowa, agrobiznes) obejmuje szeroki zestaw problemów, ich analizy, interpretację mechanizmów rozwoju i zmian, przyszłości itp. Pokolenie polskich ekonomistów rolnictwa urodzonych w latach 1925-1935 przeżyło wszystkie etapy i przemiany społeczno-gospodarcze ostatniego 80-lecia historii Polski: od okresu międzywojennego, przez II wojnę światową, odbudowę kraju i przemiany powojenne, tworzenie nowego systemu społeczno-ekonomicznego, a następnie jego upadek i przejście do obecnej gospodarki rynkowej i jej integracyjno-globalizacyjnego etapu. Pokolenie to charakteryzują bogate doświadczenia i wiedza ekonomiczno-rolnicza, zarówno praktyczna jak i teoretyczna, dotycząca Polski, Europy i świata. Niniejsze uwagi i refleksje nawiązują do tych doświadczeń, podobnie jak nauczanie i polska literatura ekonomiczno-rolnicza. Są to ważne doświadczenia nauki dla gospodarki rolniczo-żywnościowej oraz nauk ekonomiczno-rolniczych. Zrozumiałe, iż jest to symboliczne nawiązanie biograficzne, podkreślające szczególną drogę rozwojową polskiej wsi i rolnictwa w XX i XXI wieku do realizowanego obecnie w ramach założeń integracji europejskiej i jej praktycznego wdrażania w UE-27.

W ten sposób nawiązano nie tylko do historii ekonomiczno-rolniczych dyscyplin naukowych, ale także do potrzeby bliższego rozumienia historycznych uwarunkowań rozwoju rolnictwa polskiego i pragmatyzmu produkcyjno-ekonomicznego wynikającego w Polsce z tradycyjnych doświadczeń chłopskiego rolnictwa rodzinnego. Jest to też nawiązanie do świadomości

mości ciągłej kontynuacji drogi rozwojowej kraju, wsi i rolnictwa, ekonomiczno-produkcyjnych zasad tej drogi i jej uwarunkowań w stanie, charakterze i ewolucji rolniczej chłopskiej gospodarki rodzinnej. Ewolucja ta jest bowiem najważniejszym świadectwem zmian w ostatnich 100 latach rozwoju polskiej gospodarki rolniczo-żywnościowej. Z tych względów jest to w pewnym zakresie nawiązanie do pierwszych publikacji Wojtaszka [Wojtaszek 1961, Orłowski, Wojtaszek 1973], wskazujących zarówno różnice, jak też podobieństwa oraz drogi rozwiązywania polskich problemów rolniczo-żywnościowych w latach 60. i 70. XX wieku i w obecnej pierwszej dekadzie XXI wieku, a także pierwszej dekady członkostwa Polski w Unii Europejskiej¹.

ROLNICTWO U PROGU CZŁONKOSTWA POLSKI W UE

50-lecie ukształtowania i funkcjonowania Wspólnej Polityki Rolnej i jej rezultaty produkcyjne, ekonomiczne, strukturalne i społeczne świadczą, iż polityka ta jako nowy projekt rozwoju gospodarczego Europy (szczególnie na etapie Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej), zrealizowała swe podstawowe cele dotyczące rynku rolniczo-żywnościowego, przemian strukturalnych rolnictwa, jego włączenia w europejski system ekonomiczny, europejski model rolnictwa itp. Źródła tego sukcesu, biorąc pod uwagę sytuację międzynarodową Europy Zachodniej w pierwszych dekadach powojennych, o historycznym znaczeniu, były lub są rozwijane i często ograniczane przez różnorodne krajowe interesy i tendencje odśrodkowe o charakterze niepowiązanych z istotą Wspólnot Europejskich oraz zmiany i zróżnicowania gospodarcze uprzednio związane z procesami uprzemysłowienia, urbanizacji i ewolucji od gospodarki przemysłowo-rolniczej do usługowej, a obecnie gospodarki rynkowej-finansowej i globalizacji. Jednocześnie sukces WPR wynika z ewolucji i uzasadnienia celów i narzędzi polityki gospodarczej i rolnej, zainteresowań państwa i polityk krajowych integracją wewnętrzną UE, zmniejszeniem gospodarczej roli rolnictwa itp.

Zmiany, ewolucja i procesy przystosowawcze zachodzące w ramach WPR, charakteryzują się dużą częstotliwością i dynamiką. Wskazują one jak zróżnicowany i trudny koncepcyjnie i organizacyjny jest cały system WPR, jaką rolę spełniają w tej ewolucji rozwiązania ekonomiczne i organizacyjne, rozwój gospodarczy, możliwości pozarolniczego rynku pracy, a także doświadczenia i zmiany generacyjne w rolnictwie. Występuje tu i działa mechanizm ekonomiczny koncentracji rolniczych czynników produkcji i rezultatów działalności rolniczej w coraz mniejszej liczbie jednostek produkcyjnych, a jednocześnie coraz większych i lepiej zorganizowanych. Rozwój i ekonomika działalności rolniczo-żywnościowej charakteryzuje się różnorodnymi ograniczeniami i uwarunkowaniami niewystępującymi w innych działach gospodarki narodowej, np. przestrzenny charakter produkcji, zróżnicowany poziom i struktura wyposażenia w czynniki produkcji, wpływy uwarunkowań przyrodniczych.

Różnorodne badania gospodarcze i społeczne potwierdzają, iż wraz z wejściem do UE dokonany został decydujący krok ku nowej jakości ogólnego poziomu rozwoju gospodarczego, a także poziomu i stanu rolnictwa oraz polskiej polityki rolnej. Jest to także nowa jakość krajowych uwarunkowań zewnętrznych i wewnętrznych współczesnego rozwoju polskiej gospodarki rolnej, żywnościowej i wiejskiej. Zmiana tych uwarunkowań w porównaniu do uprzed-

¹ Opracowanie niniejsze nawiązuje do zagadnień szeroko prezentowanych w ramach realizacji programu wieloletniego IERiG – PIB pt. *Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej*, w tym prac autora: [Tomczak 2009].

nich zasad rozwojowych wsi i rolnictwa (zarówno w okresie gospodarki centralnie planowanej, jak i w okresie transformacyjnym), zapewniła wejście na nową europejską i narodową ścieżkę rozwoju przyspieszającą wszystkie podstawowe procesy rozwojowe i konwergencyjne gospodarki polskiej z gospodarką najwyżej rozwiniętych państw UE. Dotyczy to szczególnie kilku ważnych procesów rozwojowych, w tym przyspieszenia ogólnego rozwoju gospodarczego i rozszerzenia możliwości rynkowych, wynikających z szybkiego wzrostu produkcji i eksportu rolniczo-żywnościowego, głównie dzięki przejściu do wyższego poziomu interwencyjnego wspierania rolnictwa [Drygas 2008, Woś 2005, Czyżewski, Stępień 2008, Zegar 2009]. Polska uzyskała nowe szanse zbytu produktów rolniczo-żywnościowych. Rozszerzony został rynek rolniczych środków produkcji, zwierząt zarodowych czy też produktów ekologicznych, nastąpiło przyspieszenie zmian struktury agrarnej, zwiększenie stopnia finansowania rolnictwa, korzyści zwiększonej skali produkcji i specjalizacji, przyspieszenie rozwoju regionalnego, możliwości przesunięcia produkcji rolnej z zachodu na wschód, lepsze wykorzystanie potencjału produkcyjnego glebowego, klimatycznego i bioróżnorodności obszarów rolnych, przyspieszenia postępu technicznego i biologicznego, czy też wykorzystania szansy zmniejszenia zatrudnienia rolniczego.

WPR pozwoliła od początku określić nowe szanse przyspieszenia reform strukturalnych w rolnictwie i stopniowego zniesienia podstawowego w obecnych warunkach ograniczenia rozwojowego gospodarki rolnej, tj. rozdrobnienia strukturalnego rolnictwa polskiego. Proces ten zapoczątkowany w uprzednich dekadach (np. powszechne zatrudnienie rolniczej siły roboczej w zakładach przemysłowych w okresie forsownej industrializacji) rozwijał się intensywnie, a jednocześnie realizowane były i są zmiany struktury agrarnej w kierunku koncentracji i specjalizacji gospodarstw, wyższej efektywności i wydajności gospodarowania przy jednoczesnej stymulacji procesów koncentracji (zmniejszenie liczby gospodarstw, zwiększenie skali i efektywności produkcji, postępu technicznego, organizacyjnego itp.). Procesy te są coraz bardziej dynamiczne, mimo trudności i ograniczeń wynikających z opóźnień rozwojowych i bieżących trudności gospodarczych kraju i UE.

Wspólna Polityka Rolna ma dwa główne elementy – politykę stabilizacji rynku i politykę strukturalną. Podstawowe zasady realizacji związanych z tymi politykami celów, ustalane są na wiele lat wcześniej na podstawie sytuacji wspólnego rynku produktów rolnych i żywnościowych w ramach UE, wraz z odpowiednią interwencją regulacyjną i wpływaniem na poziom cen rolnych i żywnościowych oraz inne uwarunkowania w taki sposób, aby zapewniały one osobom w pełni zatrudnionym w rolnictwie dochód porównywalny z dochodami osób zatrudnionych poza rolnictwem, a także stabilizację rynku rolnego i jego ochronę. Objęcie Polski WPR zapewniło w ten sposób korzystne warunki rozwoju produkcji, a zwłaszcza stabilizacji rynku rolnego (regulacje cenowe, rynkowe, produkcyjne i handlowe).

Członkostwo Polski w UE i WPR zapewniają szansę zwiększenia intensywnego wykorzystania rolniczego potencjału produkcyjnego, przede wszystkim przez znaczny postęp w rozwiązywaniu (jak dotąd częściowym), jednej z największych bolączek polskiego rolnictwa, tj. braku stabilnych warunków produkcji i wynikającego z tego bardzo zmiennego i niskiego dochodu rolniczego. W tym sensie doświadczenia członkostwa Polski w UE wskazują, że objęcie Polski pełnym zakresem WPR, w tym dopłatami bezpośrednimi i działaniami zapewniającymi rozwój produkcji rolniczej dochodowej i przyjaznej środowisku oraz nowe możliwości rynkowe i zatrudnienia, a także przemiany strukturalne w ramach polityki rolnej UE kreują jedną z głównych szans rozwoju rolnictwa polskiego. Dotyczy to także ważnych części ekonomii agrarnej obejmującej korzyści skali produkcji, specjalizacji, postępu technicznego, postępu organizacyj-

nego itp. Cele rozwojowe rolnictwa sformułowane przez UE przynoszą przyspieszenie procesów koncentracji, specjalizacji produkcji, przystosowania do potrzeb rynkowych kraju, wzrost wydajności i efektywności produkcji, rosnące efekty konkurencyjności itp.

Analiza tych zjawisk wskazuje, że Polskę ciągle czeka dalsza potrzeba przyspieszenia przemian strukturalnych rolnictwa w wyścigu gospodarczym pomiędzy wydajnością i dochodowością rolnictwa a osiągnięciami w tym zakresie innych gałęzi gospodarki narodowej oraz wynikami rolnictwa rodzinno-chłopskiego o małej skali produkcji i niskiej wydajności pracy w stosunku do innych działów gospodarki narodowej. Rodzi to także kontrowersje pomiędzy wymogami współczesnego rynku rolno-żywnościowego a potencjałem i możliwościami produkcyjnymi relatywnie małych rolniczych jednostek produkcyjnych (np. występujące opóźnienie strukturalne i dysparytet dochodowy). Potwierdza się w tych warunkach zasada trwałości rozwojowych procesów koncentracyjnych w rolnictwie i jej nieuniknioność i to w możliwie szybkim tempie realizacji, normalnych procesów koncentracyjnych, szczególnie ziemi i kapitału w gospodarce rolnej, co jest także główną siłą przemian strukturalnych tej gospodarki. Współczesny rozwój społeczno-gospodarczy wymaga przyspieszenia zachodzących tu przemian. Małe gospodarstwa rodzinne coraz wyraźniej znajdują się pod presją rozwojową wskazującą na ich zwiększającą się dysfunkcyjność ekonomiczną, społeczną i ekologiczną. Oznacza to, że jest to szczególnie ważne kryterium oceny zasad i relacji WPR i krajowej polityki rolnej oraz propozycji ich zmian w obecnym okresie formułowania nowych rozwiązań dotyczących WPR, tj. zgodności podstawowych krajowych tendencji rozwojowych z tendencjami dominującymi w zintegrowanej Europie, tj. UE-27.

OBECNE OCENY I PROBLEMY ROLNICTWA POLSKIEGO

W okresie negocjacji przedakcesyjnych do UE i w pierwszym okresie członkostwa Polski podjęto dyskusję na temat szans oraz obaw i zagrożeń dla polskiego rolnictwa wobec zasad i warunków Wspólnej Polityki Rolnej [Tomczak, Wilkin 2003, Tomczak 2006, 2009a, b]. Dyskusja ta dotyczyła podstawowych problemów przewidywanego procesu integracyjnego rozpatrywanego z punktu widzenia szans, możliwości i zagrożeń z jakimi mogłoby mieć do czynienia rolnictwo polskie. 5-lecie polskiego członkostwa w Unii Europejskiej i wynikające z tego doświadczenia i oceny pozwalają na bardziej realną, w stosunku do dyskusji przedakcesyjnych, interpretację tego etapu integracyjnego jako nowego, szczególnego uwarunkowania i mechanizmu rozwoju rolnictwa polskiego. U progu tego etapu zaprezentowano zestaw opinii wynikających z ówczesnych doświadczeń funkcjonowania UE oraz szczególnej sytuacji i rozwiązań dotyczących Wspólnej Polityki Rolnej, jej akceptacji i przyjęcie tego modelu wsparcia i rozwoju rolnictwa jako jego drogi od przeszłości ku przyszłości.

Formułowane wówczas i weryfikowane obecnie oceny dotyczyły szans, zadań, możliwości i korzyści z realizacji polityki rolnej UE, ich akceptacji i implementacji w Polsce, w tym:

1. Przyspieszenie ogólnego rozwoju gospodarczego. Członkostwo w UE miało stwarzać szansę przyspieszenia rozwoju gospodarczego kraju, zwiększenia popytu na żywność, zwiększenia dochodów i zatrudnienia pozarolniczego. Polska wchodząc do wspólnego rynku krajów bogatych zapewniała możliwość korzystania z szans postępu technicznego, inwestycji i nowych impulsów współpracy gospodarczej w ramach UE. Stwarzało to możliwości kształtowania tendencji wyrównania poziomu rozwoju gospodarczego, wzrostu efektywności gospodarczej, konkurencyjności i dochodów ludności i rolnictwa oraz

- wpływu na wzrost popytu krajowego i unijnego na żywność, pracę i produkty rolnicze.
2. Możliwości rynkowe UE. Wszystkie wieloletnie doświadczenia wskazywały na możliwość szybkiego wzrostu produkcji rolnej i eksportu rolno-żywnościowego. Ukształtować się mogły nowe szanse przejścia do wyższego poziomu wspierania i ochrony rolnictwa, rozszerzenia rynków rolniczych środków produkcji i produktów rolniczych oraz radykalnej poprawy efektywności, konkurencyjności i dochodowości rolnictwa.
 3. Możliwości zmian struktury agrarnej. WPR w swej istocie jest polityką reform strukturalnych w krajach członkowskich, utrzymania opłacalnych cen dla rolników (np. wyższych od poziomu cen światowych), preferowania ekspansywnej polityki handlowej i socjalnej. W systemie agrarnym UE, tj. wysoko rozwiniętych państwach, dominuje zrozumienie i akceptacja potrzeby i możliwości zmian struktury agrarnej w kierunku dalszej koncentracji i specjalizacji, wyższej wydajności produkcyjnej i efektywności gospodarowania oraz dynamizacji postępu technicznego i produkcyjnego.
 4. System finansowania rolnictwa. Objęcie Polski Wspólną Polityką Rolną stwarzało korzystne warunki rozwoju produkcji, stabilizację rynku rolnego (regulacje cenowe, rynkowe, produkcyjne i handlowe). Objęcie Polski dopłatami bezpośrednimi i regulacjami rynkowymi miało zapewnić stałe warunki finansowania produkcji i realizacji dochodów oraz przemian strukturalnych rolnictwa.
 5. Polepszenie wykorzystania rolniczego potencjału produkcyjnego. Duży potencjał produkcyjny rolnictwa określany jest przez zasoby naturalne (ziemia), rolniczą siłę roboczą i wyposażenie techniczne, co zawsze stwarza szanse szybkiego zwiększenia wydajności produkcyjnej ziemi, pracy i kapitału, podczas gdy niekorzystne relacje ziemia-praca skutkują niską wydajnością pracy i rozdrobnieniem gospodarstw, co było i jest głównym ograniczeniem produkcyjnym i ekonomicznym rolnictwa polskiego.
 6. Korzyści zwiększonej skali produkcji i specjalizacji. Doświadczenia UE wskazywały na szanse i możliwości zwiększenia koncentracji produkcji i specjalizacji gospodarstw oraz polepszenia obsługowego otoczenia rolnictwa. Wraz z tą tendencją zmniejszają się różnice pomiędzy Polską a państwami „starej” UE w zakresie ekonomiki skali produkcji i efektywności zastosowanych czynników produkcji.
 7. Przyspieszenie rozwoju regionalnego. Polskę charakteryzuje duże różnicowanie regionalne stanu produkcyjnego rolnictwa, jego struktury i efektywności. Szanse rozwojowe stwarzają gospodarcze siły wyrównawcze w ramach programów rozwoju regionalnego, rozwoju obszarów wiejskich centralnej oraz wschodniej Polski. Polska jest jednym z biedniejszych obszarów UE i otrzymała duże szanse korzystania z regionalnych programów rozwoju oraz wielofunkcyjnego rolnictwa i rolnictwa społecznie zrównoważonego.
 8. Możliwości przesunięcia produkcji rolnej z Zachodu na Wschód Europy. Występujące w gospodarce możliwości przyspieszenia wzrostu produkcji na obszarach o niższych kosztach działalności (delokalizacja), co może sprzyjać ograniczeniu stopnia wzrostu intensyfikacji rolnictwa w krajach (rejonach) uprzemysłowionych UE i przenoszeniu jej na obszary Europy Wschodniej. Dla Polski szansę stwarza rozwój rynku niemieckiego oraz bliski dostęp do rynków wschodnich sąsiadów Polski. To wyśmienite położenie kraju pod względem dostępu do tych rynków ma pozytywne znaczenie dla rozwoju rolnictwa polskiego.
 9. Rolnictwo w Polsce wobec trudniejszych warunków rozwoju. Konkurencyjne możliwości rolnictwa polskiego ograniczane są gorszymi niż przeciętne wskaźnikami jakości rolniczej przestrzeni produkcyjnej. Zmniejsza to potencjał konkurencyjny rolnictwa, a wzrost produkcji i jej efektywności wymaga zwiększonych nakładów i zróżnicowania źródeł dochodów (wielofunkcyjność rolnictwa i obszarów wiejskich). Istotną szansę

rozwojową stanowi bioróżnorodność rolnictwa i możliwości postępu biologicznego oraz ekonomiczne – przyszłego zmniejszenia zatrudnienia w rolnictwie polskim.

Na tak sformułowanej nowej drodze rozwojowej i jej uwarunkowaniach, powstają także zagrożenia i nowe problemy polskiego rolnictwa związane z członkostwem Polski w UE:

1. Pierwszym, stałym zagrożeniem i ograniczeniem był proces zmniejszenia produkcji w okresie transformacji systemowej, niska opłacalność, ograniczenia popytu oraz słabości ekonomiczne i organizacyjne polskiego systemu obsługi rolnictwa i niedostateczna konkurencyjność rolnictwa. Pewne zagrożenia stwarza też system i poziom dopłat rolniczych, np. dochodzenie do wyrównania dopłat rolniczych dopiero w 2013 roku, co jest krytykowane i uważane jako nierówne traktowanie członków UE (nowych i dotychczasowych). Kontrowersje i zagrożenia dotyczą także wielu szczegółowych rozwiązań i zasad wspierania rolnictwa i szczegółowych rozwiązań Wspólnej Polityki Rolnej [Tomczak 2009a, b].
2. Polskie środowiska rolnicze zwracają uwagę na zagrożenia pojawiające się w hodowli roślin i zwierząt, ograniczeniach rodzimych odmian w produkcji roślinnej i zwierzęcej oraz słabości ekonomicznej i organizacyjnej polskiego systemu obsługi rolnictwa i polskich firm agrobiznesu.
3. Trudności i zagrożenia rozwojowe pierwszego okresu członkostwa Polski w UE w zakresie rolnictwa wynikały także z głębokiego zmniejszenia produkcji rolniczej w latach 90. oraz niedorozwoju przemysłu spożywczego, niskiej konkurencyjności i wynikających z tego różnorodnych negatywnych zjawisk jednoczesnego procesu transformacji systemowej, a także integracyjnych procesów przystosowawczych do członkostwa w UE. Procesy te wymuszały przyspieszenie niezbędnych, najczęściej trudnych i bolesnych procesów modernizacji oraz przystosowań polskiej gospodarki rolniczo-żywnościowej do potrzeb rynku UE i rynku światowego, a także wynikająca z tego presja na szybką modernizację strukturalną i techniczną gospodarstw rolnych.
4. Możliwość zagrożeń rozwojowych wiązała się także z ograniczoną zdolnością adaptacyjną kraju w zakresie efektywnego wykorzystania funduszy i programów unijnych, np. trudności krajowego potencjału finansowego wsparcia realizowanych programów UE. Rozszerzenie UE o grupę 8 państw znajdujących się uprzednio w systemie gospodarki gruntownie odmiennej od gospodarki rynkowej, mogło wpływać na priorytety i realizację polityki rolnej UE. W nawiązaniu do tego upowszechniła się opinia, iż rozszerzenie UE na Wschód powinno być traktowane, jeśli chodzi o rolnictwo, jako integracja, tj. dostosowanie, a nie kolejna akcesja nowych członków UE [Kłodziński 2008, Brzóška i in. 2003]. Po 5 latach członkostwa Polski w UE stwierdzić można ograniczony zakres występowania tych zagrożeń, zaś doświadczenia i przebieg realizacji ogólnych celów strategicznych UE i pozytywnych doświadczeń realizacji WPR [Tomczak 2006, 2009a, b] wskazują na zasadność podjętych w okresie negocjacyjnym decyzji i postępowań włączających i integrujących rolnictwo polskie w ramach Unii Europejskiej. Szczególnie radykalnemu zmniejszeniu uległy obawy dotyczące zagrożeń i ograniczeń występujących w tej polityce².

² Przypominając pierwszy okres akcesji Polski do UE i pojawiające się wtedy opinie agresywnie lub negatywnie oceniające integrację europejską, środowisko ekonomiczno-rolnicze, podobnie jak większość rolników, pozytywnie ocenia ten proces, wskazując na zmniejszenie obaw dotyczących zagrożeń i ograniczeń związanych z procesami integracyjnymi. Wielką pracę w tym zakresie wykonuje Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy, realizując w latach 2005-2009 wieloletni program badawczy pt. *Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej*.

Dotychczasowy zakres doświadczeń w rozumieniu oraz realizacji Wspólnej Polityki Rolnej UE w Polsce, po uzyskaniu członkostwa UE a poprzedzony aktywną działalnością legislacyjną i informacyjną w okresie przedakcesyjnym, budzi ciągle zainteresowanie środowisk gospodarczych i politycznych, szczególnie funkcjonujących w środowisku wiejskim, rolnictwie i agrobiznesie. Niektóre z tych pytań i doświadczeń rodziły i rodzą różnorodne kontrowersje i propozycje, które były lub są podstawą ewolucji i zmian WPR. Dotyczy to także dyskusji oceniającej WPR (*Health Check 2008-2009*) i przygotowania nowych koncepcji ogólnych i szczegółowych zasad WPR na kolejny okres budżetowy UE, tj. lata 2014-2020.

Analizy potwierdzają, że wobec doświadczeń 5-lecia funkcjonowania Polski w ramach UE-25 i nieco krótszym UE-27, że jeśli chodzi o system funkcjonowania WPR i NPR, występuje coraz szerszy zakres akceptacji tej polityki (wyraźny np. w badaniach socjologicznych)³. Tym niemniej kontynuowana jest dyskusja umożliwiająca pogłębienie analizy i ocenę sytuacji w polskim rolnictwie, uważaną przez część społeczeństwa za niezwykle trudną i powodowaną polityką unijną w Polsce [Staszyński 2008], co wskazuje dodatkowo na potrzebę wzmocnienia prac analitycznych o charakterze ekonomiczno-rolniczym i zrozumienia dróg rozwojowych rolnictwa światowego, europejskiego i krajowego.

W Polsce dodatkowo występują komplikacje związane z dużym zakresem niedostatków w dziedzinie merytorycznej wiedzy o rolnictwie krajowym i światowym oraz ekonomicznych i społecznych mechanizmach procesów wyrównawczych (konwergencyjnych) w skali Europy w związku ze wzrostem poziomu rozwoju gospodarczego, a także realnym funkcjonowaniu i roli WPR w kształtowaniu rozwoju i równowagi gospodarczej „starych” państw Unii Europejskiej. Polska ekonomia agrarna znajduje się jednocześnie na etapie najbardziej trudnej i bolesnej konfrontacji okresu dynamizacji zmian zachodzących w biednym, tradycyjnym chłopskim rolnictwie rodzinnym, wobec zapoczątkowanych i zaawansowanych europejskich i światowych procesów integracyjnych i globalizacyjnych całej gospodarki, w tym także gospodarki rolniczo-żywnościowej. Chyba żaden kraj starej i nowej UE nie miał tak opóźnionego w rozwoju rolnictwa jak Polska.

Pierwszy, najogólniejszy zakres dyskusji dotyczy kwestii, czy polskie interesy rolnicze zgodne są z interesami rolnictwa całej UE-27. Najczęściej formowane odpowiedzi i opinie zwracają uwagę na różnorodne elementy i rezultaty pozytywne oraz wstępujące tu ograniczenia i trudności. Pozwala to na sformułowanie tez, charakterystycznych dla wszystkich koncepcji i działań ekonomicznych oraz praktycznych, iż interesy te zgodne są tylko w pewnym zakresie. Znajduje to swój wyraz w permanentnej analizie, krytyce i syntezach uzyskiwanych rezultatów i doświadczeń na rzecz zmian i nowych rozwiązań tej polityki. W gospodarce rolniczo-żywnościowej Polska jest dla krajów bogatych niewielkim konkurentem (por. np. różnice wskaźników produktywności i efektywności rolnictwa oraz jego struktury), natomiast konkurencja bogatej UE ma lub może mieć duży wpływ na stan i rozwój rolnictwa w Polsce. W tym sensie ważną rolę odgrywa analiza, zasady funkcjonowania, synchronizacji i koordynacji krajowej i unijnej polityki rolnej.

Drugi, dla polskiej polityki rolnej i jej strategicznych rozwiązań, podstawowe znaczenie mają możliwości, zasady, rezultaty i konsekwencje realizacji ogólnoeuropejskiego procesu wyrównawczego w dziedzinie agrarnej i wiejskiej w stosunku do innych wyżej rozwiniętych

³ Według ustaleń, na podstawie reprezentacyjnej próby TNS OBOP w 2009 r. połowa Polaków uważa, iż w UE Polska umocniła niepodległość i suwerenność, zaś 32% prezentuje przeciwną opinię. 69% uznaje, iż Polska jako kraj unijny umocniła pozycję międzynarodową, zaś połowa pozytywnie ocenia przyszłość.

państw UE. Ma to szczególne znaczenie wobec wagi i kontrowersji, jakie dotyczą obecnie realizowanych, proponowanych lub analizowanych tendencji ewolucyjnych lub konwergencyjnych, pozwalających przewidzieć, iż Polska, podobnie jak inne mniej zamożne państwa UE, czyniła i czyni starania o możliwie szeroki zakres koncepcji i realizowania rozwiązań oraz wykorzystania narzędzi realizujących ogólne rozwojowe cele strategiczne UE, w tym cele Wspólnej Polityki Rolnej. Sukces gospodarczy i rozwojowy pięciu dekad funkcjonowania Wspólnot Europejskich wskazuje na zakres, sposoby i możliwości przyspieszenia wszystkich społeczno-gospodarczych procesów rozwojowych, a tym samym wyrównawczych, co jest najistotniejszą szansą dla nowych państw członkowskich UE, o relatywnie niskim poziomie rozwoju w stosunku do państw UE najwyżej rozwiniętych.

Trzeci, w strukturach gospodarczych i politycznych Unii Europejskiej, szczególnie państwach o najwyższym poziomie rozwoju gospodarczego, formułowane są propozycje na rzecz ograniczenia środków pieniężnych kierowanych na finansowanie rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich oraz zwiększenia nakładów na inne formy działalności, alternatywne w stosunku do wsi i rolnictwa, np. kształcenia, badań, inwestycji ekologicznych, uprzemysłowienia. Niezależnie od systematycznego zmniejszania udziału części rolniczej w budżecie UE i całego budżetu w systemie integracyjnym 27 państw członkowskich (wpłaty poniżej 1% PKB tych państw), jest i będzie występowała tu kontrowersja i różne problemy decyzyjne. Także niezależnie od zróżnicowanych elementów pozytywnej argumentacji na rzecz stosowanych dotychczasowych rozwiązań, doświadczenia wskazują na efektywność i pozytywne rezultaty wszystkich etapów realizacji WPR w „starej” i „nowej” UE, a opinia taka w pełni dotyczy także Polski. Tempo i zakres powiększania w systemie UE środków finansowych i innych form wsparcia na rzecz np. Polski, wskazuje szanse i rezultaty przyspieszenia rozwoju społeczno-gospodarczego, a tym samym redukcję czasu (lat) i środków jakie ponosiłby kraj, nie będąc w systemie integracyjnym UE.

Czwarty, podobna kwestia wynika z ustaleń dotyczących mechanizmów, zasad i organizacji wykorzystania subwencji gwarantowanych z budżetu UE, a sprowadzających się do analizy alternatywnego pozyskiwania środków UE w realizacji dwu celów dochodowych, tj. produkcyjnych i konsumpcyjnych. Bieżące interesy i trudności akcentują najczęściej znaczenie wzrostu środków (dochodów) przeznaczonych na cele konsumpcyjne i szybkość ich realizacji. Z punktu widzenia gospodarczego i potrzeb rozwojowych kraju najistotniejszy jest cel produkcyjny (inwestycyjny), niezależnie od tego, że zwiększenie środków na rzecz konsumpcji ma także w znacznej części charakter rozwojowy. Maksymalizacja i efektywność wykorzystania środków finansowych z integracyjnego budżetu UE na cele inwestycyjne, tj. mnożnikowe, ma istotne znaczenie dla efektywności ponoszonych nakładów jakimi dysponuje państwo w ograniczonej ilości (środki krajowe, środki unijne, zagraniczny kapitał prywatny).

Piąty, w rolnictwie powstaje pytanie dotyczące szans takiego gospodarowania środkami napływającymi z budżetu UE, aby subwencje te np. dopłaty, w możliwie szerokim zakresie kierowane były na cele produkcyjne i inwestycyjne a nie konsumpcyjne, zaś w zakresie produkcyjnym priorytety stanowiły działania intensywnie wspierające postęp techniczny i postęp biologiczny. Związane z tym wymogi stanowią podstawę współczesnych głównych przemian zachodzących w gospodarce rolniczo-żywnościowej świata, tj. procesów koncentracji, postępu technicznego i biologicznego, wzrostu wydajności pracy, zdrowia i warunków mieszkaniowych, wykształcenia i pracy, kultury, uczestnictwa w życiu społeczności lokalnych, regionalnych i współpracy międzynarodowej.

REFLEKSJE I UWAGI DOTYCZĄCE PRZYSZŁOŚCI

W debacie dotyczącej doświadczeń i ocen WPR w okresie 2007-2013 istotne jest określenie zasad i kształtu przyszłości WPR po 2013 r. Ma to szczególne znaczenie ze względu na siły rozwojowe dotyczące i kształtujące stan i przyszłość rolnictwa europejskiego, występujące problemy globalne, w tym rolniczo-żywnościowe i wiejskie (świat *versus* problemy europejskie i krajowe), relacji polityki rolnej zachodzących pomiędzy danym krajem, np. Polską a UE jako zintegrowanym systemem gospodarczym. Obecne dyskusje i oceny 5-lecia etapu największego powiększenia UE wskazują, iż narasta niebezpieczeństwo nasilania się tendencji dezintegracyjnych UE wobec sprzeczności interesów poszczególnych państw i zróżnicowania poziomu rozwoju państw UE. Jest to zapewne okres zbyt krótki dla bardziej głębokiej i stabilnej integracji UE wobec dawnej historycznej tendencji autonomizacji lub wrogości poszczególnych państw, ich gospodarki i historii. Przewidywać można, iż potrzeba 1-2 pokoleń dla wyraźnego postępu procesów integracyjnych rozumianych jako współpraca, współdziałanie i jednolity system gospodarczy.

Jeśli chodzi o rolnictwo to potrzeby i interesy Polski wskazują najważniejsze priorytety postępowania w zakresie polityki rolnej (według ustaleń Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi): zapewnienie równych warunków konkurencji polskiemu rolnictwu na jednolitym rynku europejskim, zachowanie wspólnotowego charakteru WPR, szczególnie w zakresie finansowania jako warunku utrzymania jednolitego rynku europejskiego w długiej perspektywie; postęp w zakresie umacniania i uproszczenia Wspólnej Polityki Rolnej. Z oczekiwaniami tymi zgodna jest w zasadzie Komisja Europejska wskazująca na potrzebę zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego UE, udział w kształtowaniu równowagi żywnościowej świata i obecności na światowych rynkach rolniczo-żywnościowych, zachowania równowagi rozwoju obszarów wiejskich, utrzymania spójności terytorialnej oraz działalności gospodarczej i miejsc pracy, a także podnoszenie jakości środowiska i budowa rolnictwa godzącego efektywną działalność gospodarczą ze skutecznością ekologiczną [Jak...2008].

W debacie nad przyszłością Wspólnej Polityki Rolnej po roku 2013 Polska postuluje obok zachowania wspólnotowego charakteru WPR, szczególnie w zakresie finansowania, utrzymanie dotychczasowej skali finansowania WPR z budżetu UE oraz istotny dla Polski postulat wyrównania poziomu płatności bezpośrednich i zapewnienie równych warunków konkurencji polskiemu rolnictwu na jednolitym rynku UE. W ten sposób Polska podkreśla, iż głównym założeniem tych propozycji jest wprowadzenie jednolitej stawki płatności bezpośrednich w wszystkich państwach członkowskich i tym samym zapewnienie korzystnych warunków dla funkcjonowania gospodarstw rodzinnych. Polska wypowiada się za systemem, który będzie oderwany od historycznych poziomów referencyjnych, a zróżnicowanie stawek płatności będzie uzależnione od spełnienia przez rolników wymogów środowiskowych, bezpieczeństwa żywności i dobrostanu zwierząt, a także kierunku produkcji i zachowanie składu socjalnego systemu. Przyjęcie takiej zasady oznaczałoby działanie praktycznego mechanizmu wyrównawczego w systemie płatności rolniczych od następnego okresu budżetowego UE.

Zrozumienie obecnego stanu rolnictwa polskiego na tle całej grupy krajów UE, wskazuje, że występuje tu duży dystans rozwojowy (PKB Polski na osobę wynosi 55,2% średniej unijnej i tylko Bułgarii i Rumunii dotyczą niższe wskaźniki PKB powyżej 120% średniej całej UE uzyskują: Luksemburg, Irlandia, Holandia, Szwecja i Austria) [Polska ... 2009]. Wynika z tego, że Polska powinna kreować i preferować takie rozwiązania w ramach WPR,

które umożliwiają zmniejszenie tego dystansu. Dla rolnictwa polskiego najpewniej bardziej przydatne byłyby tradycyjne dawne instrumenty WPR w stosunku do działających i proponowanych współcześnie. Polska krajowa polityka rolna, zgodnie z ustaleniami dotyczącymi zasad strategii rozwojowej rolnictwa polskiego, oznacza potrzebę uzyskania rezultatów produkcyjnych i ekonomicznych nie tylko pozwalających na rozwój, ale wymuszających zmniejszenie występującego tu dystansu rozwojowego. Akceptacja konwergencyjnej i przyspieszającej strategii rozwojowej rolnictwa jest jedną z przesłanek sposobu przedstawienia i interpretacji rozwiązań realizowanych w obecnej fazie funkcjonowania unijnej i polskiej polityki rolnej oraz likwidacji w możliwie krótkim czasie (np. 1-2 dekad) dotychczasowego dysparytetu rozwojowego wsi i rolnictwa Polski w stosunku np. do przeciętnego obecnego poziomu uprzedniej UE-15.

Zrozumiałe jest także, iż członkostwo Polski w UE, realizacja Wspólnej Polityki Rolnej i przyszłość rolnictwa polskiego podkreślają dylematy i pytania dotyczące tej przyszłości i bieżącego jej oddziaływania na rozwiązania stosowane w krajowej polityce rolnej. Dla przykładu wymienić można następujące dylematy: jeśli chodzi o WPR dylemat rozszerzenia czy też ograniczenia, a może nawet rezygnacja z polityki o charakterze ogólnoeuropejskim i jej zastąpienie przez narodowe polityki rolnicze i nierolnicze; wysoki poziom wydatków publicznych na WPR czy też zmniejszenie środków na rolnictwo i przenoszenie większych środków pieniężnych na realizację prorozwojowych celów wyrażonych w Strategii Lizbońskiej; udzielanie w ramach WPR pomocy dużej grupie beneficjentów, czy jej ograniczanie i skierowanie strumienia płatności głównie do gospodarstw produkujących na rynek, podobnie czy realizować politykę rozwoju wsi w ramach WPR: już bowiem powstaje problem relacji filar I (WPR) *versus* filar II (Program Rozwoju Obszarów Wiejskich). Pojawiają się też w państwach UE grupy, partie lub tendencje przeciwne UE lub WPR, co stwarzać może kolejne dylematy np. integracja *versus* dezintegracja lub integracja płytka *versus* integracja głęboka [Wilkin 2008].

Dotychczasowe doświadczenia i obecne dyskusje odnoszące się do przyszłości WPR UE w perspektywie długofalowych interesów Polski i polskiego sektora rolnego można podsumować w następujący sposób [Tomczak 2009b]. Polska powinna wypowiadać się przeciw głosom likwidacji bądź drastycznym ograniczeniom WPR UE. Przy czym chodzi tu zarówno o ograniczenia budżetu rolnego, jak i instrumentarium wsparcia rolnictwa. Nie leży w interesie Polski, głównie ze względów finansowych i wewnętrznej polityki fiskalnej, zamiar nawet częściowej renacjonalizacji finansowania WPR [Stanowisko...2008]. Dotychczasowy, wspólnotowy sposób finansowania WPR jest dla Polski korzystny i oznacza z punktu widzenia krajowej polityki rolnej zasadę możliwie dużego budżetu rolnego UE oraz równowagę pomiędzy I i II filarem WPR. Polska nie powinna w szczególności akceptować ograniczeń filaru I, na rzecz filaru II, chyba że proponowane rozwiązania będą korzystniejsze z punktu widzenia interesów Polski. Nie wymaga argumentacji pogląd, iż Polska nie może lekceważyć konieczności unowocześnienia rolnictwa i zapewnienia jego trwałej konkurencyjności. Nie może zatem akceptować szerokiego zastępowania prorozwojowych instrumentów WPR, instrumentami prośrodowiskowymi. Instrumenty te powinny być wobec siebie komplementarne, a nie konkurencyjne. Stąd uwzględniane mogą być instrumenty adekwatne dla rolnictwa kraju słabiej rozwiniętego, o dużym znaczeniu rolnictwa w życiu gospodarczym i społecznym, zapewniające w dłuższej perspektywie trwałe i zrównoważone rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich w Polsce i całej UE.

LITERATURA

- Brzóska M., Gorzelak E., Mazurkiewicz E., Tomczak F. 2003: Szanse i zagrożenia dla polskiego rolnictwa na tle warunków i zasad Wspólnej Polityki Rolnej. Polska Rada Rolna.
- Czyżewski A., Stępień S. 2008: Dynamika wydatków budżetowych w sektorze rolnym – rekomendacje do dyskusji nad „Health Check”. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 2.
- Drygas M., Rosner A. 2008: Polska wieś i rolnictwo w Unii Europejskiej. Dylematy i kierunki przemian. IRWiR, Warszawa.
- Jak najlepiej przygotować przyszłą WPR? 2008: Rada UE, Bruksela.
- Kłodziński M. (red.) 2008: Wyzwania przed obszarami wiejskimi i rolnictwem w perspektywie lat 2014-2020. IRWiR, Warszawa.
- Orłowski A., Wojtaszek Z. 1973: Ziemia. Człowiek. Gospodarstwo. Wyd. LSW, Warszawa.
- Polska w Unii. Pierwsze 5 lat. 2009: *Polityka*, 17.
- Stanowisko Polski w zakresie funkcjonowania WPR. 2008. MRiRW, Warszawa.
- Staszyński L. 2008: Chłopi a przyszłość Polski. Fundacja Rozwoju, Warszawa.
- Tomczak F. 2006: Gospodarka rodzinna w rolnictwie. Uwarunkowania i mechanizmy rozwoju. Wyd. IRWiR, Warszawa.
- Tomczak F. 2009: Ewolucja Wspólnej Polityki Rolnej UE i strategia rozwoju rolnictwa polskiego. IERiGŻ, Warszawa.
- Tomczak F. 2009a: Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej po wstąpieniu Polski do UE. IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Tomczak F. 2009b: Zmiany i reformy WPR: konsekwencje dla rolnictwa i finansowania polityki rolnej. IERiGŻ, Warszawa.
- Tomczak F., Wilkin J. 2003: Rolnictwo polskie wobec integracji europejskiej: możliwości rozwojowe, bariery i strategie adaptacyjne. Krajowa Rada Spółdzielcza, Warszawa.
- Wilkin J. 2008: Ekonomia polityczna reform Wspólnej Polityki Rolnej. *Gospodarka Narodowa*, nr 1-2.
- Wilkin J. (red.) 2008: Polska wieś 2025. Wizja rozwoju. Fundusz Współpracy, Warszawa.
- Wojtaszek Z. 1961: Typowe i przodujące gospodarstwa rolne (Na przykładzie gospodarstw północnego Mazowsza). Wyd. PWRiL, Warszawa.
- Woś A. 2005: Możliwości prowadzenia przez Polskę Narodowej Polityki Rolnej. IERiGŻ, Warszawa.
- Zegar J. 2009: Struktura obszarowa gospodarstw rolnych w Polsce. Stan i perspektywa zmian. *Realia i co dalej...*, 3.

Franciszek Tomczak

FIFTH ANNIVERSARY OF THE POLISH MEMBERSHIP IN THE EUROPEAN UNION:
AGRICULTURE ON THE WAY FROM THE PAST TO THE FUTURE

Summary

This paper regards 5th anniversary of Polish membership in the European Union and related issues of the formation and results of the Common Agricultural Policy. The principal developmental processes in the period of Polish membership have been presented, as well as chances and tools of CAP and its evaluation. Its main concern are the benefits, threats and problems affecting the condition, interests and the future of Polish agriculture resulting from the experience of integrational processes and CAP.

Adres do korespondencji:
prof. dr hab. Franciszek Tomczak
Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy
ul. Świętokrzyska 20
00-002 Warszawa
e-mail: tomczak@ierigz.waw.pl

ALTERNATYWNE FORMY KOMUNIKACJI KANCELARII PRAWNYCH Z GRUPAMI OTOCZENIA

Agnieszka Werenowska

Katedra Ekonomiki Edukacji, Komunikowania i Doradztwa Szkoły Głównej Gospodarstwa
Wiejskiego w Warszawie
Kierownik: dr hab. Krystyna Krzyżanowska, prof. nadzw. SGGW

Słowa kluczowe: public relations, marketing, kancelarie prawne, wizerunek, promocja,
komunikowanie

*Key words: public relations, marketing, law offices, image, publicity campaign, com-
munication*

S y n o p s i s. W opracowaniu przedstawiono sposoby promocji wykorzystywane przez kancelarie prawne. Ukazano również prawne aspekty związane z promocją usług prawnych. Public relations stały się nieodłącznym elementem zarządzania każdego przedsiębiorstwa, szczególnie w procesie kreowania wizerunku jednostek organizacyjnych. Rozwój gospodarczy doprowadził do poszerzenia obszarów, w których wykorzystywane są public relations. Usługi z zakresu prawa, upowszechnienie informacji o ich dostępności niezbędne są również na obszarach wiejskich, a szczególnie w sferze agrobiznesu.

WSTĘP

Zainteresowanie marketingiem, jego rolą i wykorzystaniem w usługach prawniczych jest zjawiskiem, które w Polsce nie ma długiej tradycji. Dotyczy usług profesjonalnych świadczonych przez grupę zawodową, która w społeczeństwie postrzegana jest jako elita.

W artykule skoncentrowano się na zawodzie adwokata i radcy prawnego. Adwokaci i radcy prawni to przedstawiciele tzw. wolnych zawodów, które są regulowane przez polskie ustawodawstwo m.in. w kwestii, kto jest uprawniony do ich wykonywania, po spełnieniu określonych wymogów.

Do tej grupy należą zawody zaufania publicznego. Osoby wykonujące wolne zawody mogą zgodnie z art. 17 Konstytucji RP z dnia 2 kwietnia 1997 r. [Dz. U. 1997.78.483] tworzyć samorządy zawodowe, które sprawują pieczę nad należyтым wykonywaniem danego zawodu w granicach interesu publicznego i dla jego ochrony.

Public relations stały się nieodłącznym elementem zarządzania każdego przedsiębiorstwa. Niezbędny jest w procesie kreowania wizerunku zarówno jednostek organizacyjnych, jak i pojedynczych osób. Rozwój gospodarczy doprowadził do poszerzenia obszarów, w których wykorzystywane są public relations. Usługi z zakresu prawa, upowszechnienie informacji o ich dostępności niezbędne są również na obszarach wiejskich, a szczególnie w sferze agrobiznesu. Gospodarka XXI wieku określana jest jako gospodarka oparta na wiedzy. Wiek XXI natomiast uważa się za wiek tworzenia warunków rozwoju potencjału tkwią-

cego w człowieku oraz uczenia się sposobów wykorzystywania intelektu [Skrzypek 2000]. Wzrost roli wiedzy (kapitału ludzkiego) jest związany z poziomem integracji nauki, techniki i edukacji z wytwarzaniem i usługami, rosnącym potencjałem naukowo-technicznym, nowoczesnymi przedsiębiorstwami (gospodarkami), a także nasileniem się wzajemnych oddziaływań wiedzy ludzi i rozwoju różnych sfer życia [Obrębski 2002]. Drucker prognozuje, że wiedza stanie się jedynym znaczącym zasobem organizacji i społeczeństw przyszłości.

Doradztwo prawne to system usług, który przekazuje specyficzną wiedzę niezbędną w działalności przedsiębiorczej. Dostęp do profesjonalnych usług z tego zakresu i pełna, rzetelna informacja jest podstawą w swobodnym zarządzaniu i podejmowaniu decyzji.

PRAWNE I ETYCZNE ASPEKTY STOSOWANIA REKLAMY PRZEZ KANCELARIE PRAWNE

Etyka prawnicza, jako zespół norm moralnych zawodów prawniczych, należy do najstarszych. W świetle obowiązujących zasad ograniczeniom podlega możliwość reklamowania usług prawniczych świadczonych przez adwokatów i radców prawnych. Za naruszenie zasad określonych w kodeksach etycznych tych zawodów, przewidziana jest odpowiedzialność dyscyplinarna. W nich zawarty jest zapis o bezwzględnym zakazie reklamy.

Zasada reklamy adwokackiej opiera się na dość rygorystycznym rozróżnieniu informacji o usługach adwokata od reklamy tych usług [Dz. U. z 1997 r., nr 78, poz. 483]. Usługi prawne jako usługi profesjonalnie świadczone przez radców prawnych czy adwokatów zostały pozbawione możliwości promocji za pomocą reklamy. Jest to obwarowane zasadami etyki tych zawodów. Działania, które pozostają w sprzeczności z nimi są traktowane jako te, które uwłaczają godności zawodu.

Zbiór Zasad Etyki Adwokackiej i Godności Zawodu (Kodeks Etyki Adwokackiej), w tej kwestii stanowi § 23: Adwokata obowiązuje zakaz korzystania z reklamy, jak również zakaz pozyskiwania sobie klientów w sposób sprzeczny z godnością zawodu [Zbiór 2005]. Zasady Etyki Radcy Prawnego zobowiązują ich do przestrzegania jego postanowień, w świetle zapisów tam ujętych, pojawia się Tytuł 7 – Informacja i reklama, zgodnie z artykułem 32:

1. Radców prawnych obowiązuje zakaz reklamowania się, jak też korzystania z reklamy w jakiegokolwiek formie.
2. Naruszeniem tego zakazu jest jakikolwiek komunikat, wyrażony w formie słownej, graficznej bądź audiowizualnej, mający skłaniać do skorzystania z pomocy prawnej świadczonej przez radcę prawnego przekazującego komunikat, zawierający element zachęty, nakłaniania, chwalenia się, obietnicy, gwarantowania skuteczności, porównywania bądź inne elementy wartościujące.

Jednakże istnieje możliwość informowania o prowadzonej działalności, dla adwokatów w sposób przewidziany w paragrafie 23a Kodeksu Etyki Adwokackiej, z zastrzeżeniem, iż ma być to komunikat zgodny z zasadami kodeksu. Ponadto, przekaz ten musi być dokładny, nie może wprowadzać w błąd, ma być przekazywany z poszanowaniem tajemnicy zawodowej. Kodeks etyczny radców prawnych przewiduje możliwość informowania o działalności zawodowej w artykule 33, z zastrzeżeniem, że nie może owa informacja naruszać ograniczeń oraz wymogów określonych przez ustawy regulujące wykonywanie zawodu, nie może też wykraczać poza potrzebę zgodnego z rzeczywistością i nie wprowadzającego w błąd informowania społeczeństwa o świadczeniu pomocy prawnej [Zasady Etyki Radcy Prawnego].

W związku z wymienionymi zapisami, prawnicy należący do samorządów zawodowych traktują reklamę jako coś, co jest sprzeczne z kodeksami etycznymi, którym podlegają. Z drugiej strony na rynku, na którym rośnie konkurencja przedstawiciele tych zawodów często muszą korzystać z pewnych narzędzi, które pomogłyby im w zdobyciu potencjalnych klientów. Z pomocą przychodzi marketing. W jego ramach można zaproponować pewne alternatywy dla reklamy, tak by prawnicy mogli zaznaczyć swą obecność na rynku. Przed polskimi kancelariami stoi podwójne wyzwanie: konkutowanie z zagranicznymi „fabrykami prawniczymi” oraz konkutowanie z zagranicznymi prawnikami, którzy są wyposażeni w profesjonalną wiedzę marketingową oraz wiedzę z zakresu zarządzania [Bobrowicz 2001]. W 2006 roku opublikowano raport Banku Światowego, dotyczący korzystania z usług polskich prawników. Wynika z niego, że niekorzystne są zapisy o zakazie reklamowania usług przez prawników. Obowiązujący w Polsce zakaz reklamowania się z wyjątkiem zamieszczania ściśle określonych i bardzo ograniczonych informacji w prasie, pozbawia opinię publiczną informacji, a zatem ogranicza konkurencję. Zważywszy na to, że reklama jest w takiej czy innej formie dozwolona w większości krajów UE, trudno uzasadnić narzucenie tak ścisłych ograniczeń w Polsce. Choć słuszne jest zapewnienie przyzwoitości i uczciwości tego rodzaju reklam, to równie uzasadnione byłoby zweryfikowanie i zliberalizowanie przeszkód dotyczących reklamy usług prawnych w Polsce [www. gazetaprawna 2007].

METODY BADAWCZE I CHARAKTERYSTYKA OBIEKTÓW OBJĘTYCH BADANIAM

Analizę rynku usług prawnych przeprowadzono w oparciu o dwa badania przeprowadzone wśród dwóch grup docelowych. Jedną z nich stanowili adwokaci, bądź radcy prawni wykonujący swój zawód w ramach kancelarii. Drugą grupę stanowiły firmy świadczące usługi w zakresie public relations.

Kwestionariusze ankiet zostały przekazane bezpośrednio osobom biorącym udział w badaniu, tj. adwokatom i radcom prawnym, którzy byli właścicielami lub współnikami kancelarii, jak również z racji odległości za pomocą sieci Internet. Próba losowa, objęła 35 kancelarii, respondentami byli adwokaci lub radcowie prawni. Druga próba objęła 7 firm świadczących usługi z zakresu public relations dla wielu branż, w tym branży prawniczej oraz jedną firmę wyspecjalizowaną w świadczeniu usług dla kancelarii prawnych w tym zakresie i marketingu usług prawnych. Objęte badaniem kancelarie, to: kancelarie adwokackie (34%), radcowie prawni (23%), kancelarie prawne (6%) oraz Kancelaria Adwokatów i Radców Prawnych, a także firma prawnicza (34%).

W badaniach podjęto próbę ukazania znaczenia marketingu, public relations w działalności adwokatów i radców prawnych oraz wskazania zaznaczenia dość silnego nurtu opozycyjnego w stosunku do liberalizacji zasad etycznych zawodów adwokata i radcy prawnego, w tym stosowania narzędzi marketingowych i reklamowych. Wielu prawników negujących potrzebę czy chęć korzystania z tych narzędzi podejmuje działania, które składają się między innymi na marketing usług prawnych. Często robią to nieświadomie, albowiem marketing, public relations utożsamiają wyłącznie z reklamą.

OFERTA FIRM PUBLIC RELATIONS DLA KANCELARII PRAWNYCH

Public relations to działalność, która opiera się na dwustronnym komunikowaniu określonych grup otoczenia. Black [2003], jeden z liderów w dziedzinie praktycznego stosowania public relations, istotę public relations określa za pomocą kilku kluczowych słów. Są nimi m.in. „reputacja”, „odzew społeczny”, „wiarygodność”, „zaufanie”, „harmonia” i „poszukiwanie wzajemnego zrozumienia” opartego na prawdziwej i pełnej informacji. Black podkreśla, że public relations jest integralną częścią prawie każdego poziomu organizacji lub zarządzania, ponieważ praktyczne działania w ramach PR obejmują [za: Ociepka 2003]:

- doradztwo oparte na zrozumieniu ludzkich zachowań,
- badania opinii publicznej, społecznych postaw i oczekiwań,
- tworzenie i podtrzymywanie dwukierunkowej komunikacji, opartej na prawdziwej i pełnej informacji,
- promowanie wzajemnego szacunku i społecznej odpowiedzialności,
- poprawianie stosunków wewnątrz przedsiębiorstwa,
- promocję produktów lub usług,
- określanie tożsamości firmy.

Mówiąc o istocie public relations potocznie uważa się, że jest to działalność, która służy kreowaniu pozytywnego wizerunku oraz budowaniu więzi z otoczeniem. Jej celem jest pozyskanie akceptacji i życzliwości wobec poczynań organizacji (firmy, fundacji, stowarzyszenia, itp.) oraz tworzenie, a następnie utrzymanie korzystnych warunków jej funkcjonowania. Wynika z tego, że marketing i public relations to instrumenty, które współtworzą postrzeganie firmy, a w tym przypadku kancelarii przez potencjalnych klientów. Public relations to funkcja zarządzania komunikacją między organizacją a jej otoczeniem (zarówno wewnętrznym, jak i zewnętrznym), która ma służyć wypełnianiu misji organizacji [Rozwadowska 2002].

Obok działań PR służących firmie, wyróżnić można również te dotyczące poszczególnych osób wykonujących określone zadania w danej firmie. Jeden z najszybciej rosnących obszarów public relations to osobiste PR: „*jeśli chcesz posuwać się naprzód w dzisiejszej korporacji, musisz być osobiście widoczny. Możesz to osiągnąć dzięki osobistemu PR. Przemówieniom, które są cytowane w prasie branżowej. Artykułom, które napisałeś na pierwsze strony. Cytatom, które dziennikarze umieszczą w swoich artykułach*” [Ries 2004]. W praktyce można to zaobserwować śledząc prasę codzienną, gdzie prawnicy proszeni są o skomentowanie bieżących zagadnień związanych z sytuacją w Polsce, jest to jeden z przykładów budowania osobistego PR.

Sami prawnicy często podkreślają rolę działań PR: public relations ze względu na ustawowy zakaz reklamy usług prawniczych w Polsce oraz jej pewne ograniczenia na rynku unijnym jest najważniejszym orężem zespołów adwokackich i innych firm prawniczych w walce na rynku tego typu usług. Który z graczy na tym rynku szybciej i sprawnej posiadzie wiedzę tej funkcji zarządzania, której celem jest ustanawianie, podtrzymywanie wzajemnych pozytywnych kanałów komunikowania zarówno na zewnątrz, jak i – o czym często się zapomina – wewnątrz organizacji ten odniesie niekwestionowany sukces [www.info-pr.pl].

Najlepszy PR firmy stanowią jej lojalni, zaangażowani i kompetentni pracownicy. Są oni nieograniczonym i bezcennym zasobem każdej firmy. Związana jest z tym także właściwa jakość obsługi klientów kancelarii. Jak wynika z badań przeprowadzonych na potrzeby opracowania, 60% respondentów odpowiedziało twierdząco na pytanie, czy pracownicy kancelarii biorą udział w szkoleniach, konferencjach, seminariach podnoszących ich kwalifikacje. Ponadto, 40% respondentów potwierdziło, iż prawnicy pracujący w danej kancelarii

występują w mediach, prasie, telewizji, Internecie w roli ekspertów. Wskazania tych odpowiedzi mogą świadczyć o tym, iż środowisko prawnicze powoli zaczyna korzystać z dozwolonych możliwości zaznaczenia swego istnienia na rynku usług prawnych.

Na polskim rynku bardzo trudno znaleźć firmę świadczącą usługi z zakresu public relations, która obsługiwałaby kancelarie prawne. Trudność polega być może na tym, iż adwokaci czy radcy prawni niechętnie przyznają się do korzystania z usług firm o takiej specjalności. Natomiast firmy współpracujące z kancelariami i zajmujące się ich public relations są lojalne wobec nich i nie zamieszczają takich informacji w swoim portfolio. Wynikać to może także z tego, że wielu prawników wciąż myli reklamę, marketing i public relations i ewentualnie korzystnie z dwóch ostatnich narzędzi, choć przynosi wymierne efekty, traktują jako coś mało istotnego.

Z badań przeprowadzonych za pomocą kwestionariusza ankiety, wśród firm świadczących usługi public relations, które współpracowały już z kancelariami prawnymi wynika, iż wachlarz usług, które wybierają prawnicy jest bardzo szeroki, natomiast trzy usługi, które zyskały najwięcej wskazań to: media relations, plan public relations, dbałość o pozytywny wizerunek w mediach lokalnych i ogólnopolskich. Co ciekawe żaden z respondentów występujący z ramienia agencji PR, na pytanie do jakiej grupy należą obsługiwane przez nich kancelarie nie wskazał kancelarii małych, czyli zatrudniających do 10 prawników.

KONSULTANCI WARSZAWSKY JAKO PRZYKŁAD FIRMY WYSPECJALIZOWANEJ W ŚWIADCZENIU USŁUG MARKETINGOWYCH DLA KANCELARII PRAWNYCH

„Jesteśmy pierwszą i najstarszą firmą specjalistyczną, która pracuje z kancelariami w zakresie marketingu usług prawniczych” [www.konsultanci.info], tak na swej stronie internetowej przedstawia się firma Konsultanci Warszawscy. „Zainteresowanie naszą działalnością jest duże. Jesteśmy już doświadczoną firmą doradcą, która rozwija się razem z rynkiem usług prawniczych. Gromadzimy i przetwarzamy informacje od firm prawniczych. Jesteśmy pierwszym źródłem informacji i komentarzy od firm prawniczych dla dziennikarzy”¹. „Specjalizujemy się w kreowaniu wizerunku i budowaniu strategii komunikacyjnych dla firm prawniczych oraz dla ich klientów korporacyjnych” [www.kw.biznesnet.pl]. „Pozycjonujemy w mediach nazwiska partnerów i firmy kancelarii prawniczych. Wiemy jak prowadzić skuteczne działania lobbingsowe. Wspomagamy w mediach działania prawne” [www.kw.biznesnet.pl].

Wśród usług świadczonych przez firmę Konsultanci Warszawscy są te, które w sposób kompleksowy zaspokajają potrzeby prawników działających na polskim rynku, a także te, które mogą pomóc danej kancelarii, gdyby znalazła się w sytuacji kryzysowej: błędne założenia dotyczące polityki korporacyjnej, cen, kierunków rozwoju w wybranych niszach specjalizacyjnych, przeinwestowanie i polityka marketingowa, źle dopasowana do potencjału i poziomu przychodów firmy, może spowodować poważne kłopoty [www.kw.biznesnet.pl]. Dlatego oferta tej firmy jest elastycznie dopasowywana do potrzeb konkretnych klientów: *„W tej chwili od nas, konsultantów ds. PR i z wykształcenia prawników, wymaga się w firmach prawniczych koncentrowania działań komunikacyjnych na budowaniu*

¹ Materiały prasowe udostępnione przez P. Osowskiego, współnika w firmie Konsultanci Warszawscy

*biznesu. Nasze działania mają w długim terminie przynieść do firmy nowe zlecenia. Jesteśmy wynajętym działem ds. PR i Business Development*²².

Co warte podkreślenia wszystkie informacje pozyskane podczas pracy dla firm prawniczych pozostają poufne, jest to często niezwykle ważne dla firm prawniczych, ponadto lista klientów, dla których Konsultanci Warszawscy świadczyli usługi jest utajniona. O swoich sukcesach Konsultanci Warszawscy mówią w następujący sposób „*pracujemy przede wszystkim dla firm prawniczych. Zaufało nam już ponad 20 kancelarii spośród największych 60 w Polsce. Wśród naszych klientów są również korporacje, klienci kancelarii prawnych, którym pomagamy zarządzać reputacją w sytuacjach kryzysowych*” [www.goldenline.pl]. Specyfika tej firmy polega na tym, że partnerami są osoby, które posiadają wykształcenie prawnicze: na pewno pomaga nam to, że jesteśmy prawnikami, rozumiemy wiedzę, którą przekazujemy mediom³. Ponadto, niewątpliwie pomaga to też w zrozumieniu potrzeb adwokatów, czy radców prawnych. Nie zawsze potrafią dokładnie określić swoje potrzeby, albowiem często nie dysponują wiedzą z zakresu marketingu.

POSTAWY ADWOKATÓW I RADCÓW PRAWNYCH WOBEC FORM KOMUNIKACJI KANCELARII PRAWNYCH Z RYNKIEM

Kwestionariusz ankiety zbudowany z 20 pytań i metryczki, który został przekazany adwokatom i radcom prawnym składał się z bloków tematycznych, obejmujących różną liczbę pytań, dotyczących m.in.:

- znajomości pojęć związanych z marketingiem, public relations,
- stosowania instrumentów z zakresu marketingu i public relations,
- podejmowania działań mających na celu kompleksowe obsługiwanie klientów kancelarii prawnych oraz czy przeprowadzane są badania satysfakcji klientów.

Co piąty respondent nie słyszał pojęcia marketing usług prawniczych. Celem badania było uzyskanie informacji na temat świadomości istnienia alternatywnych wobec reklamy możliwości. Wielu prawników utożsamia pojęcie marketingu głównie z reklamą, co potwierdziły wyniki przeprowadzonych badań (tab. 1). Większość respondentów prawidłowo rozróżniała, czym jest reklama usług prawniczych, co jest niedozwolone, a co dopuszczalne. Trzyście osób biorących udział w badaniu potwierdziło, że stosuje w kancelarii marketing

Tabela 1. Rozumienie pojęcia „marketing usług prawniczych” przez respondentów

Grupa odpowiedzi	Liczba wskazań
Reklama	13
Promocja	4
Działania, które zmierzają do pozyskania nowych klientów	11
Teoria, która nie przynosi realnych korzyści	1
Działania, które mają na celu rozpoznanie potrzeb klientów, poprawienie jakości świadczenia usług oraz zwiększenie zadowolenia klientów indywidualnych lub instytucjonalnych	12
Nie znam tego pojęcia	1

Źródło: badanie własne.

²² Materiały prasowe udostępnione przez P. Osowskiego, współnika w firmie Konsultanci Warszawscy

³ jak wyżej

świadczonych przez siebie usług. Przy czym dwie osoby wskazały, że w ich firmie jest osoba odpowiedzialna za marketing usług tej kancelarii. Widoczna jest zmiana w deklaracjach osób, które już stosują narzędzia marketingowe w swojej działalności, a w odpowiedzi na pytanie, czy mają zamiar stosować go w przyszłości, twierdząco odpowiedziało tylko 11 respondentów, natomiast 24 nie ma zamiaru go wykorzystywać. Oznacza to spadek zainteresowania dalszym prowadzeniem działań marketingowych wśród tych, którzy stosowali go w praktyce.

Większość respondentów opowiadało się za utrzymaniem zakazu reklamy usług prawnych. Odpowiedź „nie” wybrało 25 respondentów, opcję odpowiedzi „tak bez żadnych zastrzeżeń” wybrał tylko jeden respondent, natomiast 9 wskazało, że są za zniesieniem tego zakazu, ale z pewnymi zastrzeżeniami. W większości adwokaci i radcy prawni nie popierają pomysłu liberalizacji zasad obowiązujących w ich kodeksach etyki zawodowej, w zakresie reklamy usług.

W ankiecie zamieszczono pięć pytań, które miały na celu znalezienie odpowiedzi, czy w kancelariach biorących udział w badaniu przykłada się wagę do jakości obsługi klientów kancelarii. W literaturze przedmiotu czytamy: w przypadku takich usług jak ubezpieczenia, usługi prawnicze, klientowi trudno jest na bieżąco ocenić wartość samej usługi. Zwraca on wtedy szczególną uwagę na wygląd firmy i sposób obsłużenia go [Ławicki 2005]. Obsługę klienta należy traktować jako świadczenie usługi sprzedażowej, czyli umiejętność marketingowego wzbogacenia produktu przez sprzedającego. Składa się na nią kultura obsługi, umiejętność prezentacji (w przypadku usługi są to szczegóły tworzące ofertę), czyli te kwestie, które mają zapewnić klientowi radość nabycia [Ławicki 2005].

Z komunikacji pomiędzy pracownikami kancelarii a klientami jest zadowolonych 25 respondentów, natomiast dziesięciu odpowiedziało „raczej tak” na to pytanie, nikt nie wskazał odpowiedzi „nie” i „raczej nie”. Dla prawników najważniejsze w ocenie jakości pracy kancelarii są wyniki. Klienci największą uwagę przykładają do komunikacji. W ich opinii właściwa komunikacja to słuchanie i przede wszystkim mówienie zrozumiałym dla nich językiem.

Zaledwie cztery osoby odpowiedziały twierdząco, kiedy pytano je o przeprowadzanie badań, których celem jest uzyskanie informacji o stopniu zadowolenia klientów ze świadczonych usług. W szkoleniach związanych z obsługą klientów uczestniczyły osoby z 14 kancelarii objętych badaniem, a w 21 pracownicy biorą udział w szkoleniach, konferencjach, seminariach podnoszących ich kwalifikacje. Wskazuje to na świadomość prawników o dużej roli jaką odgrywają kompetentni i wykwalifikowani do pełnienia swych zadań pracownicy, którzy są „wizytówką” kancelarii prawnych.

Nawiązując do zagadnień z zakresu osobistego public relations, 14 respondentów wskazało odpowiedź „tak” na pytanie czy prawnicy współpracujący z kancelarią występują w roli ekspertów w telewizji, radio, prasie, Internecie, natomiast 21 odpowiedziało przecząco. Tylko 7 respondentów występowało w roli ekspertów w środkach masowego przekazu: *Warsaw Business Journal* (1 wskazanie), *Gazeta Prawna* (3 wskazania), portale internetowe związane z tematyką prawniczą (5 wskazań) oraz ogólne pojęcie mediów branżowych (1 wskazanie). Przedstawiciele małych kancelarii prawnych objętych badaniem, nie wykazują aktywności na polu współpracy z różnego rodzaju mediami, co bez wątpienia mogłoby wypromować ich kancelarie czy poszczególnych prawników. Działania takie pozwalają poznać prawników, a w dalszej perspektywie mogą doprowadzić do poszerzenia grona klientów danej kancelarii.

Kolejny blok tematyczny objął 3 pytania dotyczące zamieszczania informacji prasowych. Odpowiednio pytania dotyczyły ogłoszeń, których celem było poszukiwanie pracowników, 20 respondentów odpowiedziało negatywnie. Następnie pytano czy zamieszczano informacje o profilu działalności kancelarii, tylko 6 osób odpowiedziało „tak”, i ostatnie pytanie w tej serii, czy zamieszczano informacje o zmianie danych teled adresowych, tylko 8 respondentów odpowiedziało twierdząco.

Oznacza to, iż objęci badaniem prawnicy w niewielkim stopniu wykorzystują możliwości, by akcentować swoją obecność na rynku, za pomocą ogłoszeń prasowych, których treść i forma są dozwolone w świetle obowiązujących zasad etyki zawodowej. Na trzydzieści pięć osób uczestniczących w badaniu, 23 potwierdziły, że kancelaria, w ramach której wykonują zawód posiada stronę internetową. Jest to ważne, ponieważ coraz więcej kontaktów biznesowych odbywa się za pomocą sieci Internet, jest to także często pierwsze narzędzie wykorzystywane przy zbieraniu podstawowych informacji. Dzięki temu kancelarie prawne pozwalają zapoznać się potencjalnym klientom za pomocą innych form komunikacji, aniżeli bezpośrednie spotkanie.

Integralną częścią kreacji wizerunku każdej firmy jest tzw. wewnętrzny public relations. Jest to dbanie o satysfakcję pracowników, jest niejako fundamentem, na którym buduje się integrację zespołu pracowników. Wśród narzędzi komunikacji wewnętrznej można wyróżnić między innymi:

- tablice ogłoszeń,
- gazety pracownicze,
- Intranet, czyli komunikacja wewnętrzna w przedsiębiorstwie: promocja adresowana do pracowników firmy, stanowiących „publiczność wewnętrzną” dla działań z zakresu public relations,
- zebrania,
- nieformalne spotkania,
- imprezy integracyjne.

W badanych kancelariach prawnych wykorzystuje się liczne narzędzia mające na celu poprawę wewnętrznych relacji (tab. 2). Najczęściej stosowano spotkania integracyjne poza kancelarią, spotkania nieformalne w kancelarii oraz Intranet. Spotkania zarówno o charakterze nieformalnym, jak i integracyjne spajają zespół, natomiast wewnętrzna sieć jaką jest Intranet wspomaga komunikację, co usprawnia przepływ informacji. Zgrany zespół, gdzie komunikacja przebiega bez większych zakłóceń wpływa pozytywnie na wykonywaną pracę i przekłada się na lepsze funkcjonowanie kancelarii prawnych.

Tabela 2. Wykorzystanie instrumentów wewnętrznego public relations w kancelariach prawnych

Możliwe odpowiedzi	Liczba wskazań
Intranet	12
Gazetka skierowana do pracowników kancelarii	1
Tablica ogłoszeń	9
Spotkania integracyjne poza siedzibą kancelarii	19
Okolicznościowe spotkania nieformalne w siedzibie kancelarii	19
Inne (jakie?)	2
Żadne z powyższych	8

Źródło: badanie własne.

Tabela 3. Działania z zakresu zewnętrznego public relations podejmowane w kancelariach prawnych

Możliwe odpowiedzi	Liczba wskazań
Udział w konferencjach, seminariach w roli prelegentów	19
Działania z zakresu public relations	12
Współpraca z organizacjami pozarządowymi, w celu świadczenia na ich rzecz pomocy prawnej	14
Okolicznościowe spotkania z klientami	8
Publikowanie gazетки firmowej z przeznaczeniem dla klientów	-
Organizowanie dni drzwi otwartych	-
Inne (jakie?)	-
Żadne z powyższych	6

Źródło: badanie własne.

Kancelarie świadomie wykorzystują również instrumenty skierowane do grup otoczenia zewnętrznego, głównie klientów kancelarii (tab. 3).

Największą popularnością cieszy się udział prawników w spotkaniach, gdzie pełnią rolę osób referujących dane zagadnienia, kolejne miejsce zajmują szeroko pojęte działania z zakresu public relations, oraz współpraca z organizacjami *non profit*. Oznacza to, że adwokaci/radcy prawni chętniej współpracują z innymi osobami z różnych organizacji i na ich rzecz, aniżeli przybliżają swoją działalność indywidualnemu klientowi, chociażby przez publikowanie firmowej gazетки.

Najczęściej działaniami komunikacyjnymi zajmowali się pracownicy kancelarii, tylko dwóch respondentów przyznało, że zajmuje się tym firma zewnętrzna. Z badania przeprowadzonego wśród firm ze szczytu rankingu kancelarii prawniczych wynika, że aż 25% kancelarii utrzymuje, że nie potrzebuje nikogo do prowadzenia działań marketingowych. Takie stanowisko wynika z dwóch podstawowych powodów: po pierwsze, nie wiedzą, czym jest marketing usług prawnych, i mylą go z reklamą, którą znają, czyli najczęściej dóbr szybko zbywalnych; po drugie, obawiają się nieznanego [www.edukacjaprawnicza.pl].

Podsumowując, prawnicy choć słyszeli pojęcie marketingu usług prawniczych, to w większości przypadków utożsamiają je z instrumentami jakimi posługuje się marketing, a nie jego ideą. Mimo tego, że utożsamiają marketing z reklamą, to z badań wynika, że orientują się, iż nie jest on zakazany, jak ma to miejsce w przypadku reklamy. Public relations wewnętrzny i narzędzia jakimi się posługuje są wykorzystywane w dwudziestu siedmiu badanych kancelariach, natomiast zewnętrzny w dwudziestu dziewięciu. W 27 kancelariach za działania podejmowane na rzecz klientów i samych pracowników są podejmowane przez personel firmy. Jest to o tyle istotne, iż prawnicy być może nie chcą angażować firm wewnętrznych, specjalizujących się w takich działaniach. Grupa brytyjskich naukowców zbadała bariery, które nie pozwalały prawnikom w pełni korzystać z możliwości, jakie niesie ze sobą profesjonalny marketing usług prawnych. Badanie to zakończyło się sukcesem i wyłoniono kilka najpoważniejszych barier, które – mimo różnic w systemie prawnym – można odnieść także do polskiej rzeczywistości. Przede wszystkim problemem jest tradycja i historia profesji, w którą nie powinno się ingerować, oraz pogląd, że używanie marketingu przez prawników jest „nieprofesjonalne” [www.edukacjaprawnicza.pl].

USŁUGI ŚWIADCZONE PRZEZ FIRMY Z BRANŻY PUBLIC RELATIONS NA RZECZ KANCELARII PRAWNYCH

Kwestionariusz ankiety przekazany został do firm zajmujących się public relations i marketingiem, które współpracowały z kancelariami. Zakres zagadnień ujętych w ankiecie obejmował:

- najczęściej wybierane usługi świadczone przez daną firmę,
- usługi najczęściej wybierane przez adwokatów/radców prawnych,
- wielkość obsługiwanych kancelarii prawnych,
- ewentualne zaobserwowane ograniczenia związane ze świadczeniem usług na rzecz kancelarii prawnych.

Pięć głównych usług, które wybierają klienci z ramienia kancelarii prawnych, to:

- media relations,
- dbałość o pozytywny wizerunek w mediach lokalnych i ogólnopolskich oraz tworzenie planu PR (taka sama liczba wskazań),
- prowadzenie biura prasowego oraz współpraca z portalami internetowymi w celu zamieszczania porad i odpowiedzi związanych z prawem.

Ponadto, respondenci wymieniali takie usługi, jak: wsparcie działań *pro publico bono*, szkolenia medialne, spójność komunikatów na sali sądowej i poza nią, uzupełnianie tekstów na stronach internetowych danej kancelarii, współpraca z dziennikarzami z branżowej prasy prawniczej, współpraca z mediami lokalnymi.

Najczęstszym powodem korzystania z usług firm świadczących usługi z zakresu PR, była konkurencja na rynku usług prawniczych oraz chęć wyróżnienia spośród innych kancelarii.

Pracownicy wybierając firmy PR kierowali się głównie renomą, skutecznością oraz specjalizacją. Wszyscy respondenci (7) udzielili negatywnej odpowiedzi, kiedy pytano ich, czy aktywnie poszukują klientów wśród kancelarii prawnych.

Klientami badanych firm były zarówno kancelarie duże (skupiające powyżej 20 prawników), jak i średnie (skupiające od 11 do 20 prawników), obydwie możliwości odpowiedzi zyskały po 4 wskazania, z czego wynika, że jedna z firm obsługiwała co najmniej dwie kancelarie prawne zaliczane do dużych i średnich, natomiast żadna z nich nie obsługiwała małej kancelarii, która skupiałaby do 10 prawników.

Wszystkie osoby biorące udział w badaniu zauważyły ograniczenia związane ze świadczeniem usług na rzecz kancelarii prawnych. W odpowiedzi na pytanie jakiego rodzaju były to ograniczenia, można wyróżnić 4 kategorie odpowiedzi: ograniczenia prawne, zakaz reklamy usług adwokackich i radcowskich, specyficzna branża ograniczona zasadami etyki zawodowej, nie można wszędzie sygnalizować uczestnictwa prawników.

Interesujący jest fakt, iż w pytaniu dotyczącym oszacowania procentowego jaki odsetek klientów tych firm stanowią kancelarie polskie, a jaki międzynarodowe, wynika, że klientami są głównie kancelarie rodzime. Ich liczba jest większa o 20% w stosunku do kancelarii międzynarodowych. Może to sugerować pewną zmianę w strukturze zarządzania kancelariami prawnymi w Polsce.

PODSUMOWANIE

Firmy świadczące usługi w dziedzinie PR nie poszukują klientów wśród kancelarii prawnych, a jednak firmy te nimi są. Tak więc nie tylko struktura zarządzania firmami prawniczymi się zmienia, ale także świadomość prawników, że rynek rządzi się swoimi prawami, a oni muszą się mu baczenie przyglądać i ewoluować razem z nim.

LITERATURA

- Black S. 2003: Public relations. Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
 Bobrowicz M. 2001: Marketing usług prawniczych. Dom Wydawniczy ABC, Warszawa.
 Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dn. 2.04.199., Dz.U. 1997.78.483.
 Ławicki J.S. 2005: Marketing sukcesu – partnering. Wydawnictwo Difin, Warszawa.
 Obrębski T. 2002: Kapitał ludzki w Polsce. [W:] Perspektywy rozwoju kapitału ludzkiego jako czynnika wzrostu gospodarczego Polski. L Białoń., C. Pietras, T. Obrębski, S. Marciniak, (red.). Politechnika Warszawska, Warszawa, s. 44.
 Ociepka B. (red.) 2003: Public relations w teorii i praktyce. Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław.
 Ries L. 2004: Upadek reklamy i wzlot public relations. PWE, Warszawa, s. 207.
 Rozwadowska B. 2002: Public relations. Teoria. Praktyka. Perspektywy. Wyd. Studio EMKA, Warszawa, s.15.
 Skrzypek D. 2000: Jakość i efektywność. Wyd. UMCS, Lublin, s. 285.
www.kw.biznesnet.pl
www.bip.kirp.pl
www.edukacjaprawnicza.pl
www.gazetaprawna.pl
www.info_pr.pl
www.konsultanci_info
www.goldenline.pl
 Zasady Etyki Radcy Prawnego
 Zbiór zasad etyki adwokackiej i godności zawodu. Kodeks Etyki Adwokackiej. Uchwała nr 2/XVIII/98 ze zmianami wprowadzonymi uchwałą Naczelnej Rady Adwokackiej nr 32/2005 z 19 listopada 2005 r.).

Agnieszka Werenowska

ALTERNATIVE WAYS OF COMMUNICATIONS BETWEEN LAW OFFICES
AND NEIGHBORHOOD GROUPS

Summary

The paper aims to present ways of promotion used by law offices. Legal aspects connected to promotion of legal service were also described. Public relations occurred to be an inseparable element in the management of each company. They are also essential in the process of image creation both in case of organizational units and individuals. The economic development extended fields in which public relations are utilized. Legal service and its availability are also indispensable in rural area, and especially in agribusiness.

Adres do korespondencji:
 dr Agnieszka Werenowska
 Katedra Ekonomiki Edukacji, Komunikowania i Doradztwa
 Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
 ul. Nowoursynowska 166
 02-787 Warszawa
 tel. (0 22) 593 42 02
 e-mail: agnieszka_werenowska@sggw.pl

ZMIANY W ZUŻYCIU NASION KWALIFIKOWANYCH W POLSCE

Ludwik Wicki

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

Kierownik: prof. dr hab. Henryk Runowski

Słowa kluczowe: postęp biologiczny, hodowla roślin, nasiona kwalifikowane, zróżnicowanie przestrzenne zużycia nasion kwalifikowanych

Key words: biological progress, plant breeding, certified seed, seed, spatial differentiation of certified seed using

S y n o p s i s. Celem opracowania jest określenie zmian w zużyciu nasion kwalifikowanych w produkcji roślinnej w Polsce. Stwierdzono, że zużycie nasion kwalifikowanych w Polsce zmniejszało się o 10% średniorocznie w okresie 1995-2008. Było ono w Polsce najniższe spośród obserwowanego w krajach Unii Europejskiej, gdzie udział kwalifikowanych nasion w zużywanym materiale siewnym wynosi średnio 55% dla zbóż. W Polsce było to w 2008 r. zaledwie 10% dla zbóż i 4% dla ziemniaków. Występowały także znaczne różnice regionalne w stosowaniu kwalifikatów. Najmniej zużywano ich w województwach wschodnich i południowo-wschodnich, najczęściej w zachodnich i północnych. Średni okres wymiany nasion zbóż wahał się od 4 do 40 lat w zależności od województwa. Wykorzystanie postępu biologicznego w produkcji roślinnej wciąż nie jest i nie może być czynnikiem decydującym o wydajności polskiego rolnictwa.

WSTĘP

Stosowanie do siewu nasion i sadzeńkiów kwalifikowanych pozwala zarówno na osiągnięcie korzyści wynikających z jakości samego materiału, jego zdrowotności i innych parametrów jakościowych, jak też umożliwia dostęp do nowych odmian wytworzonych w hodowli roślin. O ile pierwsze z wymienionych korzyści można częściowo uzyskać starannie produkując i przygotowując materiał siewny we własnym zakresie, to dostęp do nowych kreacji odmianowych jest możliwy tylko przez zakup materiału siewnego. Stosowanie kwalifikowanego materiału siewnego pozwala więc nie tylko na wymianę nasion, lecz przede wszystkim pozwala na wymianę odmian. Wymiana odmian jest szczególnie ważna w takich gatunkach, w których obserwowany jest znaczący postęp w zakresie cech gospodarczych uzyskiwanych w nowych odmianach.

Przeciętnie w Polsce oferowane są odmiany relatywnie nowe, dla których okres od rejestracji nie przekracza 4-6 lat. Jedynie w przypadku żyta średni wiek odmian oferowanych w sprzedaży osiągał w latach 2000-2005 nawet 20 lat, ale w latach następnych zmniejszył się do 8 lat w związku z napływem odmian mieszańcowych do doboru i reprodukcji.

Nowo wyhodowane odmiany mogą też charakteryzować się lepszym dopasowaniem do warunków określonego regionu niż istniejące wcześniej, albo cechami jakościowymi poszukiwanymi przez odbiorców. Ważnym czynnikiem przemawiającym za wymianą odmian jest możliwość zwiększenia produktywności. Opracowania dotyczące tego zagadnienia wskazują na istotną rolę postępu biologicznego, wprowadzanego do produkcji roślinnej przez stosowanie nowych odmian, w obserwowanym wzroście produktywności roślin. Thirle [1995] stwierdza, że osiągnięcia hodowli roślin i wprowadzanie postępu biologicznego w produkcji roślinnej pozwoliło na wzrost plonowania od 50% dla kukurydzy, 75% dla pszenicy, do 85% w produkcji soi w rolnictwie USA w okresie 1940-1980. Również później znaczenie tego czynnika dla produktywności roślin pozostawało na wysokim poziomie, przekraczającym 50% [Duvick 2005].

Dla warunków polskich dostępne oszacowania mówią o niższym wpływie wdrażania postępu biologicznego na poziom plonów. Grabiński [2001] dla zbóż ocenia go na około 15%, zaś inne opracowania na 7% [Wicki 2006].

Do najważniejszych ograniczeń w stosowaniu kwalifikatów należą, oprócz relatywnie niskiego oddziaływania na przeciętny poziom plonowania, także takie czynniki, jak: konieczność równoległego zwiększania nakładów pozostałych środków produkcji (nawozy, ochrona chemiczna) wynikającego z wymagań nowych odmian [Wicki, Dudek 2005], konieczność zapoznania się z nową często droższą technologią [Day, Klotz-Ingram 1997], ograniczenia wynikające z jakości gleb i klimatu. Wprowadzanie nowych odmian może też w niektórych przypadkach prowadzić do przejściowego spadku plonów [Klepacki 1997]. Rolnicy często obawiają się na własne ryzyko sprawdzać dopasowanie odmian do lokalnych warunków agroekologicznych [Evenson 1994], szczególnie, że hodowla odmian ukierunkowana na wzrost plonów spowodowała selekcję negatywną odmian o małych wymaganiach glebowych [Szymczyk 2004].

Nie można także zapominać o efektywności ekonomicznej stosowania nowych odmian. Jeżeli nie ma specjalnych wymagań co do odmiany, np. przy produkcji zbóż paszowych, a jednocześnie poziom technologii jest przeciętny, to stosowanie droższych nasion kwalifikowanych nie zawsze jest opłacalne [Wicki 2007b].

CEL I ZAKRES BADAŃ

Celem opracowania jest ocena zmian zużycia kwalifikowanego materiału siewnego zbóż oraz ziemniaków w Polsce. Analizą objęto różne okresy w zależności od przedmiotu analizy. Zużycie kwalifikowanego materiału siewnego w Polsce przedstawiono w okresie 1970-2008, analizy zużycia kwalifikatów według województw dokonano dla lat 1995-2008. Pominięto okres 1991-1994, ze względu na występujące w tym czasie duże wahania zużycia związane z transformacją gospodarki. Uwzględnienie danych z tego okresu może utrudniać analizę dłuższych szeregów czasowych i prowadzić do nieprawdziwych wniosków. Dane dotyczące wielkości sprzedaży nasion i sadzeniaków kwalifikowanych, powierzchni produkcji poszczególnych gatunków pochodziły ze statystyk Głównego Urzędu Statystycznego. W analizach wykorzystano zarówno dane publikowane, jak i niepublikowane zestawione na potrzeby badań. Obliczenia w przekroju województw wg podziału administracyjnego dokonanego w 1998 r. dokonano na podstawie algorytmów przypisania powierzchni wcześniej istniejących województw do nowych jednostek administracyjnych. Uwzględniały one powierzchnie gruntów wchodzących w skład nowych województw na poziomie gmin. Dane

dotyczące powierzchni obsianej materiałem kwalifikowanym w krajach UE pochodziły ze statystyki prowadzonej przez Community Plant Variety Office (CPVO).

Analizą objęto następujące gatunki roślin rolniczych: pszenica jara i ozima, jęczmień jary i ozimy, żyto, owies, pszenżyto jare i ozime, ziemniaki.

Udział nasion kwalifikowanych w zasiewach ustalono jako procentowy udział powierzchni możliwej do obsiania kwalifikatami danego gatunku sprzedawanymi w danym roku w stosunku do ogólnej powierzchni uprawy danego gatunku w danym roku. W obliczeniach posłużono się normatywnymi normami wysiewu nasion: 220 kg/ha dla pszenic i pszenżyta oraz 180 kg/ha dla pozostałych zbóż. Dla ziemniaków przyjęto zużycie 2500 kg sadzeniaków na 1 ha.

W prezentacji danych wykorzystano zarówno dane dla pojedynczych okresów, jak też wielkości średnie dla kilku lat. Przyjęcie wielkości średnich miało na celu uniknięcie przypadkowych ocen wynikających z jednorocznego spadku lub wzrostu analizowanych wielkości.

WYNIKI ANALIZ

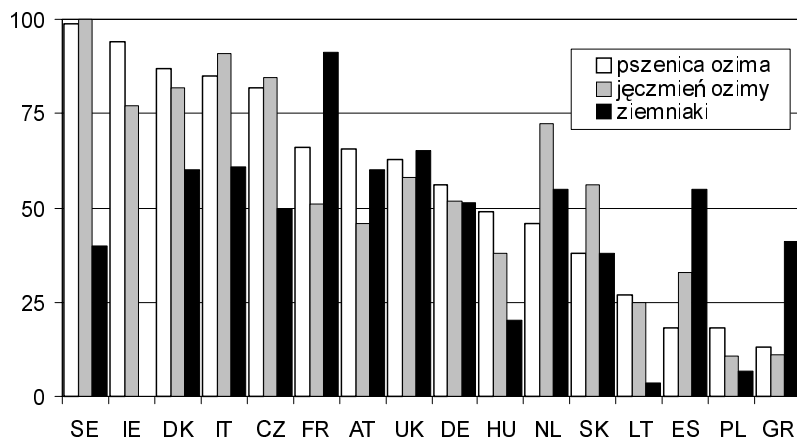
Zużycie kwalifikowanego materiału siewnego w Polsce jest relatywnie niskie. W 2000 r. około 15% powierzchni produkcji zbóż było obsiewnych materiałem kwalifikowanym pochodzącym z zakupu, dla ziemniaków udział ten wynosił zaledwie 2,3%. Do 2008 r. nastąpiło nawet pogorszenie sytuacji w tym zakresie i udział powierzchni możliwej do obsiania kwalifikatami zmniejszył się do 9% dla zbóż. W produkcji ziemniaków nastąpił wzrost do 3,7%. Dużo lepsza sytuacja w tym zakresie była obserwowana w latach 70. i na początku lat 80. XX wieku. Kwalifikaty stosowano wtedy na około 40% powierzchni produkcji zbóż i 15% powierzchni produkcji ziemniaków.

Dla porównania w USA w latach 90. około 40% materiału siewnego pszenicy stanowiły nasiona kwalifikowane z zakupu [Fernandez-Cornejo 2004]. Po 2000 r. w Hiszpanii było to 17% dla jęczmienia i 22% dla pszenicy [Villarreal 2007], we Francji od 50 do 70% zależnie od gatunku zbóż [Roger, Palle 2007]. W Czechach wymiana nasion wynosiła około 60% [Marciniak 2005], zaś przeciętnie w krajach europejskich około 50%.

Na rysunku 1 przedstawiono udział materiału siewnego z zakupu w materiale siewnym wybranych zbóż w niektórych krajach UE w 2007 roku. Najwyższy udział ziarna siewnego z zakupu obserwowany był w takich krajach, jak: Szwecja, Irlandia, Włochy, Dania i Czechy. Udział zakupowanych nasion przekraczał tam 70% ogólnej ilości materiału zużywanego do siewu. Drugą grupę krajów z udziałem nasion kwalifikowanych w używanym materiale siewnym w przedziale 40-70% stanowi: Austria, Niemcy, Francja, Węgry, Holandia, Słowacja i Wielka Brytania. W tej grupie mieszczą się więc kraje o największym potencjale produkcji zbóż w UE.

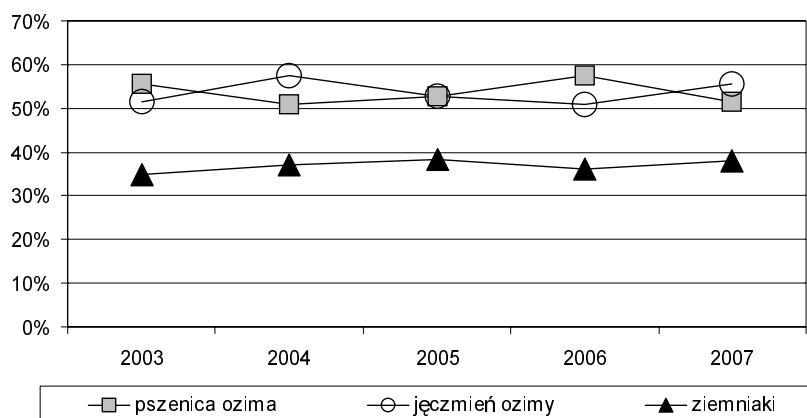
Trzecią grupą krajów o niskim, mniejszym niż 30% udziale materiału kwalifikowanego w materiale siewnym zbóż stanowią takie kraje, jak: Hiszpania, Grecja, Litwa i Polska. Podobny poziom zużycia kwalifikatów, jak w Polsce jest obserwowany tylko w Grecji. W innych krajach tej grupy jest on nieco wyższy.

Obserwowany rozkład krajów sugeruje, że jednym z ważniejszych czynników decydujących o zużyciu kwalifikatów może być potencjalna naturalna produktywność przestrzeni produkcyjnej. W Hiszpanii i Grecji limitującym produkcję jest niedostatek opadów, natomiast w Polsce wskazuje się na duży udział gleb słabych o niskiej produktywności [Krasowicz 2007].



Rysunek 1. Udział nasion kwalifikowanych z zakupu używanych w produkcji pszenicy ozimej, jęczmienia ozimego i ziemniaków w wybranych krajach europejskich w 2007 r. AT – Austria, CZ – Czechy, DE – Niemcy, DK – Dania, ES – Hiszpania, FR – Francja, GR – Grecja, HU – Węgry, IE – Irlandia, IT – Włochy, LT – Litwa, NL – Holandia, PL – Polska, SE – Szwecja, SK – Słowacja, UK – Wielka Brytania. Dla ziemniaków dane dla wszystkich krajów nie są dostępne. Kraje uszeregowano według malejącego udziału kwalifikowanego ziarna zbóż w zasiewach.

Źródło: obliczenia własne na podstawie Rutz [2009] oraz danych źródłowych opublikowanych przez CPVO [<http://www.cpvo.fr>].



Rysunek 2. Udział nasion kwalifikowanych z zakupu używanych w produkcji pszenicy ozimej, jęczmienia ozimego i ziemniaków w krajach europejskich w latach 2003-2007 (średnia ważona powierzchnią produkcji w poszczególnych krajach)

Źródło: obliczenia własne. Wykorzystano dane źródłowe Community Plant Variety Office (CPVO) [<http://www.cpvo.fr>].

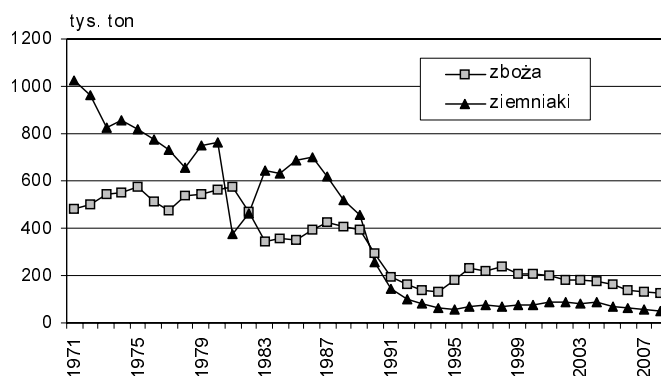
Poziom wykorzystania sadzeniaków z własnej reprodukcji w gospodarstwach rolniczych był w Polsce bardzo wysoki, według CPVO przekraczający 93%. Mniej sadzeniaków kwalifikowanych używano tylko na Litwie – 4%. Przeciętnie w uwzględnionych w analizie krajach Unii Europejskiej udział sadzeniaków z rozmnożeń własnych wynosił 62%, a udział sadzeniaków kwalifikowanych – 38%. Po wyłączeniu Polski obliczony udział sadzeniaków kwalifikowanych wynosił 49%. Poza Polską w krajach UE zakupu sadzeniaków dokonuje się

więc co 2 lata. Dane dla Polski, ze względu na dużą powierzchnię produkcji ziemniaków w naszym kraju wywierają znaczny wpływ na wyliczoną średnią wielkość dla całej UE.

Poziom zużycia materiału kwalifikowanego przeciętnie w krajach UE utrzymuje się na stałym poziomie z niewielkimi wahaniami rocznymi (rys. 2). Dla pszenicy ozimej było to około 55%, dla jęczmienia ozimego – 55% i dla ziemniaków – 38%. Jest to poziom znacznie większy niż obserwowany w Polsce. W 2007 roku w Polsce udział nasion kwalifikowanych w produkcji pszenicy ozimej i jęczmienia ozimego wynosił 13%, a dla ziemniaków zaledwie 4%.

ZMIANY W ZUŻYCIU NASION KWALIFIKOWANYCH W POLSCE

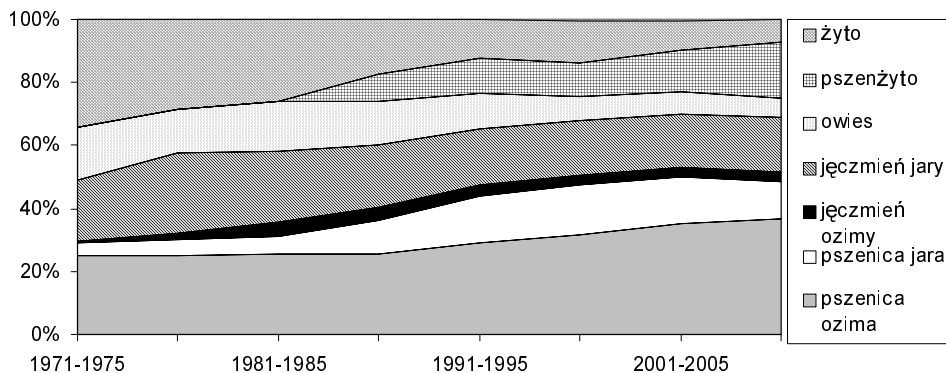
W Polsce zużycie kwalifikowanego materiału siewnego zmieniało się znacznie w różnych okresach. Analizując dane począwszy od 1970 r. można zauważyć, że widoczne stają się okresy o różnym poziomie zużycia (rys. 3). Największe zużycie sięgające 500 tys. ton zbóż i około 800 tys. ton sadzeniaków ziemniaka obserwowano w latach 70. i na początku lat 80. W latach 80. nastąpił pierwszy skokowy spadek zużycia kwalifikowanego materiału siewnego zbóż do poziomu około 350 tys. ton, a w 1991 roku drugi spadek do poziomu około 180 tys. ton. Widoczne jest także znaczne ograniczenie stosowania materiału kwalifikowanego w pierwszych latach po transformacji gospodarki, związane z upadkiem wielu przedsiębiorstw nasiennych.



Rysunek 3. Sprzedaż kwalifikowanego materiału siewnego zbóż i sadzeniaków ziemniaka w Polsce w latach 1971-2008
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Sprzedaż i zużycie kwalifikowanych sadzeniaków ziemniaków charakteryzowało się podobnymi wahaniami, lecz spadek zużycia był znacznie większy w związku z pięciokrotnym zmniejszeniem powierzchni produkcji ziemniaków w Polsce.

Duże różnice w obserwowanej sprzedaży materiału kwalifikowanego w poszczególnych okresach nie pozwalają na dokonanie porównania bez przeprowadzenia dodatkowych analiz. Można wskazać na obowiązek wymiany nasion i sadzeniaków realizowany w Polsce w latach 70. i częściowo w latach 80. Przedsiębiorstwa nasienne przygotowywały produkcję nasion zgodnie z planami wymiany, która następowała w gospodarstwach indywidualnych co 4-5 lat w zależności od gatunku. Po zlikwidowaniu obowiązkowej wymiany zużycie znacznie zmniejszyło się. Szczegółowa analiza może być prowadzona dla okresu po 1994 roku, czyli dla okresu, kiedy nie oddziaływały już czynniki szokowe związane z przebudową relacji cenowych w gospodarce.



Rysunek 4. Struktura sprzedaży kwalifikowanego materiału siewnego zbóż w Polsce w latach 1971-2008 (średnie pięcioletnie)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Najwyższy udział w sprzedaży materiału kwalifikowanego zbóż miała pszenica, następnie jęczmień. Udział żyta i owsa był znacznie niższy mimo znaczącego udziału w powierzchni produkcji. Na rysunku 4 przedstawiono strukturę sprzedaży w kolejnych okresach. Jeszcze na początku lat 70. XX wieku na rynku nasion dominowały dwa gatunki: pszenica i żyto z udziałem po około 30%. Odzwierciedlało to strukturę zasiewów w Polsce. Od 1980 r. nastąpiły zmiany związane z wprowadzeniem do produkcji pszenżyta oraz wzrostem znaczenia pszenicy w produkcji związanego z upowszechnieniem kompleksowych technologii produkcji.

W pierwszej połowie lat 90. udział pszenicy w sprzedaży kwalifikatów wynosił już 45%, a udział żyta zmniejszył się do 12%. Miejsce żyta zajmowało pszenżyto z udziałem 11%. W okresie tym nastąpiło zwiększenie towarowości struktury zasiewów w związku z ograniczeniem produkcji zwierzęcej w byłych pgr oraz łatwiejszym zbytem zbóż konsumpcyjnych, tj. pszenicy. Następował także spadek powierzchni produkcji owsa, wykorzystywanego głównie jako pasza dla koni, co znalazło odzwierciedlenie w zmniejszeniu sprzedaży nasion kwalifikowanych. Udział jęczmienia w sprzedaży ziarna kwalifikowanego nie zmieniał się.

Po 2000 r. nastąpiła stabilizacja struktury sprzedaży kwalifikatów zbóż. Około 50% to sprzedaż pszenic, następną pozycję stanowią jęczmiona – 20% oraz pszenżyto 17%. Sprzedaż ziarna żyta i owsa wynosiła po 7%.

W okresie 1971-2008 nastąpił prawie dwukrotny wzrost udziału pszenic w sprzedaży materiału kwalifikowanego, dla żyta udział ten obniżył się czterokrotnie, a dla owsa dwuipółkrotnie. Duże znaczenie w sprzedaży miało pszenżyto, wypierające produkcję żyta na glebach średnich.

Udział poszczególnych gatunków w strukturze sprzedaży nasion kwalifikowanych wynika z powierzchni zasiewów oraz częstotliwości wymiany nasion. W tabeli 1 zestawiono ilość zużywanego materiału kwalifikowanego w przeliczeniu na 1 ha produkcji danego gatunku oraz udział powierzchni obsiewanej kwalifikatami.

Największe nakłady materiału kwalifikowanego w przeliczeniu na 1 ha produkcji obserwowano w latach 70. Udział powierzchni obsiewanej kwalifikatami wahał się od ponad 50% dla jęczmienia jarego do około 30% dla żyta (pominięto jęczmień ozimy, ze względu na jego marginalne znaczenie). W kolejnych okresach przeciętna ilość nasion kwalifikowanych zużywanych w przeliczeniu na 1 ha malała i, niestety, najniższy poziom obserwowany był w

Tabela 1. Udział powierzchni produkcji obsiewanej materiałem kwalifikowanym według gatunków (średnie dla okresów)

Gatunek	Dane średnie dla okresów							
	1971-1975	1976-1980	1981-1985	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2008
Zużycie kwalifikatów w kg na 1 ha produkcji								
Pszenvica ozima	76	89	86	63	27	37	33	26
Pszenvica jara	84	88	79	77	37	52	59	44
Żyto	55	50	34	26	8	13	10	7
Jęczmień ozimy	51	166	132	99	31	45	36	24
Jęczmień jary	102	110	89	67	30	38	33	21
Owies	69	67	62	62	28	29	23	15
Pszenvyżto razem	-	-	-	69	27	36	24	16
Ziemniaki	334	299	253	258	50	55	106	99
Odsetek powierzchni obsiewanej materiałem kwalifikowanym [%]								
Pszenvica ozima	34,4	40,6	39,3	28,8	12,1	16,8	14,9	11,9
Pszenvica jara	38,0	39,9	35,8	35,2	16,7	23,4	26,9	20,2
Żyto	30,8	28,0	18,9	14,7	4,7	7,1	5,5	4,0
Jęczmień ozimy	28,4	92,3	73,5	54,8	17,4	25,1	19,9	13,5
Jęczmień jary	56,8	60,8	49,7	37,4	16,4	21,2	18,3	11,9
Owies	38,3	37,4	34,7	34,3	15,6	16,1	12,9	8,6
Pszenvyżto razem	-	-	-	18,8	12,4	16,5	10,7	7,2
Ziemniaki	13,4	12,0	10,1	10,3	2,0	2,2	4,2	4,0

Źródło: badania własne.

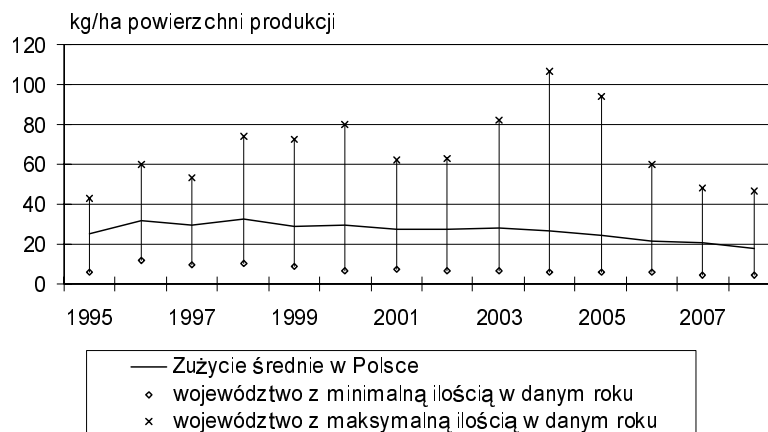
okresie 2006-2008. Przeciętna ilość kwalifikowanego materiału siewnego przypadającego na 1 ha produkcji była w tym okresie najwyższa dla pszenicy jarej – 44 kg, następnie dla pszenicy ozimej – 26 kg. Najmniej kwalifikatów zużywano na 1 ha produkcji żyta, zaledwie 7 kg. Obserwowane wielkości zużycia pozwalają na zastosowanie materiału kwalifikowanego na 20% powierzchni produkcji pszenicy jarej, około 12% dla pszenicy ozimej i jęczmienia ozimego i jarego i zaledwie na 4,5% obsiewanych żytem.

Przeciętnie, kwalifikowany materiał siewny był użyty co 25 lat w produkcji żyta, co 12-14 lat w produkcji owsa i pszenżyta i co około 8 lat w produkcji jęczmienia i pszenicy.

Zużycie kwalifikowanych sadzeniaków ziemniaka także się zmniejszyło. W latach 70. zużywano około 300 kg sadzeniaków kwalifikowanych na 1 ha, po 2000 r. było to około 100 kg. Oznacza to, że zaledwie na 4% powierzchni produkcji ziemniaków wykorzystywany jest materiał kwalifikowany, a przeciętny okres wymiany wynosi 25 lat. Przy tak niskiej częstotliwości wymiany nie jest możliwe uzyskiwanie wysokich plonów, gdyż ziemniaki degenerują się znacznie szybciej niż zboża.

ZUŻYCIE KWALIFIKOWANEGO MATERIAŁU SIEWNEGO WG WOJEWÓDZTW

Zużycie kwalifikowanego materiału siewnego jest zróżnicowane nie tylko w odniesieniu do gatunków, ale także w przekroju województw. Poszczególne województwa różnią się istotnie ze względu na poziom stosowania kwalifikatów. W innych badaniach stwierdzono, że następuje coraz silniejsze zróżnicowanie ze względu na ilość wykorzystywanego materiału kwalifikowanego. Zróżnicowanie to narastało w czasie i w większym zakresie dotyczyło żyta, owsa i ziemniaków niż pszenicy, jęczmienia i pszenżyta [Wicki 2007a].



Rysunek 5. Ilość kwalifikowanego ziarna zbóż zużywanego w przeliczeniu na 1 ha powierzchni produkcji zbóż w Polsce w latach 1995-2008
Wartości minimalne i maksymalne oznaczają minimalne i maksymalne wielkości obserwowane w województwach.

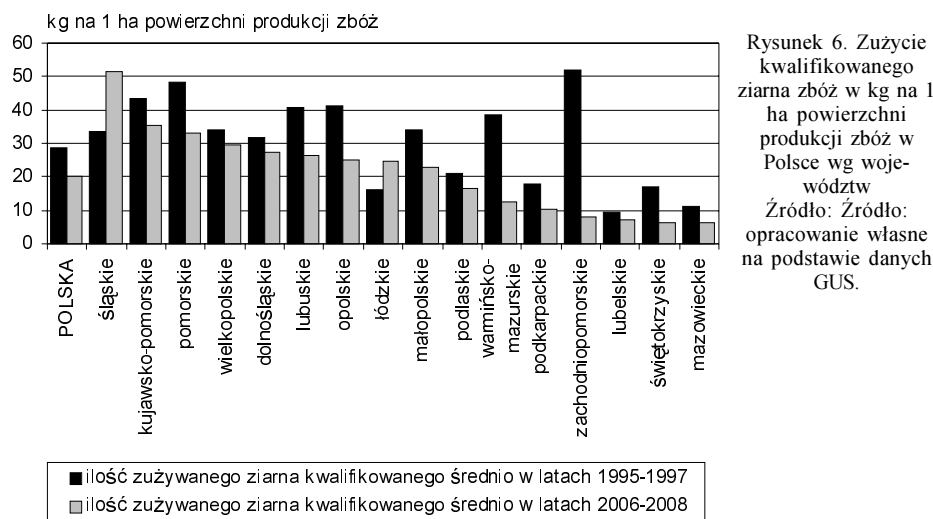
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Zużycie materiału kwalifikowanego w przekroju nowych województw przedstawiono dla okresu 1995-2008. Na rysunku 5 pokazano obserwowaną zmienność zużycia nasion kwalifikowanych w poszczególnych województwach. Wartości maksymalne, obliczone dla pojedynczych województw, były około dziesięciokrotnie wyższe niż wartości minimalne. Przykładowo w 2008 roku w województwie śląskim zużyto 46 kg/ha kwalifikatów, a w województwie świętokrzyskim tylko 4,6 kg/ha.

Obserwowane zróżnicowanie według województw zwiększało się w czasie. W 1996 r. współczynnik zmienności wynosił 44%, w 2004 r. – 79%, a w 2008 r. – 59%. Przeciętna wartość współczynnika zmienności wzrastała o 2% rocznie.

Szczegółowe dane dotyczące poszczególnych województw przedstawiono na rysunku 6. Pokazano średnie zużycie w okresie 1995-1997 oraz w okresie 2006-2008. Najwięcej kwalifikatów w przeliczeniu na 1 ha uprawy zbóż jest zużywane w takich województwach, jak: śląskie, kujawsko-pomorskie, pomorskie, wielkopolskie. Najmniejsze zużycie na 1 ha obserwowano w województwach: mazowieckim, świętokrzyskim i lubelskim. W pierwszej grupie ilość zużywanych kwalifikatów przekraczała 30 kg/ha, czyli przeciętny okres wymiany wynosił około 7 lat, natomiast w grupie o najmniejszym zużyciu, przeciętne zużycie nie przekraczało 8 kg/ha, a okres wymiany wynosiłby 25 lat.

W okresie 1995-2008 tylko w dwóch województwach (łódzkim i śląskim) zaobserwowano wzrost poziomu zużycia kwalifikatów o około 50%. We wszystkich pozostałych nastąpił spadek. Przeciętnie zużycie kwalifikatów zmniejszyło się z 29 do 20 kg/ha, a więc o 30%. Najsilniejszy spadek zużycia w ujęciu bezwzględnym zaobserwowano w województwach: zachodniopomorskim, warmińsko-mazurskim, pomorskim i opolskim, gdzie przekraczał on 15 kg/ha. W ujęciu względnym największe zmniejszenie zużycia, przekraczające 40% występowało w województwach: zachodniopomorskim, warmińsko-mazurskim, świętokrzyskim, mazowieckim i podkarpackim. W grupie województw, w których zużycie kwalifikatów zmniejszyło się w najmniejszym stopniu znajdują się: wielkopolskie, dolnośląskie i kujawsko-pomorskie. W tych województwach spadek zużycia kwalifikatów nie przekroczył 20%.



Rysunek 6. Zużycie kwalifikowanego ziarna zbóż w kg na 1 ha powierzchni produkcji zbóż w Polsce wg województw
 Źródło: Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

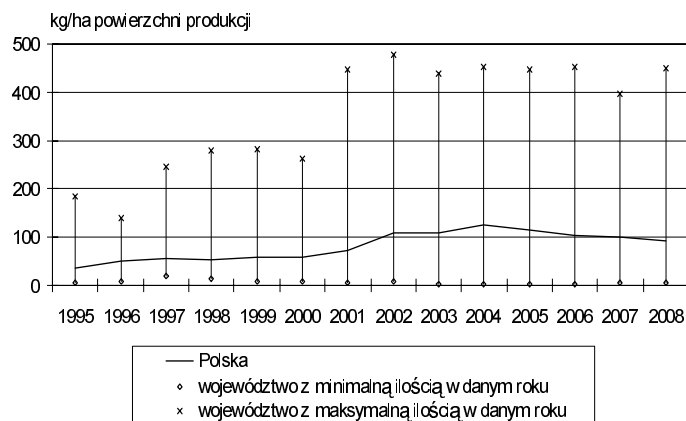
Obserwowane zmiany świadczą o tym, że zużycie kwalifikowanego materiału siewnego jest powiązane z poziomem rolnictwa i udziałem gospodarstw wielkoobszarowych. Zmniejszenie opłacalności produkcji zbóż po integracji z UE mogło być powodem dużego obniżenia zużycia nasion kwalifikowanych w wymienionych wyżej województwach. Z drugiej strony obserwowany był silny spadek zużycia kwalifikatów w tych województwach, gdzie poziom ich zużycia był najniższy w Polsce. Oznacza to, że w warunkach pogarszającej się koniunktury w rolnictwie rolnicy nieprzekonani do stosowania nasion kwalifikowanych w pierwszym rzędzie rezygnują z zakupu kwalifikatów.

W gospodarstwach wielkoobszarowych rezygnacja z zakupu kwalifikatów może wiązać się z brakiem powiązania z konkretnym odbiorcą wymagającym określonej odmiany. Poza tym gospodarstwa takie zwykle są w stanie samodzielnie odpowiednio przygotować materiał do siewu, mogą także pozyskiwać go w szarej strefie.

Nawet wysokie zużycie nasion kwalifikowanych w przeliczeniu na 1 ha nie świadczy o tym, że dany region może być atrakcyjny dla dystrybutorów. Biorąc pod uwagę powierzchnię produkcji oraz udział odmian kwalifikowanych w materiale siewnym dokonano zestawienia województw według wielkości sprzedaży kwalifikowanego materiału siewnego. Ponad 33% ogólnej sprzedaży kwalifikatów przypada na województwa wielkopolskie i kujawsko-pomorskie, a w pięciu województwach o największym popycie zużywano 60% sprzedawanych nasion, chociaż powierzchnia zasiewów zbóż w tych województwach to 40% powierzchni produkcji zbóż w kraju. Mniej niż po 2% udziału w rynku kwalifikowanego ziarna zbóż mają województwa: podkarpackie i świętokrzyskie.

Szczególnie widoczne jest niskie zużycie kwalifikatów w województwie mazowieckim i lubelskim (łącznie 7,5%), podczas gdy ich udział w krajowej powierzchni produkcji zbóż osiąga aż 23%.

Zużycie kwalifikowanych sadzeniaków ziemniaka jest także silnie zróżnicowane regionalnie. Na 1 ha powierzchni produkcji w latach 1995-1997 zużywano w Polsce przeciętnie 49 kg sadzeniaków kwalifikowanych, w latach 2002-2004 ilość ta wzrosła nawet do 120 kg/ha, a w okresie 2006-2008 spadła do 99 kg/ha (rys. 7). Najwięcej sadzeniaków kwalifikowanych na 1 ha, powyżej 300 kg/ha, zużywano w województwach: śląskim, kujawsko-pomorskim i



Rysunek 7. Zużycie kwalifikowanych sadzeniaków ziemniaka w kg na 1 ha powierzchni produkcji ziemniaków w latach 1995-2008

Źródło: badania własne. Wykorzystano dane GUS.

warmińsko-mazurskim. Najmniej, poniżej 30 kg/ha, w województwach podkarpackim, podlaskim, zachodniopomorskim, małopolskim i lubelskim. W drugiej, z przedstawionych, grupie województw wymiana sadzeniaków może następować statystycznie zaledwie co 100 lat.

Wzrost zużycia kwalifikowanych sadzeniaków ziemniaka w przeliczeniu na 1 ha powierzchni produkcji występował mimo zmniejszania się sprzedaży sadzeniaków kwalifikowanych. Wynikało to ze znacznego ograniczenia powierzchni produkcji ziemniaków, która w 2008 r. wynosiła zaledwie 550 tys. ha, podczas, gdy w 1995 roku było to 1500 tys. ha.

Największa ilość sadzeniaków kwalifikowanych zużywana była w 2008 r. w 5 województwach: kujawsko-pomorskim, łódzkim, śląskim, wielkopolskim i dolnośląskim, łącznie około 70% ogólnej sprzedaży. Udział tych województw w powierzchni produkcji ziemniaków wynosił w 2008 r. 33% powierzchni uprawy w Polsce. Na drugim biegunie znalazły się takie województwa, jak: podkarpackie, podlaskie, zachodniopomorskie i lubuskie. Łącznie w tych województwach zużyto 2,1% ogólnej ilości sadzeniaków kwalifikowanych, a ich łączny udział w powierzchni produkcji ziemniaków wynosił 20%.

PODSUMOWANIE

W Polsce stosowanie kwalifikowanego materiału siewnego jest na bardzo niskim poziomie. Jego udział nie przekracza 10% ogólnej ilości zużywanego materiału siewnego zbóż oraz 4% ogólnej ilości zużycia sadzeniaków ziemniaka. Daje to nam ostatnie, razem z Grecją, miejsce w Europie, jeżeli weźmie się pod uwagę zboża, a ostatnie razem z Litwą, gdy weźmiemy pod uwagę ziemniaki.

Zużycie kwalifikowanego materiału siewnego zmieniało się znacznie od 1971 r. Do końca lat 80. udział ziarna kwalifikowanego w materiale siewnym zbóż przekraczał 25%, a w latach 1975-1980 osiągał nawet 40%. Takie wielkości są obecnie obserwowane w większości krajów UE.

Po 1990 roku zużycie kwalifikowanego ziarna zbóż znacznie się zmniejszyło. W pierwszych latach transformacji spadło ponadtrzykrotnie i nie przekraczało 10% ogólnego zuży-

cia materiału siewnego. Po przejściowym wzroście do poziomu 15-16%, od 2004 r. nastąpił ponowny spadek zużycia do około 9%. Podstawową przyczyną zmniejszenia zainteresowania rolników zakupem kwalifikowanego materiału siewnego po 2004 r. mogło być ograniczenie zakresu skupu interwencyjnego i spadek cen zbóż na rynku krajowym po integracji z UE. W efekcie zmniejszyła się opłacalność produkcji zbóż i możliwości zbytu. Obserwowane, bardzo niskie wykorzystanie kwalifikowanego materiału siewnego może też wiązać się z przeciętnie niskim poziomem technologii produkcji, co nie pozwala na osiąganie wysokich plonów [Gołębiewska, Grontkowska 1997]. Ze względu na ograniczenia ze strony technologii produkcji nawet wydajne odmiany mogą dawać niskie plony.

Wykorzystanie nośników postępu biologicznego nie jest jednakowe w poszczególnych województwach. Różnice w nakładach nasion kwalifikowanych na 1 ha między województwami były nawet dziesięciokrotne i zwiększały się w kolejnych latach. Do województw o najmniejszym zakresie stosowania kwalifikatów należały: mazowieckie, świętokrzyskie, lubelskie, zachodniopomorskie i podkarpackie. Na 1 ha produkcji zbóż zużywano tam w 2008 r. mniej niż 10 kg nasion kwalifikowanych. Zużycie kwalifikowanych sadzoniaków ziemniaka było skorelowane ze zużyciem kwalifikowanego materiału siewnego zbóż i było najniższe w województwach: podkarpackim, podlaskim, małopolskim i zachodniopomorskim. Najwięcej nasion i sadzoniaków kwalifikowanych zużywano w takich województwach, jak: śląskie, kujawsko-pomorskie, pomorskie, wielkopolskie i dolnośląskie.

Biorąc pod uwagę regionalne zróżnicowanie nakładów materiału kwalifikowanego można zauważyć, że znacznie lepiej wypada zachodnia część Polski. Stosowanie kwalifikatów wydaje się także być znacznie ograniczone w gospodarstwach małych i tam gdzie występują słabsze gleby. Wskazują na to lokaty takich województw, jak: podkarpackie, małopolskie, świętokrzyskie, czy podlaskie. Trudne do wyjaśnienia jest niskie zużycie kwalifikatów w województwach warmińsko-mazurskim i zachodniopomorskim. Być może dominujące tam gospodarstwa wielkoobszarowe prowadzą reprodukcję we własnym zakresie i są w stanie przygotować dobrej jakości materiał siewny.

Przeprowadzone badania wskazują na zmniejszające się z roku na rok zużycie komercyjnie wytwarzanego materiału siewnego w Polsce. Tendencja ta występuje we wszystkich województwach, lecz różnice między regionami są bardzo duże. Ilość zużywanych nasion kwalifikowanych nie pozwala w wielu regionach na skuteczne upowszechnianie postępu biologicznego w produkcji roślinnej.

LITERATURA

- Day K., Klotz-Ingram C. 1997: Agricultural Technology Development. [W:] Agricultural Resources and Environmental Indicators, 1996-97. USDA Washington DC, Economic Research Service, Natural Resources and Environment Division. *Agricultural Handbook*, No. 712, s. 241-254.
- Duvick D.N. 2005: The Contribution of Breeding to Yield Advances in Maize (*Zea Mays* L.). *Advances in Agronomy*, Vol. 86, s. 83-145.
- Evanson R.E. 1994: Analyzing the Transfer of Agricultural Technology. [W:] Agricultural Technology: Policy Issues for the International Community (red. J.R. Anderson) Centre for Agriculture and Biosciences International. World Bank, s.165-207.
- Fernandez-Cornejo J. 2004: The Seed Industry in U.S. Agriculture. *Agriculture Information Bulletin* Nr 786. USDA.
- Gołębiewska B., Grontkowska A. 1997: Ocena poprawności stosowanych technologii produkcji roślinnej. [W:] *Przestrzenne zróżnicowanie technologii produkcji roślinnej w Polsce i jego*

- skutki (red. B. Klepacki). Wydawnictwo Fundacja „Rozwój SGGW” Warszawa, s.122-141.
- Grabiński J. 2001: Znaczenie czynników ograniczających plonowanie roślin uprawnych przy różnym poziomie nawożenia mineralnego. *Więś Jutra*, nr 11, 10-12.
- Klepacki B. 1997: Pojęcie technologii i miejsce postępu technologicznego w rozwoju rolnictwa. [W:] *Przestrzenne zróżnicowanie technologii produkcji roślinnej w Polsce i jego skutki* (red. Klepacki B.). Wydawnictwo Fundacja „Rozwój SGGW”, Warszawa, s. 8-21.
- Krasowicz S. 2007: Możliwości zwiększenia produkcji zbóż w Polsce. [W:] *Czy Polsce grozi kryzys zbożowy*. Wydawnictwo Więś Jutra, Warszawa.
- Marciniak K. 2005: Warunki kontynuacji krajowej hodowli roślin rolniczych w Polsce. *Hodowla Roślin i Nasiennictwo*, nr 4.
- Roger P., Palle M.R. 2007: Farm saved seeds in France, Spain and Portugal. Community Plant Variety Office – Mat. Konferencyjne Enforcement of plant variety rights in the Community. Madrid 22-23.02.2007. [<http://www.cpvo.fr>], data dostępu 25.02.2008.
- Rutz H. 2009: Farm Saved Seed Study Results. Materiały konferencyjne [<http://www.cpvo.fr>], data dostępu 07.07.2009.
- Szymczyk R. 2004: Efektywność hodowli roślin i jej znaczenie w produkcji roślinnej. *Wiadomości Odmianoznawcze*, z. 79. COBORU Słupia Wielka.
- Thirtle C.G. 1995: Technological Change and the Productivity Slowdown in Field Crops: United States, 1939-78. *Southern Journal of Agricultural Economics*, 17 (Dec.), s. 33-42.
- Villaruel A. 2007: Problems faced by breeders. Mat. konferencyjne: Enforcement of plant variety rights in the Community, Madrid 22-23.02.2007 [<http://www.cpvo.fr>, 25.02.2008].
- Wicki L. 2006: Poziom i efekty stosowania materiału kwalifikowanego w gospodarstwach rolniczych. *Roczniki Naukowe SERiA* t. VIII, z.1. s. 222-226.
- Wicki L. 2007a: Regionalne zróżnicowanie stosowania nasion kwalifikowanych w Polsce w latach 1995-2006. *Roczniki Naukowe SERiA* t.IX, z.1, s. 537-541.
- Wicki L. 2007b: Wpływ postępu biologicznego na plonowanie i ekonomikę produkcji zbóż ozi-my. *Roczniki Nauk Rolniczych*, seria G, t. 94, z.1. s. 74-85.
- Wicki L., Dudek H. 2005: Wpływ podstawowych nakładów plonotwórczych na poziom i wartość produkcji w gospodarstwach rolniczych. *Roczniki Nauk Rolniczych*, seria G, t.92, z.1, s. 30-41.

Ludwik Wicki

CHANGES IN UTILIZATION OF CERTIFIED SEEDS IN POLAND

Summary

The paper aims to analyze changes that took place in utilization of certified seeds in Poland. It shows that consumption of certified seeds decreased by 10% in average in the period 1995-2008. It was the lowest comparing to the EU average, which amounts to 55%, and in Poland showed only 10% for grains and 4% for potatoes. Additionally the results indicate that the consumption of certified seeds in Poland is continuously decreasing. The regional diversity of the consumption could be also observed. The lowest utilization of certified seeds is observed in eastern and south-eastern provinces, while the highest in northern and western ones. The average replacement period for seeds of grains amounts from 4 to 40 years depending on the province. Thus the biological progress utilization in plant production in Poland is still not and could not be the main factor influencing the efficiency of Polish agriculture.

Adres do korespondencji:

dr inż Ludwik Wicki

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

Wydział Nauk Ekonomicznych SGGW

ul. Nowoursynowska 166

02-787 Warszawa

tel. (0 22) 593 42 38

e-mail: ludwik_wicki @sggw.pl

ROLA KAPITAŁU ORAZ WARTOŚCI NIEMATERIALNYCH I PRAWNYCH W ZARZĄDZANIU PRZEDSIĘBIORSTWAMI ROLNYMI

Witold Wielicki, Rafał Baum

Katedra Zarządzania i Prawa Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu
Kierownik: prof. dr hab. Witold Wielicki

Słowa kluczowe: zarządzanie przedsiębiorstwem, kapitał w przedsiębiorstwie, wartości niematerialne, zarządzanie wartością przedsiębiorstwa

Key words: management of enterprises, enterprise's capital, non-material values, value based management

S y n o p s i s. W pracy omówiono znaczenie kapitału w warunkach rozwiniętej gospodarki rynkowej. Dowiedziono, że ograniczenie wartości przedsiębiorstwa do oceny kapitału realnego pomija ważną cechę kapitału, jaką jest zdolność do jego pomnażania. Z badań wynika również znaczna rozbieżność między wartością rynkową przedsiębiorstwa a sumą wartości składników podmiotu bądź jego wartością księgową. Jest to konsekwencją docenienia wartości tkwiących w przedsiębiorstwie, których nie rejestrują obowiązujące sprawozdania finansowe. Tę wartość reprezentują wartości niematerialne i prawne. Omówieniu ich znaczenia w przedsiębiorstwie oraz przedstawieniu ich wpływu na wartość i wyniki podmiotów gospodarczych ze szczególnym uwzględnieniem przedsiębiorstw rolniczych jest poświęcona również niniejsza praca.

WSTĘP

W ostatnich kilkunastu latach obserwujemy, w tym również w rolnictwie, intensywny proces prywatyzacji majątku państwowego. W procesie prywatyzacji oprócz aspektów prawnoformalnych duże znaczenie ma określenie wartości przedsiębiorstwa. O wartości przedsiębiorstwa decyduje wycena jego majątku, a także zdolność do generowania dochodów. Spośród pięciu metod rekomendowanych do wyceny wartości przedsiębiorstw państwowych, trzy mają charakter majątkowy. Pozostałe dwie nawiązują do funkcji przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej, tj. do funkcji dochodowej, ale z uwagi na mało precyzyjną wykładnię stosowania metod szacowanie wartości odbywa się na podstawie dochodu uzyskiwanego (a więc historycznego), a nie na podstawie prognozy kształtowania się dochodów.

W rozwiniętych gospodarkach rynkowych, gdzie ma miejsce powszechny proces wyceny kapitału, a w rezultacie i przedsiębiorstwa, proces szacowania wartości przedsiębiorstwa odbywa się na rynku kapitałowym w toku masowo zawieranych transakcji kupna – sprzedaży [Jaki 2004]. W Polsce, gdzie proces tworzenia się silnego i niezależnego rynku kapitałowego dopiero się konkretyzuje, jesteśmy zdani na wyceny, a więc określenie wartości rynkowej na drodze rachunkowej. Rachunek wartości odnosi się zwykle do rzeczy mate-

rialnych łatwo wymiernych, uchwytnych. Toteż wartość przedsiębiorstwa w procesie prywatyzacji jest zaniżona, a skala zaniżenia jest różnie szacowana.

Aktualna sprawozdawczość w przedsiębiorstwie, opierająca się na ścisłych kanonach rachunkowości, nie odzwierciedla powyższego stanu. Nadal dominującym sposobem informowania o wartości przedsiębiorstwa jest wartość jego majątku realnego, a zupełnie pomija się aspekt kapitałowy. Dynamiczny aspekt kapitału, wyrażający się zdolnością do wzrostu wartości, nawet bez udziału jego właściciela, stanowi o ewenemencie przedsiębiorstwa jako wyodrębnionej kapitałowo jednostki.

Kapitał stanowi nieodłączny atrybut każdego przedsiębiorstwa, a w szczególności przedsiębiorstwa funkcjonującego w systemie gospodarki rynkowej. Dynamiczny aspekt kapitału wynika z filozofii inwestowania na rynku kapitałowym. Inwestorzy wykładając kapitał na określone przedsięwzięcie gospodarcze oczekują określonego zysku, a więc zwrotu większej części niż stanowi suma włożonego kapitału.

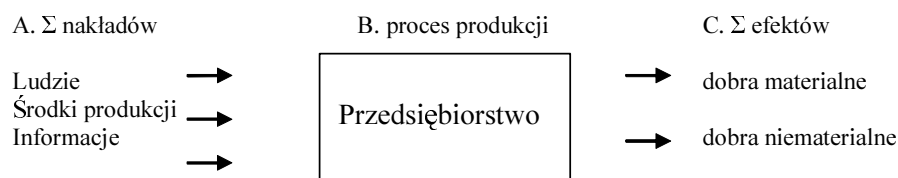
Podstawowym celem artykułu jest weryfikacja prawdziwości hipotezy o tym, że jedynie kapitał w sposób właściwy odzwierciedla wartość przedsiębiorstwa, a także udowodnienie twierdzenia, że posiada on wyjątkową cechę ekonomiczną, która wyraża się w jego pomnażaniu. Ta okoliczność (pomnażanie włożonego kapitału) leży u podstaw zainteresowania inwestowaniem kapitału, chociaż proces ten nie jest wolny od ryzyka. Praca jest również poświęcona analizie znaczenia i wpływu na wartość przedsiębiorstwa wartości niematerialnych i prawnych. Struktura treści artykułu jest podporządkowana wymienionym celom.

ISTOTA ZARZĄDZANIA WARTOŚCIĄ PRZEDSIĘBIORSTWA

Podstawowym założeniem koncepcji zarządzania wartością przedsiębiorstwa (*Value Based Management* – VBM) jest przyjęcie, że podstawowym celem każdego współczesnego przedsiębiorstwa jest dążenie do maksymalizacji swojej wartości. Założenie to porządkuje i ustanawia hierarchię celów przedsiębiorstwa w ten sposób, iż na drugim miejscu po strategicznych celach biznesowych, tj. budowaniu przewagi konkurencyjnej znajduje się satysfakcja wszystkich grup interesu i maksymalizacja wartości dla właścicieli (tworzenie wartości przez inwestycje, fuzje i przejęcia, restrukturyzacje, itp.). Dopiero dalsze miejsca zajmują takie cele, jak: przetrwanie, wzrost i rozwój biznesu, czy realizacja działań operacyjnych. Maksymalizacja wartości przedsiębiorstwa nie stoi jednak w sprzeczności do maksymalizacji zysku, ani nie jest związana z uszczupleniem korzyści pozostałych interesariuszy.

Ważnym zagadnieniem jest kwestia rozumienia efektywności ekonomicznej w koncepcji VBM. Według Helferta [2004] podstawowym ekonomicznym celem racjonalnego zarządzania jest „*gospodarowanie wybranymi zasobami na szczeblu strategicznym w taki sposób, by z biegiem czasu wytworzyć wartość ekonomiczną, zapewniającą nie tylko pokrycie, ale i godziwy zwrot z poniesionych nakładów nie przekraczając jednocześnie poziomu ryzyka akceptowalnego przez właścicieli*”. Według koncepcji VBM tylko w jednym przypadku wartość kształtuje się w sposób zapewniający wzrost bogactwa właścicieli: rentowność zaangażowanego kapitału musi być większa od kosztu kapitału, a tzw. stopa inwestycji wyrażona stosunkiem inwestycji do *cash flow* musi jednocześnie mieścić się w przedziale od 0 do 1 (od braku inwestycji rozwojowych do momentu, gdy cała wolna gotówka jest przeznaczana na inwestycje rozwojowe) [Kulawik 2008].

Przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej stanowią jedyne miejsca, gdzie powstają nowe wartości. Tworzenie i pomnażanie wartości stanowi, jak wspomniano wcześniej, rezultat szeroko pojętego zarządzania wartością. Przedsiębiorstwa świadomie czynią nakłady, a więc nabywają dobra niezbędne dla procesu produkcji bądź usług, następnie dzięki ich kombinacji, a także przy zastosowaniu niematerialnych składników przedsiębiorstwa powstają nowe dobra, których wartość jest wyższa od sumy ponoszonych nakładów. Właśnie ten przyrost wartości wskazuje na aktywne i świadome zastosowanie kombinacji różnych zasobów gospodarczych. W obrębie przedsiębiorstwa mamy zatem do czynienia z procesem przekształcania się różnych kategorii kapitału – przez jego zaangażowanie w postaci środków trwałych i obrotowych, siły roboczej oraz zastosowanych technologii i technik wytwarzania, a także inwestycji i kreatywności zarządu. W ten sposób zaangażowany w przedsiębiorstwie kapitał zostaje uaktywniony i staje się wiodącym czynnikiem kształtującym funkcjonowanie i rozwój przedsiębiorstwa. Można uznać, że przedsiębiorstwo obraca się w magicznym świecie, w którym suma zaangażowanych nakładów w postaci majątku trwałego i obrotowego, a także nakładów pracy, może znacznie odbiegać od wartości majątku, a także prowadzić do wzrostu tegoż majątku [Jaki 2004]. Możemy to wyrazić za pomocą schematu (rys.1):



gdzie:

- A. Wyraża sumę nakładów, jakie ponosi przedsiębiorstwo angażując do procesu produkcji pracę ludzką, środki produkcji i informację.
- B. Utożsamiamy z przedsiębiorstwem, które stanowi potencjał produkcyjny, który ożywia się właśnie w wyniku stosowania nakładów, decyzji kierowniczych, umiejętności organizacyjnych itp.
- C. Odzwierciedla efekt, a więc dobra materialne bądź i dobra niematerialne, np. zdobyte doświadczenie. Jednak nie każdy efekt C będzie można uznać za satysfakcjonujący, lecz tylko taki, gdy po opodatkowaniu zysku operacyjnego oraz pomniejszeniu o koszty zaangażowanego kapitału (koszty kapitału własnego i obcego) uzyskany wynik będzie dodatni. I właśnie ta nadwyżka będzie zwiększała wartość przedsiębiorstwa, czyli będzie realnym dochodem właścicieli. Można zauważyć, że osiąganie zysku nie zawsze jest wystarczającym wskaźnikiem oceny zarządzania. Uwzględniając ten aspekt należy ocenić, że tylko bardzo dobre zarządzanie jest gwarantem powodzenia w prowadzeniu przedsiębiorstw w dłuższym czasie.

Rysunek 1. Transformacja czynników produkcji
 Źródło: opracowanie własne.

ROLA I ZNACZENIE KAPITAŁU

Jednym z niedocenianych obszarów badawczych, szczególnie w przedsiębiorstwach rolniczych, a także częściowo w przedsiębiorstwach przetwórstwa spożywczego jest rola i znaczenie kapitału. Pojęcie kapitału w odniesieniu do przedsiębiorstwa może być utożsamiane z [Duliniec 1998]:

- majątkiem przedsiębiorstwa, łączonym z pojęciem kapitału rzeczowego,
- zasobami finansowymi (kapitałami, funduszami) powierzonymi przedsiębiorstwu przez jego właścicieli (kapitał własny) i wierzycieli (kapitał obcy), łączonymi z pojęciem kapitału finansowego,

- całokształtem zaangażowanych w przedsiębiorstwie (celem pomnażania) wewnętrznych i zewnętrznych, własnych i obcych, terminowych i nieterminowych środków bilansowych i pozabilansowych,
- zasobami gospodarczymi przedsiębiorstwa (finansowymi, rzeczowymi, rynkowymi, intelektualnymi, ludzkimi, organizacyjnymi i wynikającymi z powiązania przedsiębiorstwa z otoczeniem).

Tak określony kapitał wskazuje na potencjalne składniki firmy, które stanowią o bezpośrednim źródle wartości przedsiębiorstwa. Analizując jego działalność należy również zwrócić uwagę na relacje zachodzące między tymi poszczególnymi kategoriami, kierunek zmian oraz ich intensywność. Uwarunkowania te wpływają bowiem na funkcjonowanie i rozwój przedsiębiorstwa, gdzie mamy do czynienia z procesem przekształcania kapitału.

W zarządzaniu przedsiębiorstwem z obszaru gospodarki żywnościowej musi dominować motyw ekonomiczny. Jest to wynikiem procesów transformacyjnych, które bynajmniej nie zostały zakończone, chociaż stworzyły nowe podstawy dla upodmiotowienia przedsiębiorstw, wyzwolenia przedsiębiorczości menadżerów i pracowników, a także ukształtowania nowych konkurencyjnych zachowań przedsiębiorstw kształtujących dynamikę procesów gospodarczych [Strużycki 2004].

Przemiany gospodarcze występujące w gospodarce polskiej przez całą ostatnią dekadę XX wieku oraz połowę pierwszej dekady XXI w. mają na celu zbudowanie nowoczesnej i rozwiniętej gospodarki rynkowej. Współcześnie wyeksponowana została – niedostrzegana i niewidoczna w poprzednim systemie – kategoria właściciela przedsiębiorstwa. Właściciel przedsiębiorstwa inwestując własne zasoby kapitałowe jest żywotnie zainteresowany bieżącą oraz perspektywiczną efektywnością funkcjonowania przedsiębiorstwa. W ten sposób przedsiębiorstwa zostały upodmiotowione ekonomicznie, co wiąże się nie tylko z odrębnością ich kapitału i majątku, ale także ponoszeniem skutków uzyskiwanych wyników finansowych. Wyodrębnienie ekonomiczne oznacza, że przedsiębiorstwa same decydują o dystrybucji zysku, ale i same ponoszą konsekwencje straty [Jaki 2004].

W poprzednim okresie dominował punkt widzenia, według którego przedsiębiorstwo postrzegano głównie przez pryzmat jego majątku i zdolności wytwórczych, natomiast obecnie coraz częściej patrzymy na przedsiębiorstwo jako na szczególną formę inwestycji. Ten aspekt innego spojrzenia na przedsiębiorstwo powoduje, że istotnym aspektem przedsiębiorstwa działającego w warunkach gospodarki rynkowej jest uznanie maksymalnej wartości rynkowej za główny strategiczny cel jego działalności. Można zatem sformułować pytanie, czy możliwe jest rozsądne gospodarowanie bez rozeznania, czy kapitał zwiększa swoją wartość początkową. Odpowiedź jest negatywna, bowiem każdy byt, który traci energię, zmierza do zakończenia swojego istnienia, więc ten pomiar jest kluczowy dla gospodarki i wszystkich aktorów ją tworzących, nie tylko przedsiębiorstw [Dobija 2005].

Reguły funkcjonowania przedsiębiorstw w systemie gospodarki planowej i brak suwerennego rynku kapitałowego, wytworzyły jednostronny sposób postrzegania przedsiębiorstwa i jego zasobów. Przede wszystkim akcentowano jego wyposażenie majątkowe a więc cechy fizyczne np. powierzchnię gruntów, powierzchnię budynków, liczbę maszyn, liczbę inwentarza, liczbę zatrudnionych, wspominając zaledwie o cechach jakościowych powyższych wyznaczników. Posiadanie majątku można utożsamiać z produktywnością przedsiębiorstwa, ale nie można utożsamiać z jego produktywnością, a jeśli już to zupełnie nie jest uprawnione łączenie posiadanego majątku z jego efektywnością. Akcentowanie wskaźników technicznych i próba porównania przedsiębiorstw na tej drodze, ich szeregowanie

zmierzające do ukazania liderów, nie ma wiele wspólnego z zasadami gospodarki rynkowej. Akcentowanie wielkości produkcji, podawanie wielkości plonów, wydajności jednostkowej zwierząt, wysokości nawożenia jest zaledwie przyczynkiem do ekonomicznej oceny przedsiębiorstw. W aktualnej sytuacji gospodarczej, gdzie rolnictwo zapewnia dostateczny poziom wyżywienia społeczeństwa, a nawet posiada znaczną nadwyżkę w eksporcie, stawia przed przedsiębiorstwami inne kryteria oceny. Możemy zatem powiedzieć, że poprzedni system utożsamiał przedsiębiorstwo głównie z jego majątkiem, a jeśli już wymieniano wyposażenie w kapitał to utożsamiano ten kapitał z wartością kapitału realnego, czyli materialnego.

Ten sposób postrzegania przedsiębiorstwa zupełnie pomija istotę przedsiębiorstwa jako bytu ekonomicznego, gdzie inwestorzy (właściciele bądź zewnętrzni donatorzy kapitału) oceniają przedsiębiorstwa przez pryzmat ich zdolności do generowania dochodów, czemu – obok właściwego wyposażenia majątkowego – służy wiele innych elementów składających się na przedsiębiorstwo między innymi właściwa organizacja, sprawne zarządzanie, wysoki poziom merytoryczny pracowników, silna pozycja na rynku, podpisane wieloletnie umowy oraz inne liczne czynniki składające się na *goodwill*, które mają charakter pozamaterialny i nie są uwzględnione w bilansie przedsiębiorstwa, a jednak na wartość przedsiębiorstwa wpływają w znaczący sposób [Urbanowska-Sojkin 2004].

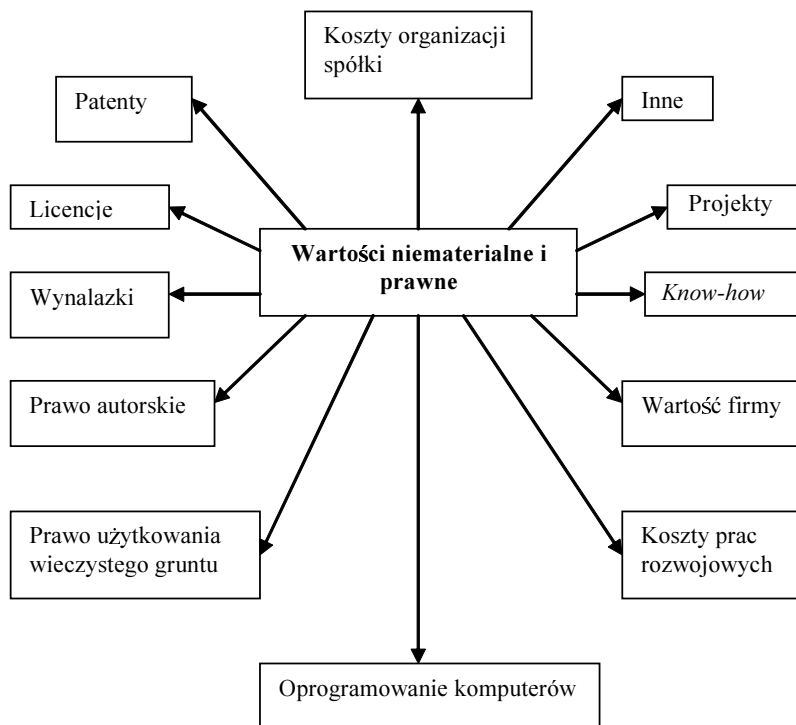
WARTOŚCI NIEMATERIALNE I PRAWNE W ZARZĄDZANIU WARTOŚCIĄ

W literaturze występują różne definicje wartości firmy. Klasyczna definicja oparta jest na sumie wartości materialnych i niematerialnych, w której wartość materialną tworzy majątek, a więc wszystkie aktywa ewidencjonowane w bilansie (rzeczowe i finansowe) pomniejszone o zobowiązania. Natomiast wartością niematerialną jest nadwyżka wartości rynkowej składników firmy wynikająca z faktu jej funkcjonowania w sposób dotąd zorganizowany. O tę wartość potencjalny nabywca jest gotów zapłacić więcej niż stanowią wartości majątkowe [Grudzewski, Hajduk 1998].

W miarę rozwoju gospodarki i jej umiędzynarodawiania rośnie znaczenie wartości niematerialnych, które identyfikują się z przedsiębiorstwem i podnoszą jego wartość rynkową. Literatura dotycząca zarządzania wartością w tym wartością składników niematerialnych w odniesieniu do przedsiębiorstw przemysłowych, handlowych bądź usługowych jest obszerna. W piśmiennictwie naukowym omawia się: metody, narzędzia zarządzania przedsiębiorstwem w warunkach gospodarki opartej na wiedzy i ich wpływ na wartość firmy, miejsce zasobów niematerialnych w procesie tworzenia wartości przedsiębiorstwa, wpływ zasobów niematerialnych na wartość firmy itp.

Z badań wynika, że najczęstszymi składnikami wartości niematerialnych i prawnych są: oprogramowania komputerów, licencje, prawo użytkowania wieczystego gruntów, a także koszty prac rozwojowych i koszty organizacji spółki. Schematycznie ujmując, można wyodrębnić grupy rodzajowe wartości niematerialnych i prawnych i przedstawić je w formie graficznej. Występowanie składników niematerialnych i prawnych jest zróżnicowane w zależności od formy prawnej przedsiębiorstw. Z badań wynika, że liczba elementów składających się na wartości niematerialne i prawne jest największa w spółkach akcyjnych, a najmniej występuje ich w przedsiębiorstwach państwowych (rys. 2).

Zagadnienie wartości niematerialnych i prawnych występuje w literaturze ekonomiczno-rolniczej w ograniczonym zakresie. Jednak tak jak w przedsiębiorstwach przemysłowo-



Rysunek 2. Grupy rodzajowe wartości niematerialnych i prawnych
 Źródło: opracowanie własne na podstawie: Bochowicz i Wasilewicz [2000].

wych, tak i w przedsiębiorstwach rolniczych rośnie znaczenie, a także wartość składników niematerialnych i prawnych [Klepacki, Łowicka 2003, Runowski 2004].

W licznych rozważaniach na temat współczesnej ekonomii mówi się o rosnącym znaczeniu wiedzy i jej wykorzystywaniu w zarządzaniu strategicznym dla uzyskania przewagi konkurencyjnej. Współczesna ekonomia dużą uwagę przywiązuje w zarządzaniu przedsiębiorstwami do budowy przewagi konkurencyjnej. W podejściu zasobowym szczególną rolę odgrywają zasoby niematerialne i prawne, które do tej pory nie są dostatecznie odzwierciedlone w obowiązującej sprawozdawczości. Coraz większa różnica między ceną rynkową przedsiębiorstw, a ich wartością księgową wskazuje na występowanie „wartości”, której nie rejestruje obecna rachunkowość. Świadczy to o występowaniu luki informacyjnej, która przekłada się na niepełną wiedzę o faktycznej wartości przedsiębiorstwa. Zarządy przedsiębiorstw nie mając pełnej informacji o wartości przedsiębiorstwa mogą podejmować i zapewne podejmują nieoptymalne decyzje. Niepełna wiedza o wartości przekłada się zapewne na zbyt ostrożne decyzje co do możliwości konkurencyjnej przedsiębiorstwa. Innym następstwem tego stanu jest niepełne wykorzystanie potencjału przedsiębiorstwa. Zaniżona wartość przedsiębiorstwa ograniczona do jego wartości księgowej lub wartości majątkowej, które odbiegają od rzeczywistej wartości rynkowej, uniemożliwiają pełen rozwój podmiotu gospodarczego. Z licznych badań wynika, że jednym z istotnych czynników ograniczających rozwój przedsiębiorstw jest brak kapitału. Ograniczony dostęp do kapitału obcego wynika z zaniżonej wartości składników majątkowych i całego przedsiębiorstwa. Uwzględ-

nienie w całości przedsiębiorstwa należytej wartości składników niematerialnych i prawnych stworzyłoby szansę na większą dostępność do kapitału obcego [Brewczyńska-Florczyk, Olesińska 2003, Ziętara 2004, Famielec 1999, Leadbeater 1999, Lev 2007].

Gospodarka rynkowa opiera się na kilku filarach, których przestrzeganie jest konieczne dla powodzenia funkcjonowania przedsiębiorstwa. Jednym z kanonów jest uzyskanie przewagi konkurencyjnej. Jeżeli prześledzimy ostatnie 20 lat, to zauważymy, że sytuacja na rynku, a zatem w otoczeniu przedsiębiorstw znacznie się zmieniła i nadal proces ten będzie postępował. W pierwszych latach transformacji, a więc zmian własnościowych i organizacyjnych, wiele przedsiębiorstw z trudem utrzymało się na rynku. Z badań wynika, że znaczna część przedsiębiorstw przemysłowych odczuwała kryzys i przechodziła kolejne jego fazy. Taka sama sytuacja występuje w rolnictwie, tylko udział przedsiębiorstw dotkniętych kryzysem jest większy. Do połowy 2008 roku sytuacja przedsiębiorstw wszystkich typów była pomyślna, zwiększyło się inwestowanie, wzrósł eksport, a także sprzedaż wewnętrzna, zmniejszyło się bezrobocie. Z licznych badań wynika, że korzystna sytuacja na rynku pozwoliła wielu przedsiębiorstwom na przeprowadzenie restrukturyzacji, która objęła wiele działań szczegółowych. Przez wiele lat bardzo dobre efekty dawała strategia obniżenia kosztów na drodze stosowania nowoczesnych technologii, lepszego wykorzystania czasu pracy, ograniczenia strat, wzrostu wydajności pracy itp. Jednak, metody te dając duże korzyści nie są „niewyczerpalne”, ich zakres skutków jest ograniczony. Dlatego firmy nie są już w stanie zagwarantować sobie trwałej przewagi konkurencyjnej tylko przez wdrażanie nowych technologii produkcji lub przez sprawne zarządzanie finansowe. Przedsiębiorstwa powinny zatem inwestować w majątek intelektualny, czyli swoich pracowników, bo to oni dzisiaj w większym zakresie decydują o sukcesie firmy [Otoliński, Wielicki 2003, Świerk 2003].

Literatura naukowa uporała się z dostateczną precyzją z definicją wartości niematerialnych i prawnych, uzasadnieniem potrzeby i znaczenia wyceny tej grupy aktywów, natomiast świat nauki intensywnie pracuje nad stworzeniem właściwych instrumentów pomiaru aktywów niematerialnych. W licznych pracach naukowych wymienia się trzy zasadnicze motywy pomiaru aktywów niematerialnych, są to: poprawa wewnętrznego zarządzania przedsiębiorstwem, poprawa jakości raportowania na zewnątrz oraz potrzeby statutowe i transakcyjne [Urbanek 2008]. Dla przedsiębiorstw rolniczych szczególne znaczenie mają pierwsza i trzecia okoliczność.

Znajomość wartości kapitału intelektualnego dla celów zarządzania przedsiębiorstwem obejmuje następujące zagadnienia [Urbanek 2007]:

- zarządzanie czynnikami niematerialnymi,
- tworzenie strategii opartych na zasobach niematerialnych,
- monitorowanie efektów podjętych działań,
- przełożenie strategii na działania,
- ocena alternatywnych kierunków działania,
- ocena wyników w bardziej wszechstronny sposób.

Z doświadczeń wynikających z wieloletniej współpracy z przedsiębiorstwami rolnymi wyłania się zróżnicowany obraz świadomości organów zarządczych co do znaczenia i wartości aktywów niematerialnych.

Z badań wynika, że stopień wykorzystania kapitału intelektualnego ciągle wzrasta – w latach 1982-2003 podwoił się [Świdarska 2002, Dobiegała-Korona, Herman 2006]. Chociaż badania dotyczyły przedsiębiorstw przemysłowych, to jednak tendencja w rolnictwie jest ta sama, co w całej gospodarce, jedynie stopień wykorzystania kapitału intelektualnego nie jest

jeszcze zbyt wysoki. Wyjątek stanowią nowoczesne produkcyjne i hodowlane gospodarstwa rolnicze, ogrodnicze, szkółkarskie, fermowe, rybackie. Pełną świadomość znaczenia, a także dużą wiedzę na temat wartości niematerialnych i prawnych mają zarządy i rady nadzorcze przedsiębiorstw zajmujących się postępowaniem biologicznym i technicznym w rolnictwie. Należy podkreślić występowanie niepełnej korelacji między potencjałem zasobów niematerialnych, a ich zaangażowaniem i wynikami prowadzenia przedsiębiorstw. W rolnictwie ciągle dominuje prymat formalnego doświadczenia nad umiejętnością wykorzystania aktywów niematerialnych i ich wpływem na wyniki produkcyjne i ekonomiczne [Wojtaszek 1965, Wielicki 2003].

Proces prywatyzacji w rolnictwie dostarcza wielu obserwacji co do wykorzystania i wpływu aktywów niematerialnych na kondycję finansową przedsiębiorstw. Występują liczne przykłady szybkiej poprawy kondycji gospodarczej i finansowej, a także duże ożywienie inwestycyjne, gdy nastąpiła zmiana formy władania bądź nawet tylko formy użytkowania nieruchomości. Wskazuje to na ogromny potencjał aktywów niematerialnych, który pomija współczesna rachunkowość [Baum, Wajszczuk 2007, Wielicki 2005].

Na podstawie analizy 15 przedsiębiorstw rolniczych, których majątek należy w 100% do Skarbu Państwa, a które zajmują się kreowaniem nośników postępu biologicznego podjęto próbę analizy występowania określonych składników wartości niematerialnych i prawnych oraz oszacowania ich wartości. Jak wyżej wspomniano istotnym składnikiem wartości niematerialnych i prawnych jest prawo wieczystego użytkowania gruntów. Analizowane przedsiębiorstwa rolnicze są jednoosobowymi spółkami Skarbu Państwa. W procedurze ich tworzenia, a także przez wiele lat ich istnienia (od 1994 roku) spółki te nie stały się właścicielami gruntu na drodze ich wniesienia aportem przez Skarb Państwa, lecz są dzierżawcami gruntu. Toteż użytkowanie wieczyste gruntów jako istotny składnik wartości niematerialnych i prawnych w badanych obiektach nie występuje. Z badań wynika, że we wszystkich spółkach występuje jako dobro oprogramowanie komputerów. Z nabytych systemów i programów komputerowych najpopularniejszymi są: MS Windows 2000 Professional NT, System Kadry – Płace i Finansowo-Księgowy, Kasa, Office Professional. Wykorzystanie techniki komputerowej jest powszechne, jednak liczba aparatów nie jest równoznaczna z dostatecznym wykorzystaniem oprogramowania w zarządzaniu. We wszystkich badanych spółkach wykorzystywano programy komputerowe w księgowości, płacach, sporządzaniu biznesplanów, w żywieniu zwierząt, w zarządzaniu stadem, w nawożeniu upraw. W niewielkim zakresie wykorzystuje się przydatność komputerów do zarządzania, szczególnie zarządzania strategicznego, co powinno być domeną w pracy zarządów spółek.

Wartości niematerialne i prawne stanowią 1,07% w majątku ogółem, jednak w większości spółek udział ten wynosi 0,22–0,66%, tylko w jednym badanym obiekcie udział ten wynosi ponad 3%. Natomiast udział wartości niematerialnych i prawnych w stosunku do majątku trwałego jest wyższy i wynosi przeciętnie 1,97% (wahając się od 0,27 do 5,59%).

Z cytowanych wcześniej badań Bochowicz, Wasilewicz [2000] wynika, że w 23 badanych jednostkach gospodarczych, z których 13 były S.A., 14 Sp. z o.o., a 3 P.P., udział wartości niematerialnych i prawnych w stosunku do majątku ogółem wynosił 2,5%, natomiast w stosunku do majątku trwałego udział ten wynosił 3,5%. Zaobserwowano, że wartości niematerialne i prawne są bardzo zróżnicowane i nie zależą od szczególnej formy prawnej ani od rodzaju działalności gospodarczej.

Wartości niematerialne i prawne wyróżniają odmienną ujęć księgowych. Stanowią one odrębną od środków trwałych grupę aktywów majątku przedsiębiorstwa, do których nie mają zastosowania przepisy o możliwości jednorazowych odpisów amortyzacyjnych.

PODSUMOWANIE

Zarządzanie wartością jako koncepcja w nowoczesnym zarządzaniu przedsiębiorstwem (także rolnym) nabiera w ostatnich latach coraz większego znaczenia. Ekonomia dąży do „ekonomicznego” wyrażenia efektywności zaangażowanego kapitału. To poszukiwanie coraz doskonalszych narzędzi oceny jest widoczne, gdy analizujemy postęp wiedzy w zakresie sposobów i metod analizy ekonomicznej. Wystarczy odnotować tylko ewolucję poglądów na główny cel funkcjonowania przedsiębiorstw. Była nim maksymalizacja zysku, przez maksymalizację efektywności kapitału by obecnie akcentować maksymalizację korzyści dla właścicieli. Ważną przesłanką oceny funkcjonowania przedsiębiorstw jest czas, toteż w analizie krótkookresowej bardziej zwracamy uwagę na zysk, a w strategicznych ocenach bardziej cenimy wzrost wartości rynkowej przedsiębiorstw. Dla każdej z ww. opcji oceny działalności przedsiębiorstwa stosujemy inne, właściwe miary.

Z zaprezentowanych rozważań wynika, że w aktualnych uwarunkowaniach znaczenia nabierają metody odzwierciedlające efektywność procesu tworzenia wartości dla właścicieli przedsiębiorstw, a więc traktowanie tych ostatnich również jako lokat finansowych i przedmiotu decyzji inwestycyjnych. Pomimo, że w rolnictwie dominują gospodarstwa rodzinne, które zazwyczaj nie prowadzą systematycznej rachunkowości, to w sektorze tym nie brak gospodarstw i przedsiębiorstw rolnych jednoznacznie zorientowanych na rynek. Nie ma zatem obiektywnych przeszkód i dowodzą tego badania innych autorów [Kulawik 2008], aby podmioty te nie mogły stosować bardziej zaawansowanych instrumentów pomiaru efektywności finansowej (stopa zwrotu z kapitału własnego, ekonomiczna wartość dodana, gotówkowy zwrot z inwestycji, wartość dodana dla właścicieli, indeks tworzenia wartości, itp.) opartych nie tylko na kategoriach finansowo-rynkowych, ale również na kategoriach rynkowych (finansowych i niefinansowych) oraz wartościach pieniężnych.

Uwzględniane w bilansach spółek wartości niematerialne i prawne nie odzwierciedlają pełnego zakresu elementów kształtujących wartość firmy. W praktyce życia gospodarczego mamy do czynienia z występowaniem wartości rynkowej, która nie ma odzwierciedlenia w zapisach księgowych. W stosunku do renomowanych przedsiębiorstw rolniczych, które zajmują się tworzeniem i rozpowszechnianiem nośników postępu biologicznego, technicznego, organizacyjnego i ekonomicznego, możemy mówić o znacznej wartości takich składników, jak: *know-how*, tożsamość i doświadczenie firmy, znak firmowy, nowoczesność produktu, czy też konsolidacja załogi.

LITERATURA

- Baum R., Wajszczyk K. 2007: Sustainable development of the farm as a function of production factors. [W:] Rural Development. Lithuanian University of Agriculture. Proceedings. Volume 3, Book 2. Akademija Kaunas, Lithuania, s. 36-40.
- Bochowicz K., Wasilewicz M. 2000: Wartości niematerialne i prawne w gospodarce. *EiOP*, nr 8, s. 13-17.
- Brewczyńska-Florczyk E., Olesińska E. 2003: CZH – od zaopatrzenia w surowce dla hutnictwa do firmy kreującej europejską rzeczywistość gospodarczą. [W:] Wpływ zasobów niematerialnych na wartość firm. Konferencja naukowa UMCS, Lublin.
- Dobiegała-Korona B., Herman A. (red.) 2006: Współczesne źródła wartości przedsiębiorstwa. Wyd. Difin, Warszawa.
- Dobija M. 2005: Dynamiczna równowaga kapitału jako źródło praw ekonomicznych. Akademia Ekonomiczna, Kraków.
- Duliniec A. 1998: Struktura i koszt kapitału w przedsiębiorstwie. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 11.

- Famielec J. 1999: Wartość przedsiębiorstwa a wartość firmy. *EiOP*, nr 3, s. 7-10.
- Grudzewski W. Hajduk I. 1998: TQM a zarządzanie wartością firmy. *EiOP*, nr 12, s. 3-6.
- Helfert A.E. 2004: Techniki analizy finansowej. PWE, Warszawa.
- Jaki A. 2004: Wycena przedsiębiorstw. Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
- Klepacki B., Łowicka A. 2003: Zmiany w zasobach siły roboczej i w majątku a wyniki ekonomiczne przedsiębiorstw agrobiznesu. *Roczniki Nauk Rolniczych*, seria G, tom 90, z. 2, 153-160.
- Kulawik J. 2008: Efektywność finansowa w rolnictwie. Istota, pomiar i perspektywy. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 2: s. 33-53.
- Leadbeater C. 1999: New Measures for the New Economy. Paper for International Symposium, Amsterdam.
- Lev B. 2007: Niematerialne aktywa: niedoceniana broń w walce z konkurencją. *Harvard Business Review Polska*, nr 55, s. 86-99.
- Otoliński E., Wielicki W. 2003: Koncepcja rozwoju wsi i rolnictwa u progu XXI wieku. *Roczniki Nauk Rolniczych*, seria G, tom 90, zeszyt 2, s. 106-120.
- Runowski H. 2004: Kierunki rozwoju przedsiębiorstw rolniczych w Polsce. *Postępy Nauk Rolniczych*, nr 3, s. 145-165.
- Strużycki M. 2004: Zarządzanie przedsiębiorstwem. Difin, Warszawa.
- Świdarska G.K. (red.). 2002: Rachunkowość zarządcza i rachunek kosztów. Difin, Warszawa.
- Świerk J. 2003: Mapa strategii – instrument ułatwiający opracowanie Balanced Scorecard. UMCS, Lublin.
- Urbanek G. 2007: Wycena aktywów niematerialnych przedsiębiorstwa. PWE, Warszawa.
- Urbanek G. 2008: Aktywa niematerialne przedsiębiorstwa – motywy, przedmiot i sposoby pomiaru. Międzynarodowa Konferencja Naukowa – Uniwersytet Szczeciński. Szczecin.
- Urbanowska-Sojkin E. 1999: Zarządzanie przedsiębiorstwem. Od kryzysu do sukcesu. AE, Poznań.
- Wielicki W. 2003: Efektywność przedsiębiorstw przemysłowych i rolnych. *Roczniki AR w Poznaniu*, CCCLVIII, s.171-185.
- Wielicki W. 2005: Zarządzanie marketingowe w polskich przedsiębiorstwach rolniczych. *Poznańskie Towarzystwo Przyjaciół Nauk*, tom 98/99: s. 123-131.
- Wojtaszek Z. 1965: Kryteria i mierniki klasyfikacji gospodarstw indywidualnych według kierunków i stopni wielostronności produkcji. *Roczniki Nauk Rolniczych*, seria G, tom 78, zes. 1, s. 132-151.
- Ziętara W. 2004: Specyficzne przyrodnicze, organizacyjne i ekonomiczne cechy rolnictwa. *Postępy Nauk Rolniczych*, nr 3, s. 39-52.

Witold Wielicki, Rafał Baum

THE ROLE OF CAPITAL, NON-MATERIAL AND LEGAL VALUES
IN THE MANAGEMENT OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISES

Summary

The study discusses the role of capital in the developed market economy. It was shown that a limitation of the value of an enterprise solely to the evaluation of the real capital neglects an important property of capital, which is its accumulation capacity.

It results from studies that there is a considerable discrepancy between the market value of an enterprise and the total value of components of the entity or its book value.

It is a consequence of appreciation of the value inherent in an enterprise, which is not recorded in the required financial statements. This value is represented by non-material and legal values. This study discusses their importance in the enterprise and presents their effect on the value and results of economic entities with special emphasis on agricultural enterprises.

Adres do korespondencji:
prof. dr hab. Witold Wielicki
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu
Katedra Zarządzania i Prawa
ul. Wojska Polskiego 28
60-637 Poznań
tel. (0 61) 848 71 10
e-mail: wielicki@up.poznan.pl, baumr@au.poznan.pl

TRANSFORMACJA USTROJOWA ROLNICTWA W KRAJACH EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

Andrzej Zadura

Agencja Nieruchomości Rolnych
Prezes: dr Tomasz Nawrocki

Słowa kluczowe: komasacja gruntów, prawo własności gruntów, prywatyzacja, reforma rolna, restytucja, rozdrobnienie gruntów

Key words: land consolidation, land ownership right, privatisation, land reform, restitution, land fragmentation

S y n o p s i s. W artykule zaprezentowano syntezę doświadczeń krajów Europy Środkowo-Wschodniej, które w początkach ostatniej dekady minionego wieku podjęły wyzwanie przekształceń własnościowych w rolnictwie swoich krajów. Podstawą przekształceń było przywracanie praw własności (restytucja) do gruntów rolnych ich byłym właścicielom lub nadawanie praw własności do gruntów innym uprawnionym beneficjentom transformacji. W artykule wyodrębniono cechy wspólne transformacji w wybranych grupach krajów oraz przedstawiono przykłady krajów realizujących koncepcję przemian odmienną od dominującego modelu transformacji.

WSTĘP

Przemiany w rolnictwie państw Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW), które miały miejsce w ostatnich 20 latach uprawniają do postawienia tezy, że ich podstawowym czynnikiem sprawczym był powrót do prywatnej własności gruntów rolnych. Mimo, że każde z państw EŚW realizowało ścieżkę przekształceń charakteryzującą się pewnymi odmiennościami, to jednak w całym procesie przekształceń rolnictwa tego regionu Europy daje się zauważyć istnienie generalnych prawidłowości.

Restrukturyzacja i prywatyzacja gruntów Skarbu Państwa w Polsce nie jest przedmiotem analizy w niniejszym artykule, ponieważ z racji szerokiego dostępu do wielu publikacji na ten temat jest ona dokładnie znana polskiemu czytelnikowi.

PROCESY TRANSFORMACJI ROLNICTWA W KRAJACH EUROPY ŚRODKOWO- WSCHODNIEJ

W większości państw EŚW celem wprowadzanych zmian było odtworzenie (restytucja) praw własności do gruntów byłych właścicieli ziemi lub ich spadkobierców (Bułgaria, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Węgry) [Bulgarian...2004, Marzidov 2005, Zadura 2005, Pamfil 2005]. Pojęcie restytucji utożsamiane jest niekiedy,

zwłaszcza w literaturze krajowej, z pojęciem reprivatyzacji. Studia literatury, w tym zwłaszcza historii reform rolnych w Europie dowodzą, że termin reprivatyzacji odnoszony jest najczęściej do przywracania praw własności do dużych własności ziemskich, natomiast termin restytucji do przywracania praw własności do gruntów będących uprzednio w posiadaniu rolników indywidualnych prowadzących małe gospodarstwa rolne.

Władze Czech i Słowacji uznały, że tytuły prywatnej własności ziemi w ich krajach uległy jedynie zawieszeniu w latach 1948-1989, co stanowiło prawną podstawę ich restytucji [Ministry...2004]. W niektórych krajach EŚW nadawano prawo własności do gruntów rolnych również i innym beneficjentom transformacji (Albania, Bułgaria, Estonia, Litwa, Łotwa, Rosja, Ukraina), w tym emerytom mieszkającym na wsi, a nawet osobom uprzednio nieaktywnym zawodowo w rolnictwie (Bułgaria, Estonia, Litwa, Łotwa, Rumunia). Na Węgrzech wyemitowano bony, którymi regulowano należności za reprivatyzowane mienie sprzedawane w drodze publicznych przetargów. Głównie z uwagi na wysoce egalitarny przebieg procesu restytucji w niektórych krajach EŚW, gdzie nadział gruntu mógł otrzymać niemal każdy kto deklarował chęć jego użytkowania, zmiany systemowe we własności gruntów nie były tam uznawane za restytucję lecz reformę rolną (Albania, Łotwa, Węgry) [Gombas, Farsang, Kovas 2005, Swain 1996, Gombus i in. 2005].

Na Litwie, gdzie w początkowej fazie transformacji nadawano prawo własności gruntów zarówno ich byłym właścicielom (spadkobiercom), jak i innym beneficjentom proces ten regulowała zarówno ustawa *o restytucji*, jak i ustawa *o reformie rolnej*. Obecnie można stwierdzić, że w zdecydowanej większości krajów EŚW procesy restytucji lub reformy rolnej są praktycznie zakończone lub cechuje je bardzo wysoki stopień zaawansowania. Z uwagi na merytoryczną tożsamość rezultatów restytucji i reformy rolnej, których efektem jest w większości przypadków fizyczny nadział gruntu, dla jasności dalszego wywodu zamiast stosowania tych dwóch terminów w dalszej części artykułu używany jest wyłącznie termin restytucji.

Dokonując przywracania praw własności do gruntów z reguły zakładano, że większość nowych właścicieli gruntów podejmie się prowadzenia własnych gospodarstw rolnych. Być może założenie to byłoby możliwe do spełnienia w szerszym zakresie gdyby we wszystkich krajach EŚW przeprowadzono restytucję z wyodrębnionym geodezyjnie nadziałem gruntu dla beneficjenta transformacji. Tymczasem, głównie do roku 2000 w niektórych z tych krajów (Rosja, Ukraina) miał miejsce proces restytucji, którego beneficjentami stali się posiadacze świadectw udziałowych do niezidentyfikowanej terytorialnie działki gruntu [Giovarelli, Bledsoe 2001]. Zagospodarowanie większych arealów gruntów możliwych do wydzielenia z rozłogu pól byłych pracowników gospodarstw kolektywnych i państwowych okazało się bowiem często procesem trudnym głównie ze względu na to, że wielu potencjalnych właścicieli gruntów nie posiadając środków na utworzenie gospodarstw o większej skali produkcji nie mogła zostać użytkownikami tych gruntów. Potwierdza to przykład Ukrainy, gdzie według danych z roku 2006 w wyniku likwidacji kolchozów i gospodarstw państwowych powstało ponad 13 mln gospodarstw o powierzchni poniżej 1 ha nazywanych na Ukrainie gospodarstwami indywidualnymi. Gospodarstwa te stanowią w istocie kontynuację dawnej działki przyzagrodowej możliwej do użytkowania przy stosunkowo niewielkim nakładzie środków finansowych i stosowaniu prostych środków technicznych. Próby organizacji produkcji rolniczej w oparciu o tzw. gospodarstwa farmerskie (o średniej wielkości ok. 400 ha) okazały się natomiast „mało obiecujące” [Czerewko 2006].

Większość krajów EŚW realizowała ścieżkę prywatyzacji gruntów rolnych wzorowaną na „zachodnim” modelu organizacji rolnictwa krajów Europy, gdzie podstawę ustroju rolne-

go stanowi gospodarstwo rodzinne. W początkowym etapie reform w Rosji rozpoczęto proces prywatyzacji gruntów według podobnego wzoru obecnie jednak poddaje się tam w wątpliwość koncepcję dzielenia dużych gospodarstw rolnych na relatywnie małe gospodarstwa indywidualne twierdząc, że kraj ten poniósł zbyt wielkie ofiary na rzecz kolektywizacji, aby wracać do modelu drobnotowarowego rolnictwa. W Rosji widoczne jest zainteresowanie kupnem dużych arealów gruntów rolnych ze strony inwestorów krajowych, jak i firm z udziałem kapitału zagranicznego. Zarejestrowane na terytorium Federacji Rosyjskiej osoby prawne i firmy, w których udział kapitału zagranicznego nie przekracza 50% mogą nabywać grunty rolne. Obcokrajowcy mogą bez ograniczeń dzierżawić grunty rolne. Najczęściej kupowany jest grunt kolchozów ze wszystkimi aktywami i zobowiązaniami. Z reguły po zakupie gruntów niezbędne jest poniesienie nakładów kapitałowych na wyposażenie gospodarstwa w nowoczesne środki techniczne konieczne do prowadzenia efektywnej produkcji rolnej. Szacuje się, że do użytkowania 1000 ha gruntów położonych w centralnej Rosji, potrzebne są inwestycje rzędu 1 mln USD [Cardon 2008].

Krajem, w którym struktura użytkowników gruntów rolnych nie uległa również zmianom według „zachodniego” modelu prywatyzacji jest Białoruś [Kozakiewich, Sajganow 2009]. W zamierzeniu władz tego kraju przekształcenia rolniczych spółdzielni produkcyjnych i państwowych gospodarstw rolnych na Białorusi miały przebiegać bez stosowania „terapii szokowej”. Tym niemniej na Białorusi prawie całkowicie zanikła kategoria prawna tradycyjnych rolniczych spółdzielni produkcyjnych i państwowych gospodarstw rolnych. W roku 2000 było ich łącznie 2183, podczas gdy w roku 2008 zaledwie 6. W miejsce tych jednostek produkcyjnych powstały rolnicze stowarzyszenia spółdzielcze szczebla powiatowego, wojewódzkiego i republikańskiego oraz spółki akcyjne. Wśród większych gospodarstw rolnych do rzadkości należą rodzinne gospodarstwa rolne.

Dużym jednostkom produkcyjnym działającym w rolnictwie białoruskim zagraża narastające zadłużenie, któremu nie zapobiegło wsparcie rolnictwa środkami budżetu państwa stanowiące w latach 2004-2007 ok. 30% wartości produkcji towarowej tych przedsiębiorstw. W opinii specjalistów Instytutu Badań Systemowych Kompleksu Rolno-Przemysłowego Akademii Nauk Białorusi jedną z przyczyn pogarszania wyników ekonomicznych tych przedsiębiorstw stanowi fakt, że proces przekształcania tradycyjnych jednostek produkcyjnych rolnictwa, w tym zwłaszcza rolniczych spółdzielni produkcyjnych, był zbyt powierzchowny i nie zmienił „esencji” ich organizacji. Według wspomnianych specjalistów metody reformowania rolnictwa Białorusi nie obejmowały zmian stosunków własnościowych, co nie tworzyło motywacji dla ekonomicznej racjonalizacji działalności gospodarczej przedsiębiorstw. Dopiero od niedawna, źle funkcjonujące i niemające perspektyw rozwoju przedsiębiorstwa rolne są wdzierżawiane lub sprzedawane „poważnym i skutecznym przedsiębiorcom”. Dotychczas sprzedano około 100 takich deficytowych przedsiębiorstw, które kupili inwestorzy krajowi, a także inwestorzy z Rosji i Niemiec.

Przykład transformacji rolnictwa Ukrainy, Białorusi i Rosji zdaje się uprawniać do konstatacji, że między innymi, długi upływ czasu od kolektywizacji rolnictwa (blisko 80 lat) spowodował, że prawo własności do gruntów w tych krajach nie stanowi przedmiotu roszczeń byłych właścicieli gruntów. Ponieważ zwrot tych samych nieruchomości okazał się często niemożliwy w niektórych krajach EŚW stosowano nadziały gruntów zamiennych lub udzielano rekompensat finansowych za utracone grunty. W przypadku państw bałkańskich procesowi restytucji nie sprzyja trudna sytuacja ekonomiczna krajów powstałych po dezintegracji państwowości byłej Jugosławii i skutki niedawnych konfliktów zbrojnych na

terytoriach tych krajów (Bośnia i Hercegowina, Chorwacja, Kosowo, Serbia) [Penavić, Budanko, Medić 2005, Custovic, Bukalo 2005].

W wielu krajach EŚW restytucja doprowadziła do rozdrobnienia struktury agrarnej w wyniku nowo powstałych gospodarstw rodzinnych. Na problem ten zwraca uwagę wielu ekspertów badających rynki gruntów rolnych krajów EŚW [Nedalkov 2005, Sallaku, Tota, Huqi 2007, Swinnen, Vranken, Stanley 2006].

Interesujący jest zwłaszcza przypadek Litwy, gdzie na początku lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku z uwagi na trudną sytuacją aprowizacyjną ludności wsi władze zezwoliły na akcję nadziału 3 ha gruntów dla rodzin byłych pracowników kolchozów i sowchozów oraz 2 ha dla innych mieszkańców wsi. Rozwiązanie to, obok pozytywów socjalnych, wykreowało problem rozdrobnienia gruntów. Ministerstwo Rolnictwa Litwy uważa, że obecnie „siły rynkowe” nie rozwiążą problemu takiego rozdrobnienia gruntów, a istotne przyspieszenie prac komasacyjnych może być osiągnięte wówczas, gdy zostanie utworzony fundusz ziemi z części zasobu gruntów nierozdzielonych w procesie restytucji [Daugaliene 2008]. Na Litwie jest blisko 4 mln ha gruntów rolnych, z czego po zakończeniu procesu restytucji powinno pozostać ok. 200 tys. ha „wolnych” gruntów państwowych. Litwini wskazują, że jest to sytuacja niezwykle korzystna, gdyż zwłaszcza w starych krajach członkowskich UE takie grunty pozyskuje się na cele realizacji projektów urządzania obszarów wiejskich wyłącznie w drodze kosztownych zakupów od prywatnych właścicieli. Planuje się, że grunty czasowo gromadzone w funduszu będą wydierżawiane w drodze kontraktów krótkoterminowych. Po zakończeniu komasacji pozostała część gruntów państwowych będzie sprzedawana z wyłączeniem części gruntów przeznaczonych na cele publiczne.

Słabość ekonomiczna niektórych państw regionu wychodzących z systemu gospodarki centralnie planowanej często weryfikowała ideę tworzenia prywatnych gospodarstw rolnych zdolnych do przetrwania w gospodarce rynkowej. Zwłaszcza reaktywowanie gospodarstw indywidualnych okazało się częstokroć porażką ekonomiczną dla osób, które przejęły grunty nie posiadając środków na uruchomienie działalności gospodarczej (Bułgaria, Czechy, Rumunia, Węgry). Niektórzy z beneficjentów restytucji nieposiadający kwalifikacji bądź motywacji do zajmowania się rolnictwem chcieli możliwie szybko sprzedać swoje grunty. Nadpodaż gruntów doprowadzała z kolei do spadku cen ziemi i powiększania areалу gruntów odłogowanych. Celem przeciwdziałania tym procesom władze niektórych krajów zmuszone były do utworzenia instytucji zajmujących się zarządzaniem takimi gruntami (Rumunia, Węgry, ostatnio Chorwacja) bądź powierzenia realizacji zadań zagospodarowania tych gruntów istniejącym strukturom administracyjnym (Łotwa) [Sebestyen 2004, Trnka, Pivcova 2005]. Rozpoczęcie prywatnej działalności gospodarczej na przejętym gruncie było również trudne do przeprowadzenia nie tylko z powodów technicznych i kosztów społecznych takiego przedsięwzięcia, ale także zaniku prywatnej przedsiębiorczości w niektórych z tych krajów (Białoruś, Bułgaria, Czechy, Słowacja, Rosja, Ukraina). Zwłaszcza udziałowa restytucja praw własności do gruntów rolnych nie zmieniła istotnie dotychczasowych struktur organizacyjnych użytkowania gruntów w rolnictwie tych krajów. W Czechach i Słowacji, a częściowo na Węgrzech i w Bułgarii prorynkowo zorientowane spółdzielnie produkcyjne i były państwowe gospodarstwa rolne działające w formie spółek prawa handlowego dzierżawią w przewadze grunty rolne od ich obecnych właścicieli. Według danych za rok 2007 Urzędu Statystycznego Republiki Czeskiej 66,1% gospodarstw rolnych w tym kraju nie przekraczało powierzchni 10 ha użytków rolnych. Gospodarstwa te użytkowały jednak zaledwie 2,2% ogólnego areалу użytków rolnych. Gospodarstwa o areale powyżej 500 ha, o

bardzo niewielkim udziale w ogólnej strukturze gospodarstw rolnych Czech wynoszącym 3,8% użytkowały 72,2% całkowitego arealu użytków rolnych [Basek, Divila 2008].

W niektórych krajach (Ukraina, Rosja) trudności i koszty związane z wydzieleniem gruntów i utworzeniem gospodarstw prywatnych z byłych gospodarstw państwowych lub spółdzielczych spowodowały, że beneficjenci restytucji zostali niejako zmuszeni do wydzierżawienia swojej własności jej dotychczasowym użytkownikom [Swinnen, Vranken, Stanley 2006]. Niezależnie jednak od tego czy nowi właściciele gruntów wydzierżawili je z wyboru czy z braku możliwości samodzielnego zagospodarowania otrzymanego gruntu model rolnictwa z dominacją gospodarstw wielkoobszarowych funkcjonujący w niektórych krajach EŚW jest silnie skorelowany z udziałem gruntów dzierżawionych w ogólnej powierzchni użytkowanych gruntów rolnych. Na Słowacji i w Czechach, gdzie prawie 95% ogólnej powierzchni gruntów stanowią grunty dzierżawione, wielkoobszarowe gospodarstwa rolne użytkują 70% ogólnej powierzchni gruntów rolnych.

Transformacja ustrojowa własności gruntów rolnych w EŚW okazała się wreszcie zasadniczo odmienna od historycznie ukształtowanej europejskiej tradycji dzierżaw, gdzie z reguły właściciele wielkoobszarowych gospodarstw rolnych wydzierżawiają swoje grunty drobnym użytkownikom ziemi. Pozytywem upowszechnienia takiego typu dzierżaw było jednak złagodzenie procesu transformacji w sytuacji, gdyż wielu drobnych właścicieli gruntów nie było w stanie efektywnie zagospodarować otrzymanych gruntów.

W niemal każdym z krajów regionu podejmującym wyzwanie restytucji, władze utworzyły instytucję centralnego egzekutora restytucji działającego najczęściej w formie państwowej osoby prawnej jako komitet państwowy, agencja lub bank ziemi (Albania, Bułgaria, Czechy, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Węgry). W przypadku krajów, gdzie zadania przeprowadzenia restytucji powierzono organom administracji rządowej lub samorządowej (Chorwacja, Litwa, Łotwa) przebieg takiego procesu był monitorowany i nadzorowany przez centralne ośrodki władzy państwowej. Dla przykładu litewskie ministerstwo rolnictwa wypracowało strategię restytucji przez swoją operacyjną agendę, jaką jest Krajowa Służba Ziemska (KSZ). KSZ odpowiadało za przebieg restytucji praw własności do gruntów i zostały mu podporządkowane służby katastru i służby geodezyjne [Daugaliene 2008].

Najbliższy doświadczeniom polskim, z uwagi na podobne uwarunkowania historyczne, jest przykład transformacji własnościowej rolnictwa państwowego i spółdzielczego skoncentrowanego na terenie wschodnich landów Niemiec (byłe NRD). Mienie państwowe powstało tam głównie w drodze reformy rolnej przeprowadzonej w latach 1945-1949.

Bezpośrednio po unifikacji obu państw niemieckich prywatyzacja nieruchomości Skarbu Państwa na terenie byłej NRD prowadzona była w ramach działalności urzędu powierniczego (Treuhandanstalt). Od roku 1992 zadanie prywatyzacji nieruchomości rolnych i leśnych prowadzone jest tam przez spółkę wyceny i zarządu gruntami (Bodenverwertungs und Verwaltungs GmbH – w skrócie BVVG). W ciągu 17 lat działalności BVVG jako następcą funduszu powierniczego sprzedała 1124 tys. ha gruntów rolnych i lasów. W zasobie gruntów administrowanych przez spółkę znajduje się jeszcze 450 tys. ha gruntów rolnych i ok. 80 tys. ha lasów.

W RFN unieważniono wywłaszczenia, które miały miejsce po 1949 r. (głównie mienia uciekinierów do RFN). Właściciele pozbawieni nieruchomości rolnych w ramach reformy rolnej oraz osoby, które mieszkały w 1989 roku na terenie byłego NRD i po zmianach ustrojowych podjęły się tworzenia i urządzania nowych gospodarstw (na gruntach wydzierżawianych głównie od BVVG), mają prawo nabycia nieruchomości od BVVG z 35% obniżką urzędowej ceny gruntów na podstawie ustawy *o odszkodowaniach i rekompensatach* z 1994 r.

(Entschädigungs und Ausgleichsleistungsgesetz – EALG). Zakup gruntów przez dzierżawców z obniżką ceny gruntów realizowany w ramach EALG traktowany jest jako pomoc publiczna i zgodnie z decyzją podjętą przez Komisję Europejską w roku 2006 może być kontynuowana tylko do końca roku 2009. Do połowy roku 2009 w ramach 576 wniosków złożonych przez dzierżawców BVVG sprzedała na mocy EALG 363 tys. ha gruntów, ale 687 dalszych wniosków dzierżawców czeka na ich rozpatrzenie przez BVVG [BVVG 2009].

BVVG realizuje ponadto na mocy ustawy o *zwrocie majątków osobom fizycznym* oraz ustawy o *przyporządkowaniu nieruchomości landom i gminom (VZOG)* zadania związane z identyfikacją i „porządkowaniem” statusu prawnego niektórych nieruchomości rolnych. Dotychczas BVVG przekazała w zarząd landów i gmin 1280 tys. ha gruntów, a dalsze 215 tys. ha gruntów rolnych i lasów zostało zwrócone osobom fizycznym. Zwrot mienia na mocy ustawy o *zwrocie majątków osobom fizycznym* określany jest w Niemczech terminem reprivatyzacji.

Za swoje istotne osiągnięcie BVVG uważa dokonanie przekształceń wschodnioniemieckich spółdzielni rolniczych i przedsiębiorstw państwowych w konkurencyjne gospodarstwa prywatne i odbudowę rynku gruntów rolnych na terenie wschodnich landów Niemiec.

Wydaje się, że odtworzenie formalno-prawnego stanu posiadania gruntów było łatwiejsze w krajach, które pojawiły się na mapie Europy po I wojnie światowej i gdzie w wyniku reform rolnych znacząco powiększono sektor prywatnych gospodarstw rodzinnych (Czechy, kraje bałkańskie i nadbałtyckie) [Nowa Encyklopedia... 1996, Roszkowski 1989, Thompson 1993, Vaskela 1996]. Z kolei jednak konsekwentne odtwarzanie gospodarstw rodzinnych wykreowało problem ekstremalnego rozdrobnienia gruntów (Albania, Rumunia). Albania ma bardzo rozdrobnioną strukturę agrarną, gdyż tylko ok. 10% gospodarstw, położonych na terenie nizin nadmorskich, ma powierzchnię przekraczającą 2 ha, a blisko 50% gospodarstw nie przekracza powierzchni 1 ha. Podobna sytuacja ma miejsce w Rumunii, gdzie w wyniku restytucji powstało 4,2 mln gospodarstw o średniej wielkości 2,4 ha.

Przeprowadzenie procesu restytucji w krajach EŚW uznawane było prawie powszechnie za formę przywrócenia reguł gospodarki rynkowej w obrocie gruntami rolnymi. Podobnie jednak jak to ma miejsce w zdecydowanej większości „starych” krajów UE obrót gruntami rolnymi w wielu EŚW nie jest całkowicie wolnym obrotem rynkowym, gdyż prawie każde z krajów EŚW ogranicza dostęp do rynku gruntów rolnych. Najczęściej stosowane ograniczenia to ustalanie maksymalnej wielkości gospodarstwa rolnego oraz kategorii uprawnionych do nabywania gruntów rolnych. Ograniczanie konkurencyjności w dostępie do rynku ziemi rolniczej prowadzi jednak w wielu EŚW do obniżania cen gruntów, co zmniejsza zakres inwestycji w rolnictwie przez brak możliwości pozyskania kredytów gwarantowanych zastawem hipotecznym małowalnymi gruntami rolnymi. Kraje EŚW, które przystąpiły do UE w 2004 r. i w okresie późniejszym zastrzegły sobie również zwykle kilkuletnie prawo udzielania pozwoleń na zakup gruntów rolnych przez określone kategorie cudzoziemców. Doświadczenia „starych” krajów członkowskich UE dowodzą, że postępujące otwarcie gospodarek krajów EŚW wymusi, w dłuższym dystansie czasowym, szersze otwarcie rynków gruntów rolnych tych krajów na zagraniczną konkurencję.

PODSUMOWANIE

Artykuł stanowi próbę syntezy doświadczeń wynikających z procesu transformacji własnościowej gruntów rolnych, zapoczątkowanej w dziewiątej dekadzie ubiegłego wieku w grupie krajów Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW). Wymienione kraje odstępowały od modelu kolektywnego i państwowego rolnictwa dokonując transferu gruntów rolnych do sektora prywatnego przez przywracanie praw własności do gruntów rolnych (restytucji) ich byłym właścicielom lub spadkobiercom. W niektórych krajach EŚW beneficjentami restytucji zostały również osoby pracujące w obsłudze sektora rolnego, emeryci wiejscy, a nawet osoby niezwiązane z rolnictwem. W takich krajach przemiany stosunków własnościowych we władaniu gruntami określane są najczęściej mianem reformy rolnej.

W krajach EŚW, gdzie nowi właściciele nie podjęli samodzielnej działalności gospodarczej z powodu braku środków finansowych, kwalifikacji w zawodzie rolniczym bądź braku motywacji do pracy w rolnictwie transformacja ustrojowa nie zmieniła istotnie struktury dotychczasowych użytkowników gruntów. Obecnie w większości EŚW są nimi duże, rynkowo zorientowane spółdzielnie produkcyjne i prywatne przedsiębiorstwa rolne. Do nielicznych wyjątków należą natomiast kraje, gdzie przebieg restytucji lub częściej reformy rolnej nie zmienił istoty funkcjonowania użytkowników gruntów. Niezależnie jednak od różnorodnych ocen transformacji własności gruntów rolnych w krajach EŚW generalny wniosek wynikający z dotychczasowego przebiegu tego procesu wydaje się kwestią niewątpliwą. Po 20 latach realizacji procesu przywracania prywatnej własności gruntów rolnych w żadnym z rozpatrywanych krajów regionu nie wyznacza się rolnictwu kolektywnemu i państwowemu istotnej roli w rozwoju gospodarek tych krajów.

LITERATURA

- Basek V., Divila E. 2008: Struktura czeskich gospodarstw rolnych – dziś i jutro. [W:] *Dziś i jutro gospodarstw rolnych w krajach Centralnej i Wschodniej Europy*. IERiGŻ-PIB, Warszawa, nr 98, 53-66.
- Bodenverwertung-und-verwaltungs GmbH (BVVG). 2009: Informationen für Presse, Funk und Fernsehen vom 10. Juli, s.1-5.
- Bulgarian Ministry of Agriculture and Forestry. 2004: Annual Report. <http://www.mzgar.government.bg>
- Cardon A. 2008: Business in Russia – Great Agricultural Opportunities. *Countryside* (monthly), no 112, pp. 10-11.
- Custovic H., Bukalo E. 2005: State of Land Issues in Bosnia and Herzegovina. [W:] *Development of Land Markets and Related Institutions in Countries of Central and Eastern Europe*. Regional Workshop. Slovak University of Agriculture. Nitra.
- Czerewko G. 2006: Rolnictwo Ukrainy w perspektywie integracji z UE. *Roczniki Naukowe SERiA*, t. VIII, z. 4.
- Daugaliene V. 2008: Land Consolidation – an Instrument for Sustainable Rural Development. Presentation on the General Assembly of European Association for Rural Development Institutions (AEIAR) Vilnius, pp 1- 5.
- Giovarelli R., Bledsoe D. 2001: Land Reform in Eastern Europe. Seattle, Washington. Chapter IV. The Balkan Countries of Albania and the Former Yugoslavia and Chapter V. EU Accession Countries.
- Gombas L., Farsang A., Kovas M. 2005: Country Report – Hungary. CelkCenter, Budapest.
- Kozakiewicz A., Sajganow A. 2009: Współczesne warunki i przekształcenia strukturalne rolnictwa i obszarów wiejskich Białorusi. [W:] *Przemiany strukturalne wsi i rolnictwa w wybranych krajach europejskich*. IERiGŻ-PIB, Warszawa, nr 128, 102-110.
- Marzidov N. 2005: Country Report – Slovenia. CelkCenter, Budapest.
- Ministry of Agriculture of the Slovak Republic. 2004: Green Report. <http://www.mpsr.sk>
- Nedalko N. 2004: Short Overview of the Land Market Situation in Bulgaria. CelkCenter Budapest.
- Nedalkov N. 2005: Country report – Bulgaria. Celkcenter, Budapest.

- Nowa Encyklopedia Powszechna PWN. 1996: Wydawnictwo Naukowe PWN, wydanie I, Warszawa, 477-478.
- Pamfil V. 2005: Development of Agricultural Land Markets in Romania. [W:] Development of Land Markets and Related Institutions in Countries of Central and Eastern Europe. FAO Regional Workshop. Slovak University of Agriculture. Nitra.
- Penavić A., Budanko A., Medić Ž. 2005: The First Wave of the Agricultural Land Reform in Croatia, [W:] Land Consolidation and Territorial Organization. FAO International Workshop. Prague.
- Roszkowski W. 1989: Przebudowa ustroju rolnego, [W:]. Problemy gospodarcze drugiej Rzeczypospolitej. PWE. Warszawa, 138-145.
- Sallaku F., Tota O., Huqi B. 2007: The Agricultural Land Suitability Assessment as the Main Factor for Land Consolidation Activities in Albania. [W:] EU Rural Development Program 2007-13 and its Application to Land Consolidation. FAO International Workshop. Prague.
- Sebestyen R. 2004: National Land Fund, Hungary. [W:] Land Banking/Land Funds as an Instrument for Improved Land Management for CEEC and CIS. FAO International Workshop Report. Tonder, Denmark.
- Sherif L. 2005: Country Report – Albania. CelkCenter, Budapest.
- Swain N. 1996: Getting Land in Central Europe. [W:] After Socialism: Land Reform and Social Change in Eastern Europe, ed. Abrahams. Ray, p. 214.
- Swinnen J., Vranken L., Stanley V. 2006: Emerging Challenges of Land Rental Markets. A Review of Available Evidence for the Europe and Central Asia Region. The World Bank, pp.1-68.
- Thompson S. 1993: Agrarian Reform in Eastern Europe Following World War I: Motives and Outcomes. American Journal of Agricultural Economics, Vol.75, No.3, pp.840-844.
- Trnka J., Pivcova J. 2005: The Situation of Land Management and Reparcelling in the Czech Republic. [W:] Land Consolidation and Territorial Organization. FAO International Workshop. Prague.
- Vaskela G. 1996: The Land Reform of 1919-1940: Lithuania and the Countries of East and Central Europe, Lithuanian Institute of History. Vilnius. V.1. P. 116-132.
- Zadura A. 2005: Zarządzanie gruntami rolnymi w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. IERiGŻ – PIB. Warszawa.

Andrzej Zadura

THE STRUCTURAL TRANSFORMATION OF AGRICULTURE IN THE COUNTRIES OF CENTRAL AND EASTERN EUROPE

Summary

The article aims to present the synthesis of experiences resulting from transformation of land ownership rights in the countries of Central and Eastern Europe (CEEC). In the majority of CEEC, after the liquidation of cooperative and state farms, agricultural land was privatized through the restitution of ownership rights belonging previously to private persons. In some CEEC the beneficiaries of restitution arose from employees of agricultural service, country pensioners or even people not connected with agriculture. This kind of restitution is mostly named as land reform.

Sometimes new landowners did not undertake any agricultural activity due to the lack of financial means, agricultural education or motivation for work in agriculture. In this case the territorial structure of former users of land was unchanged but nowadays they are market-oriented cooperatives or large private enterprises.

In few CEEC the transformation did not change the essence of the activity of previous agricultural cooperatives or state farms. However, despite various opinions about the results of transformation it seems to be unquestionable that old model of state and cooperative farms will not play a substantial role in the development of the economies of mentioned countries

Adres do korespondencji
dr inż. Andrzej Zadura
Agencja Nieruchomości Rolnych
00-215 Warszawa, ul. Dolańskiego 2
tel. (0 22) 860 65 45
e-mail: azadura@anr.gov.pl

KWESTIA KONCENTRACJI ZIEMI W POLSKIM ROLNICTWIE INDYWIDUALNYM

Józef S. Zegar

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej,
Państwowy Instytut Badawczy w Warszawie
Dyrektor: prof. dr hab. Andrzej Kowalski

Słowa kluczowe: wielka własność ziemska, rodzinne gospodarstwa rolne, struktura agrarna, koncentracja ziemi

Key words: land ownership, family agricultural farm, agrarian structure, land concentration

S y n o p s i s. W artykule przedstawiono dwa wymiary koncentracji w rolnictwie, a mianowicie: relację przedsiębiorstw rolnych (wielkiej własności) i gospodarstw rodzinnych oraz strukturę agrarną rolnictwa indywidualnego. W zakresie pierwszego wymiaru historia nie dostarcza jednoznacznych sygnałów, ponieważ miała miejsce pewna przemienność tych form własności rolnictwa. Natomiast w odniesieniu do struktury agrarnej ma miejsce tendencja polegająca na koncentracji ziemi w malejącej liczbie gospodarstw rodzinnych, aczkolwiek w wielu krajach rozwijających się trend w tym zakresie nadal ma kierunek przeciwny. W Polsce Konstytucja stanowi o dominacji rodzinnych gospodarstw rolnych. Struktura agrarna rolnictwa indywidualnego jest jednak rozdrobniona i jak się powszechnie uważa pozostaje w zastoju. Nie do końca odpowiada to faktom, aczkolwiek przyspieszenie koncentracji do pewnych granic jest wskazane.

WPROWADZENIE

Kwestia koncentracji ziemi w rolnictwie ma dwa podstawowe wymiary. Jeden dotyczy relacji między dużą własnością ziemską (współcześnie dużymi przedsiębiorstwami i korporacjami) i gospodarstwami drobnymi (chłopskimi, rodzinnymi), drugi natomiast dotyczy koncentracji ziemi w ramach gospodarstw rodzinnych¹.

W odniesieniu do wymiaru pierwszego mamy do czynienia z pewną przemiennością, polegającą na tym, że tzw. wielka własność – wielkie obszarowo gospodarstwa pojawiały się i zanikały w zależności od sił ekonomicznych, technologii oraz układu sił społeczno-politycznych. Drogę wielkiej własności wytyczały głównie dostępne zasoby pracy oraz stosowane narzędzia. W okresie niewolnictwa chodziło o zasoby pracy niewolników, w okresie feudalnym – o zasoby pracy chłopów pańszczyźnianych, a w okresie industrializacji – o środki techniczne i technologie. W każdym przypadku ważne były także stosunki

¹ Inne ważne wymiary koncentracji w rolnictwie to koncentracja produkcji (skala produkcji, upraw i chowu zwierząt) oraz koncentracja przestrzenna wytwarzania poszczególnych produktów rolniczych.

społeczno-polityczne, które prowadziły do zmian w zakresie tej własności. Należy przy tym odróżniać wielkość gospodarstwa (przedsiębiorstwa) rolnego, jako jednostki produkcyjno-ekonomicznej (np. wielkość obszarową folwarku) od wielkości własności ziemskiej, jak w przypadku latyfundiów, które obejmowało lub mogło obejmować wiele takich jednostek.

Globalizacja i nowe technologie działają na korzyść wielkiej własności. Globalizacji towarzyszą nieodłącznie potężne korporacje w sferze przetwórstwa rolno-spożywczego i handlu. Preferują one większe gospodarstwa rolne, bądź to przez nowe wymagania co do jakości, terminowości dostaw i wielkości partii produktu, bądź też ze względu na niższe koszty transakcyjne [Birner, Resnick 2005]. Również nowe kapitałochłonne technologie oraz postęp biotechnologiczny – kreowane przez wielkie korporacje – preferują duże gospodarstwa rolne, osłabiając pozycję i szanse gospodarstw rodzinnych [Hazel i in. 2007].

Proces koncentracji zachodzi także w ramach rolnictwa rodzinnego (indywidualnego), co wyrażają zmiany struktury agrarnej. Mamy tu do czynienia równocześnie ze spadkiem liczby gospodarstw oraz koncentracją ziemi w grupie gospodarstw o coraz większym obszarze. Te przemiany w polskim rolnictwie z wielu przyczyn są opóźnione w stosunku do krajów zachodnioeuropejskich, co ma znaczenie w warunkach włączenia polskiego sektora rolno-żywnościowego w Jednolity Rynek Europejski oraz objęcia mechanizmami Wspólnej Polityki Rolnej. Często formułowana jest opinia o zastojach struktury agrarnej polskiego rolnictwa indywidualnego.

WIELKA I MAŁA WŁASNOŚĆ W ROLNICTWIE

Od czasów starożytnych w rolnictwie współistniały – często w symbiozie – gospodarstwa drobne (rodzinne) i wielkie majątki ziemskie (tzw. latyfundia). W czasach Republiki Rzymskiej latyfundia wypierały gospodarstwa rodzinne, czemu usiłowano zaradzić przez podejmowanie reform (reformy braci Grakchów, reforma Liwiusza Druzusa oraz reforma Markusa Warro). Z czasem podstawy ekonomiczne latyfundiów zaczęły jednak słabnąć, co przesądziło o tworzącej podstawy kolonatu reformie Luciusa Columella. Instytucja kolonatu miała na celu wyeliminowanie słabości latyfundiów, bazujących na mało wydajnej pracy niewolników, przez dzierżawę gruntów za czynsz i wykorzystanie zalet gospodarstwa rodzinnego (I wiek n.e.). Do takiego rozwiązania na ziemiach polskich dochodzono 17-18 wieków później.

Wielkie latyfundia, jakie występowały w okresie przedkapitalistycznym, oparte na pracy niewolników lub chłopów pańszczyźnianych, w okresie industrializacji musiały szukać nowego oparcia w pracy najemnej. Uprzemysłowienie wysysając siłę roboczą z rolnictwa oraz podnosząc opłatę pracy poza rolnictwem zaczęło rujnować podstawy wielkiej własności w rolnictwie. Ale jednocześnie postęp techniczny osłabiał barierę wynikającą z zasobów pracy ludzkiej. Zmiany technologiczne, w tym zwłaszcza techniczne środki mechanizacji, umożliwiły nie tylko substitucję siły żywej przez pracę uprzedmiotowioną, lecz także zwiększyły ogólne zasoby pracy – otwierając nowe możliwości dla dużych gospodarstw (przedsiębiorstw) rolnych. Mechanizacja dała zatem nowy impuls do rozwoju przedsiębiorstw rolnych (wielkiej własności), które uzyskały przewagę w zakresie wydajności i efektywności nad gospodarstwami rodzinnymi. To z kolei dało asumpt do poglądu o nieuchronnym wyparciu gospodarstw rodzinnych przez wielkie gospodarstwa rolne o charakterze kapitalistycznym. Te drugie miały stanowić jedyną perspektywiczną formę rolnictwa.

Za dużymi gospodarstwami opowiadali się fizjokraci, a następnie klasycy. Teza Karola Marksa, iż nieunikniona koncentracja w rolnictwie spowoduje wchłonięcie drobnych (ro-

dzinnych) gospodarstw przez duże, oparte na najemnej sile roboczej, przedsiębiorstwa rolne, była podzielana przez Engelsa, Kautsky'ego oraz Lenina (zob. [Strużek 1970]). Główny autorytet w sprawach rolnictwa epoki industrialnej – Karl Kautsky – wieścił zmierzch gospodarstwa rodzinnego (chłopskiego): „*Samodzielne gospodarstwo chłopskie nie może się już dłużej utrzymać i może istnieć nadal jedynie tylko opierając się na wielkim przedsiębiorstwie*” [Kautsky 1958].

Krytyka rodzinnej formy gospodarki rolnej wychodziła z przesłanek ekonomiczno-produkcyjnych – głównie z powodu pozbawienia jej efektów skali [Marks 1959], ale także z pozycji socjalno-społecznych, w tym troski o chłopa, ponieważ – twierdzono – że ta forma gospodarowania nie może uwolnić chłopa od kieratu pracy oraz zrównać warunki życia chłopów i robotników przemysłowych. Te ostatnie argumenty były wysuwane później – w okresie tzw. realnego socjalizmu, zwłaszcza przez socjologów [Gałęski 1963, Gałąj 1973].

Teza o przewadze dużych przedsiębiorstw rolnych stała się teoretyczną podbudową procesu uspołeczniania rolnictwa w okresie realnego socjalizmu. Prawo koncentracji produkcji, u podstaw którego leżała wyższość wielkiej produkcji nad drobną, uzasadniało konieczność uspołecznienia własności w rolnictwie. To przekształcenie wg Marksa i Engelsa powinno dokonywać się przez spółdzielczość [Chołaj 1975]. Interesujący jest przypadek Polski, gdzie niepowodzenia w uspołecznieniu rolnictwa zaowocowały w latach 60. XX wieku koncepcją subsumcji rolnictwa chłopskiego, w myśl której gospodarka chłopska jest podporządkowana układowi socjalistycznemu, wchodząc z tym układem w rozliczne stosunki, w tym wymianę towarowo-pieniężną. Podporządkowanie to dokonuje się za pośrednictwem rynku produktów rolnych, rynku siły roboczej i rynku kapitałowego. Sektor socjalistyczny występuje w roli nakładcy oraz w pewnym stopniu organizatora gospodarstw chłopskich [Chołaj 1963]. W latach 70. zeszłego stulecia, ograniczenia potencjału gospodarstw rodzinnych usiłowano pokonać przez organizowanie zespołów rolników: mechanizacyjnych oraz produkcyjnych, co zaowocowało powstaniem pewnej grupy relatywnie ekonomicznie silnych i wyspecjalizowanych gospodarstw – na ogół prowadzonych przez młodych rolników.

Nie wszyscy jednak podzielali pogląd o nieuchronności upadku gospodarstw rodzinnych wynikającej z przymusu koncentracji ziemi. W szczególności w latach 30. XX wieku formułowano tezę o zdolności gospodarstw rodzinnych do przeciwstawienia się dużym przedsiębiorstwom rolnym (Sombart, Czajanow). Współcześnie teza ta odżywa, a na jej rzecz wysuwane są argumenty odnoszące się do stosunkowo niskich kosztów transakcyjnych w gospodarstwach rodzinnych, rosnących kosztów najemnej siły roboczej (stosownie do wzrostu wynagrodzeń poza rolnictwem), malejących przychodów z tytułu zwiększania skali produkcji, korzyści z tytułu wykorzystywania marginalnej siły roboczej w gospodarstwach rodzinnych [Schmitt 1991]. Małe gospodarstwa mają niskie koszty transakcyjne pracy, a zatem zazwyczaj intensywnie wykorzystują ziemię przez wyższą pracochłonność. Natomiast duże gospodarstwa mają niższe koszty transakcyjne kapitału, zakupu środków produkcji, sprzedaży i dostępu do kredytu, ale znacząco wyższe koszty nadzoru i koordynacji pracy. W krajach rozwijających się, tak jak to było w okresie tuż przedindustrialnym obecnie krajów rozwiniętych, małe gospodarstwa mają przewagę w zakresie ograniczania ubóstwa, ponieważ angażują dużo ludzi z rodzin oraz równie biednych sąsiadów, a dochody wydają na produkowane lokalnie produkty i usługi przez to wspierając lokalną gospodarkę i zatrudnienie. Drobne gospodarstwa tworzą pewną społeczną siatkę bezpieczeństwa umożliwiającą egzystencję biednym na wsi – nawet gdy nie wytwarzają produktów na rynek [Lipton 2005, Poulton i in. 2005, Hazel i in. 2007].

Mimo presji wywieranej przez mechanizmy ekonomiczne ma miejsce dominacja gospodarstw rodzinnych w rolnictwie i to nie tylko w Polsce, lecz w całym świecie, w tym także w krajach wysoko rozwiniętych w Europie i w Stanach Zjednoczonych AP [Schmitt 1991, Steffen 2004, Ménard, Klein 2004], aczkolwiek przepaść dzieli także małe gospodarstwa krajów rozwijających się i rozwiniętych. W tych pierwszych dominują drobne gospodarstwa samozaopatrzeniowe, a w tych drugich gospodarstwa komercyjne – zorientowane na rynek i zysk. Także rokowania na przyszłość dla tej formy rolnictwa są nienajgorsze, pomimo ogromnej presji rynku na nieustanną koncentrację. Interesującą alternatywą może okazać się europejski model rolnictwa, jeśli uzyska mocniejsze wsparcie polityczne. Rolnictwo według tego modelu ma być kompetytywne, zdolne do konkurencji na rynku światowym, chroniące standard życia i dochody rolników, przyjazne dla środowiska i zapewniające produkty wysokiej jakości oraz służyć społecznościom wiejskim, zapewniając zachowanie tradycji, krajobrazu i środowiska.

Za formą ustrojową rolnictwa rodzinnego przemawiają zarówno uwarunkowania społeczne, jak i przyrodnicze (ekologiczne). Rolnictwo rodzinne lepiej niż jakakolwiek inna formacja ustrojowa kojarzy relatywnie małą skalę produkcji z różnorodnością przyrodniczą, nowoczesne technologie z równowagą ekologiczną i jakością środowiska, skalę produkcji z wysoką jakością wytwarzanych produktów przystosowanych do gustów wyodrębnionych grup konsumentów oraz gospodarstwo domowe z żywotnością wsi [Woś, Zegar 2002]. Sprawia to, że gospodarstwa rodzinne wpisują się znakomicie w koncepcję rolnictwa zrównoważonego oraz w wielofunkcyjny rozwój rolnictwa. Rodzinne gospodarstwo rolne to nie tylko fabryka żywności, ale także dom, rodzina, element krajobrazu, nieodzowny element życia wsi. Ponadto, co nie jest bez znaczenia, ten typ ustrojowy gospodarstwa jest głęboko zakorzeniony w historii i tradycji narodowej. Takie rolnictwo wytwarza produkty bezpieczne dla zdrowia, sprzyja zachowaniu ekosystemów, wykorzystuje zasoby produkcyjne, które nie mogłyby być wykorzystane w warunkach modelu industrialnego, a jednocześnie sprzyja zapewnieniu pracy i dochodów dla znacznego odsetka ludności rolniczej, co w warunkach ograniczeń popytowych (na siłę roboczą) oraz ograniczeń środowiskowych i społecznych nie jest bez znaczenia. Okazuje się także, iż tzw. korzyści skali wynikające z postępu technicznego (innowacji) wcale nie są tak jednoznaczne. Oczywiście optymalna skala produkcji może nie być osiągnięta w gospodarstwach rodzinnych z uwagi na rozmiary gospodarstwa rolnego czy niedoskonałość rynku pracy, co powoduje niższą wydajność pracy w rolnictwie i dysparytet dochodów (\Rightarrow samoeksploatacja gospodarstw rodzinnych [Czajalow 1924]). To stanowi istotne zagrożenie dla gospodarstw rodzinnych.

PRZESŁANKI KONCENTRACJI W ROLNICTWIE

Historycznie rzecz biorąc, głównych korzyści z poprawy struktury agrarnej upatrywano w: (1) przesunięciu zasobów pracy (siły roboczej) z rolnictwa do sektorów o wyższej wydajności, co powodowało przyspieszenie ogólnego wzrostu gospodarczego *ergo* dobrobytu, (2) wzroście wydajności pracy w rolnictwie, a tym samym i dochodów oraz – co nie bez znaczenia – wytworzony wolumen dochodu przypadął na mniejszą liczbę osób pracujących w rolnictwie, (3) silnej stymulacji do wdrażania postępu technicznego (mechanizacji, chemizacji, specjalizacji).

Uwolnienie rolnictwa z nadwyżek słabo lub w ogóle niewykorzystanych zasobów pracy jest z oczywistych powodów korzystne², podobnie jak poprawa relacji „ziemia:praca”. Zmiany obszarowe prowadzące do zwiększenia wartości relacji „praca:ziemia” są korzystne dopóty, dopóki przesunięcie siły roboczej poza rolnictwo powoduje zwiększanie wydajności pracy zarówno w rolnictwie, jak i poza nim. Natomiast często podnoszony czynnik trzeci na rzecz koncentracji ziemi, który można sprowadzić do skłonności do absorpcji postępu (innowacji), w swoim czasie jednoznacznie korzystny, obecnie już jakby mniej. Wprawdzie, jak wskazują na to doświadczenia rolnictwa amerykańskiego i zachodnioeuropejskiego, rolnicy z gospodarstw większych wykazują większą skłonność do innowacji, dysponując przy tym większymi sposobnościami ekonomicznymi i na ogół kwalifikacjami, to jednak są i inne doświadczenia z krajów Dalekiego Wschodu, z których wynika, że jest możliwa absorpcja postępu bez istotnych zmian struktury agrarnej [Harclow 1984, Hayami, Ruttan 1985]. Nawet liberalny tygodnik *The Economist* [1996] przyznał, że duże zmechanizowane farmy niekoniecznie są bardziej efektywne niż drobne farmy rodzinne, jeśli stosowane są prawidłowe instrumenty polityczne. Spoglądając wprzód trudno jest jednoznacznie ocenić zmiany we wzajemnym związku postępu i struktury obszarowej ze względu na uwarunkowania ekologiczne oraz osiągnięcia inżynierii genetycznej. W dobie biotechnologii struktura obszarowa może zejść na drugi plan, jednakże jeśli innowacje w tym zakresie zostaną skomercjalizowane przez wielkie koncerny, to będą one bardziej dostępne dla dużych gospodarstw rolnych [Rifkin 2003].

Istota problemu struktury agrarnej polega na tym, że gospodarstwa małe, pomimo nawet wysokiej efektywności, nie generują dostatecznego dochodu dla rolnika i jego rodziny, która zorientowana jest na utrzymanie się z gospodarstwa rolnego. To sprawia, iż rozdrobnione rolnictwo jest biedne, nawet gdy jest efektywne³. Z ekonomicznego punktu widzenia koncentracja ziemi w rolnictwie rodzinnym jest niezbędna dla: (1) zwiększenia wydajności pracy, (2) efektywnego wykorzystania techniki (problem przeinwestowania drobnych gospodarstw), (3) zmniejszenia nacisku na obniżenie kosztów jednostkowych, co ma istotne znaczenie dla konkurencyjności ekonomicznej, (4) stworzenia przesłanek do wzrostu dochodów ludności rolniczej.

PRZEMIANY STRUKTURY AGRARNEJ

Struktura agrarna polskiego rolnictwa podlega przeobrażeniom, które od kilku dziesięcioleci polegają na dwóch tendencjach, a mianowicie: spadku absolutnej liczby gospo-

² Za klasyczny w tym zakresie uznaje się model dualny Lewisa, który opierał się na założeniu, że: (1) w rolnictwie występują nadwyżki siły roboczej o zerowej wydajności, (2) zatrudnienie tej siły roboczej w przemyśle daje wyższą opłatę pracy niż w rolnictwie, (3) przesunięcie siły roboczej z rolnictwa do przemysłu nie powoduje obniżenia wydajności produkcji w rolnictwie. Korzyści dla rolnictwa wynikały z arytmetycznego rachunku, iż w rolnictwie pozostawało mniej osób do utrzymania, jak też, że migranci nierzadko zasilają pieniędzmi pozostałych w rolnictwie (ale i gospodarstwo zasila produktami migrantów). Klasyczne w tym zakresie prace: [Lewis 1954, 1955, Ranis, Fei 1961, Schultz 1964, Johnston, Mellor 1961]. W literaturze polskojęzycznej najważniejszą pozycję w tym zakresie stanowi praca zbiorowa [Müller, Woś (red.) 1996], w której zamieszczono m.in. wyżej przywołane prace Ranisa i Fei oraz Johnstona i Mellora, a także prace autorów polskich.

³ Dowodził tego na przykładzie krajów rozwijających się Schultz [1964].

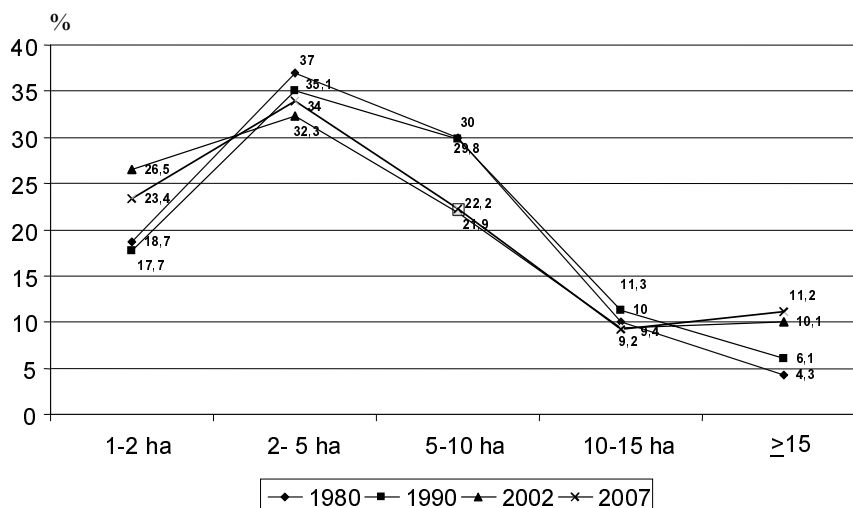
Tabela 1. Gospodarstwa indywidualne* według powierzchni użytków rolnych w wybranych latach

Lata	Wielkości w grupie gospodarstw o powierzchni [ha]											
	ogółem		1-2		2-5		5-10		10-15		>15	
	tys.	%	tys.	%	tys.	%	tys.	%	tys.	%	tys.	%
1980	2390	100	448	18,7	884	37,0	716	30,0	240	10,0	102	4,3
1987	2235	100	418	18,7	778	34,8	657	29,3	249	11,2	133	6,0
1990	2138	100	378	17,7	751	35,1	637	29,8	242	11,3	130	6,1
1996	2041	100	462	22,6	668	32,7	521	25,5	217	10,6	174	8,5
2002	1952	100	517	26,5	630	32,3	427	21,9	183	9,4	196	10,1
2005	1782	100	447	25,1	585	32,8	388	21,8	168	9,4	195	10,9
2007	1804	100	423	23,4	614	34,0	400	22,2	166	9,2	201	11,2

* prowadzące i nieprowadzące działalność rolniczą

Źródło: dane GUS.

darstw⁴ oraz polaryzacji struktury obszarowej. Zilustrujemy to zjawisko biorąc pod uwagę zbiorowość gospodarstw indywidualnych o powierzchni co najmniej 1 ha użytków rolnych (UR) w okresie od 1980 r. oraz wyróżniając pięć grup obszarowych. Podział ten w odniesieniu do największej grupy został podyktowany dostępnością danych statystycznych (tab. 1). Zasadnicze wnioski na podstawie tabeli 1 to spadek ogólnej liczby gospodarstw o 1/4 od 1980 r. oraz podwojenie liczby gospodarstw w grupie 15 i więcej ha, przy spadku liczby gospodarstw w środkowych grupach obszarowych (w tym prawie dwukrotnym spadku liczby gospodarstw w grupie środkowej, zawierającej średnią statystyczną: 5-10 ha) oraz w istocie braku jednoznacznych zmian w grupie gospodarstw 1-2 ha. W ujęciu względnym (strukturalnym) ilustruje to rysunek 1. Rysunek 1 wskazuje na spłaszczenie rozkładu liczeb-

Rysunek 1. Struktura gospodarstw indywidualnych (prowadzące i nieprowadzące działalność rolniczą) według grup obszarowych w wybranych latach
Źródło: opracowano na podstawie danych GUS.

⁴ „Przełamanie” wzrostowej tendencji liczby gospodarstw rolnych nastąpiło w połowie lat 60., kiedy to liczba gospodarstw indywidualnych, łącznie z działkami, wyniosła około 3,6 mln [Zegar 2000].

Tabela 2. Powierzchnia użytków rolnych w gospodarstwach indywidualnych^a w wybranych latach

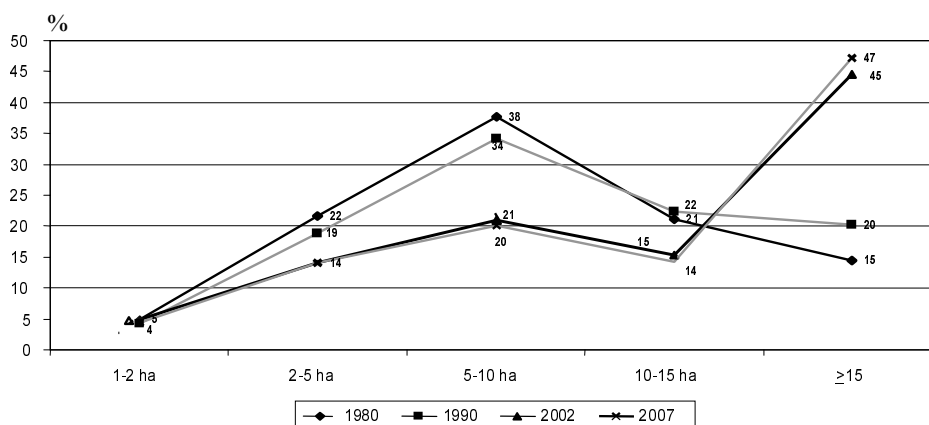
Lata	Wielkości w grupie obszarowej gospodarstw											
	ogółem		1-2		2-5		5-10		10-15		>15	
	tys.	%	tys.	%	tys.	%	tys.	%	tys.	%	tys.	%
1980	13654	100	683	5,0	2962	21,7	5125	37,6	2896	21,2	1988	14,5
1987	13614	100	616	4,5	2598	19,1	4691	34,5	3010	22,1	2699	19,8
1990	13400	100	564	4,2	2536	18,9	4591	34,2	2996	22,4	2713	20,3
1996	14260	100	651	4,6	2199	15,4	3713	26,0	2632	18,5	5065	35,5
2002	14462	100	725	5,0	2038	14,1	3029	20,9	2214	15,3	6456	44,6
2005	13627	100	638	4,7	1895	13,9	2760	20,3	2034	14,9	6300	46,2
2007	14087	100	613	4,4	1990	14,1	2836	20,1	2020	14,3	6628	47,1

^a prowadzące i nieprowadzące działalność rolniczą

Źródło: dane GUS.

ności gospodarstw według grup obszarowych przez zwiększenie udziału gospodarstw obszarowo najmniejszych i największych. W pierwszym przypadku ma miejsce upodabnianie się gospodarstw do działek rolnych, w drugim przypadku natomiast mamy do czynienia z umacnianiem się grupy gospodarstw zdolnych do zapewnienia rodzinie źródła utrzymania.

Zmianom w liczbie i strukturze gospodarstw towarzyszą analogiczne zmiany w odniesieniu do powierzchni użytków rolnych (tab. 2). Liczby w tabeli 2 są nadzwyczaj interesujące w kontekście oceny pożądanych zmian struktury obszarowej. Tylko w najwyższej grupie obszarowej (15 i więcej ha) zwiększyła się powierzchnia użytków rolnych i to 3,3-krotnie od 1980 r. W tej grupie jest prawie połowa powierzchni użytków rolnych. Ten skok w kategoriach statystycznych jest znaczący i może napawać umiarkowanym optymizmem. Niemniej stan koncentracji ziemi w najwyższej grupie obszarowej odbiega nadal od stanu, jaki jest niezbędny dla pożądanej sprawności ekonomicznej. Ale to jest już 200 tys. gospodarstw o przeciętnym areale 33 ha UR. W 1980 r. było to 102 tys. gospodarstw przy średnim obszarze 20 ha, a 10 lat później (1990 r.) 130 tys. gospodarstw i 21 ha. Statystyka potwierdza zatem znaczącą przemianę w okresie transformacji ustrojowej. Należy tu jednak podkreślić, iż znaczący



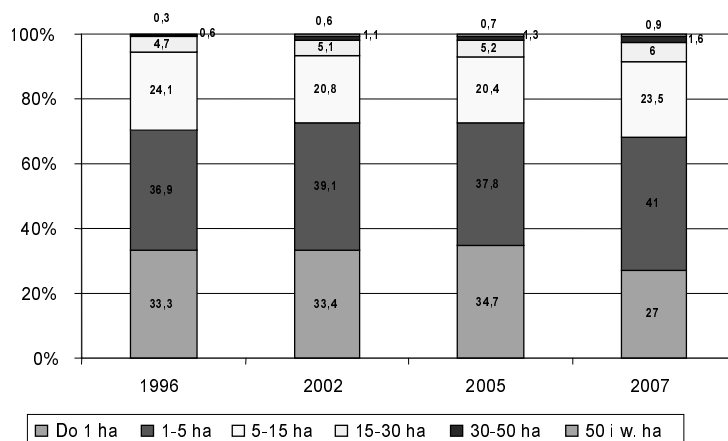
Rysunek 2. Udział powierzchni użytków rolnych w gospodarstwach indywidualnych^a według grup obszarowych w wybranych latach

Źródło: opracowano na podstawie danych GUS.

Tabela 3. Gospodarstwa indywidualne* o powierzchni użytków rolnych 15 i więcej ha w wybranych latach

Lata	Liczba gospodarstw [szt.]				Użytki rolne [ha]			
	razem	15-30	30-50	≥ 50	razem	15-30	30-50	≥ 50
	[tys.]							
1996	173,6	145,1	19,6	8,9	5 065,0	2 852,7	719,3	1 493,0
2002	196,4	147,9	31,4	17,1	7 129,0	2 794,4	1 171,8	3 162,8
2005	194,7	141,4	34,5	18,8	6 300,1	2 873,9	1 294,3	2 131,9
2007	201,3	142,7	37,1	21,5	6 628,1	2 901,2	1 387,5	2 339,4
	[%]							
1996	100,0	83,6	11,3	5,1	100,0	56,3	14,2	29,5
2002	100,0	75,3	16,0	8,7	100,0	39,2	16,4	44,4
2005	100,0	72,6	17,7	9,7	100,0	45,6	20,5	33,8
2007	100,0	70,9	18,4	10,7	100,0	43,8	20,9	35,3

* prowadzące i nieprowadzące działalność rolniczą
Źródło: opracowano na podstawie danych GUS.



Rysunek 3.
Struktura gospodarstw indywidualnych prowadzących działalność rolniczą według powierzchni użytków rolnych w wybranych latach (ogółem = 100,0)
Źródło: opracowano na podstawie danych GUS.

udział w tych przemianach miało wykorzystanie gruntów byłego sektora uspołecznionego do tworzenia nowych i powiększania istniejących gospodarstw indywidualnych.

Przytoczone dane dowodzą także drugiej tendencji, tj. polaryzacji struktury agrarnej. Z jednej strony mamy do czynienia ze zwiększaniem udziału gospodarstw małych (do 5 ha) – przeciętnie rzecz biorąc ekonomicznie nieżywotnych – z drugiej zaś ze zwiększającym się udziałem gospodarstw o areale pozwalającym na osiągnięcie żywotności ekonomicznej, tj. 30 ha i powyżej (rys. 3).

W gospodarstwach, które jeszcze do niedawna uchodziły za potencjalnie zdolne do zapewnienia egzystencji rodzinie (≥ 15 ha UR) zachodzą także znaczące zmiany. Tych gospodarstw jest nieco ponad 200 tys. (z lekką tendencją wzrostową), a użytkują one 47% gruntów rolnych. Ale interesujące jest to, że liczba gospodarstw 15-30 ha w zasadzie jest stabilna, natomiast zwiększa się liczba gospodarstw grupy obszarowej 30-50 i 50 i więcej ha. Natomiast zmiany w powierzchni użytków rolnych w tych grupach polegają na zwiększeniu areалу (tab. 3).

WIELKOŚĆ OBSZAROWA GOSPODARSTW RODZINNYCH

Obszar gospodarstw rodzinnych, w całej zbiorowości wyrażany przez strukturę agrarną, jest produktem historycznego rozwoju. Decydowały o tym zasoby pracy rodziny rolniczej. Na przykład w okresie wczesnofeudalnym, gdy wolnej ziemi było jeszcze pod dostatkiem, przeciętna rodzina wolnego chłopca mogła przy pomocy 1 radła uprawić około 11 ha, czyli gospodarstwo w systemie dwupolowym mogło mieć 22 ha [Ochmański 1959]. Zasoby pracy rodziny były niekiedy wspomagane przez pracowników najemnych (parobków, zagrodników, komorników itp.), lecz zaczął pojawiać się niedostatek ziemi, spowodowany zwiększaniem gęstości zaludnienia oraz tworzeniem folwarków. Następnie, coraz bardziej na znaczeniu nabierały czynniki ekonomiczne oraz postęp techniczny. Te pierwsze obejmowały przymus konkurencyjności wywołany przez stosunki rynkowe oraz potrzeby ekonomiczne gospodarstwa rolnego i rodziny. Te drugie wymogi technologiczne wynikające z przyczyn ekonomicznych, zwłaszcza kosztów produkcji.

W okresie międzywojennym podkreślano potrzeby egzystencjalne rodziny. Zagadnienie sprowadzało się do obszaru gospodarstwa mogącego utrzymać rodzinę. Na ten temat w Polsce toczyła się ożywiona dyskusja, podczas której podawano różne liczby co do wielkości gospodarstwa chłopskiego: 5-10 ha (Bujak), 5-15 ha (Grabski), minimum 6-7 ha trzeciej klasy (Staniewicz), 6 ha (Poniatowski), 4-13 ha (wg opinii rolników podano za: Turowskim). W latach 70. XX wieku było to około 8-10 ha, a obecnie taki obszar mieści się w przedziale 20-30 ha w zależności od tego czy pod uwagę bierze się dochód faktyczny rodzin utrzymujących się głównie z rolnictwa czy tzw. dochód parytetowy. Odnosi się to oczywiście do przeciętnych statystycznych wielkości.

Określenie wielkości obszarowej gospodarstwa rolnego wykracza poza dochód. W tej sprawie profesor Zygmunt Wojtaszek pisał: „Z punktu widzenia technologii produkcji minimalny obszar gospodarstwa wynosić może około 10 ha. Opiera się on na tym, że powierzchnia działki uprawnej, powyżej której koszty eksploatacji (użycia) najczęściej stosowanych maszyn rolniczych tylko nieznacznie zmniejszają się, wynosi około 2 ha, oraz że pięciopolowe zmianowanie roślin dobrze spełnia wymagania produkcyjne i chroni glebę. W gospodarstwie 10 hektarowym dochód rolniczy w ostatnich latach pokrywał około 70-80% funduszu spożycia rodziny rolnika, (...). Górna granica obszaru gospodarstwa rolnego jest trudniejsza do ustalenia aniżeli granica dolna. Rodzi też więcej kontrowersji. Kryteria czysto ekonomiczne schodzą tu bowiem na dalszy plan. Wchodzą natomiast czynniki społeczne i polityczne, a zwłaszcza zdolność środowiska wiejskiego do akceptowania: najmniejszej stałej siły roboczej w produkcji rolniczej, warunków i źródeł zdobywania środków na nabycie ziemi, tolerowania „kominów” dochodowych na wsi, konkurencyjności w korzystaniu ze świadczeń państwa na rzecz ochrony środowiska przyrodniczego i krajowej gospodarki żywnościowej itp. Biorąc pod uwagę te względy można sądzić, że określany obecnie za maksymalny obszar 100 ha dla gospodarstwa rodzinnego ma uzasadnienie. Zdobywa też społeczne uznanie” [Wojtaszek 1997]⁵. I tego trzeba się trzymać.

⁵ Nadmienimy, iż polskie ustawodawstwo za gospodarstwo rodzinne uznało gospodarstwo rolne prowadzone przez rolnika indywidualnego o obszarze 1-300 ha użytków rolnych (ustawa z dnia 11 kwietnia 2003 r. o kształtowaniu ustroju rolnego).

UWAGI KOŃCOWE

Koncentracja ziemi w rolnictwie indywidualnym postępuje i nie powinno się mówić o zastojach w tym zakresie. Zmiany struktury agrarnej przebiegają według schematu polaryzacji. Kontynuowanie zmian w tym zakresie jest pożądane i można oczekiwać pewnego ich przyspieszenia, zwłaszcza w odniesieniu do gospodarstw dostarczających podstawowego źródła utrzymania rodzinie. Wydaje się jednak, iż można oczekiwać szybszej eliminacji mniej sprawnych gospodarstw spośród gospodarstw produkujących obecnie na rynek. To przyspieszenie może mieć miejsce, niezależnie od spowalniającego działania instrumentów Wspólnej Polityki Rolnej UE. Decydujące znaczenie w tym względzie mają jednak uwarunkowania makroekonomiczne. Niemniej jednak, pojawiają się uwarunkowania ekologiczne i społeczne wskazujące na powstrzymanie się od nadmiernej koncentracji ziemi i powrotu do latyfundiów.

LITERATURA

- Birner R., Resnick D. 2005: Policy and Politics for Smallholder Agriculture. [W:] The Future of Small Farms. Proceedings of a Research Workshop. Wyd. UK, June 26-29. s. 283-311.
- Chołaj H. 1963: Procent jako kategoria ekonomiczna w gospodarce chłopskiej. PWE, Warszawa.
- Chołaj H. 1975: Marks i Engels o kształtowaniu socjalistycznego ustroju agrarnego. *Ekonomista*, nr 6, s. 1171-1198.
- Czajanow A.W. 1924: Ocierki po ekonomikie trudowego sielskiego chozajstwa. Izd. „Nowaja Dieriewnia”, Moskwa.
- Gałąj D. 1973: Chłopi i społeczność chłopska. *Wiś Współczesna*, nr 10, s. 69-83.
- Gałęski B. 1963: Chłopi i zawód rolnika. Studia z socjologii wsi. PWN, Warszawa.
- Harcrow H.G. 1984: Agricultural Policy Analysis. Mc Grow-Hill Book Co.
- Hayami Y., Ruttan V.W. 1985: Agricultural Development: An Internationale Perspective. The John Hopkins University Press, Baltimore and London.
- Hazel P., Poulton C., Wiggins S., Dorward A. 2007: The Future of Small Farms for Poverty Reduction Growth. 2020 Discussion Paper 42. IFPRI, Washington DC, May.
- Johnston B.F., Mellor J. 1961: The Role of Agriculture in Economic Development. *American Economic Review*, vol. 51, no 4, s. 566-593.
- Kautsky K. 1958: Kwestia rolna. KiW, Warszawa, s. 402.
- Lewis W.A. 1954: Economic development with unlimited supplies of labour. *Manchester School of Economic and Social Studies*, nr 22, s. 139-191.
- Lewis W.A. 1955: The Theory of Economic Growth. J.L. Richard D. Irwin, Homewood.
- Lipton M. 2005: Can Small Farms Survive Prosper, or be the Key Channel to Cut Mass Poverty? Presentation to FAO Symposium on Agricultural Commercialization and the Small Farmer. Rome 4-5, May.
- Marks K. 1959: Kapitał, t. III, cz. 2. KiW, Warszawa.
- Ménard C., Klein P.G. 2004: Organizational Issues in the Agrifood Sector: Toward a Comparative Approach. *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 86, no 3, s. 750-755.
- Müller A., Woś A. (red.) 1966: Rolnictwo a wzrost gospodarczy. Praca zbior. PWRiL, Warszawa.
- Ochmański W. 1959: Gospodarowanie na roli na ziemiach polskich w rozwoju dziejowym. LSW, Warszawa.
- Poulton C., Dorward A., Kydd J. 2005: The Future of Small Farms: New Directions for Services, Institutions and Intermediation. [W:] The Future of Small Farms. Proceedings of a Research Workshop. Wye, UK, June 26-29, s. 223-251.
- Ranis G., Fei J.C.H. 1961: A theory of economic development. *The American Economic Review*, nr 51, s. 533-565.
- Rifkin J. 2003: Wiek dostępu. Nowa kultura hiperkapitalizmu, w której płaci się za każdą chwilę życia. Wyd. Dolnośląskie, Wrocław.
- Schmitt G. 1991: Why is the agriculture of advanced Western economies still organized by family farms? Will this continue to be so in the future? *European Review of Agricultural Economics*, vol. 18, no. 3-4.

- Schultz T.W. 1964: Transforming Traditional Agriculture. Yale Univ. Press, Haven, s. 37-38.
- Steffen G. 2004: Przedsiębiorstwa rolnicze w Europie Zachodniej. *Postępy Nauk Rolniczych*, nr 3, s. 97-110.
- Strużek B. 1970: Lenin o kwestii rolnej i chłopskiej a współczesne problemy wsi polskiej. LSW, Warszawa.
- The Economist, 1996: Small farms, big portions. *The Economist*, no. 7993, November 23rd.
- Turowski G., Warunki i drogi rozwoju gospodarczego wsi polskiej. Wyd. drugie. Nakładem „Gospodarki narodowej” Spółdzielni z o.o. Warszawa (bez daty).
- Wojtaszek Z. 1997: Problemy optymalizacji struktury obszarowej gospodarstw rolniczych. W: *Gospodarstwo rolnicze wobec wymogów współczesnego rynku i Unii Europejskiej*. SGGW, Warszawa, s. 136-148.
- Woś A., Zegar J. 2002: Rolnictwo społecznie zrównoważone. IERiGŻ, Warszawa.
- Zegar J.S. 2000: Dochody ludności chłopskiej. IERiGŻ, Warszawa.

Józef S. Zegar

THE CONCENTRATION OF LAND IN THE POLISH PRIVATE AGRICULTURE

Summary

The paper aims to present two dimensions of the concentration process in agriculture, namely: the relation of agricultural holdings and family farms, as well the agrarian structure of individual farming. The first dimension, history don't provide explicit information, because there were same kind of land ownerships relocation. In relation to agrarian structure, there was observed the tendency of land concentration in small number of family agricultural farms, although in many developing countries this trend has the opposite direction. The Constitution of the Republic of Poland highlights the mining of family agricultural farms. The agrarian structure of private agriculture is fragmented and it is popularly considered as being in stagnation. This general opinion inaccurately illustrates facts, although acceleration of concentration within limits is desirable.

Adres do korespondencji
prof. dr hab. Józef S. Zegar
Instytut Ekonomiki, Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy
ul. Świętokrzyska 20
00-002 Warszawa
tel. (0 22) 505 45 49, 826 14 28
e-mail: zegar@ierigz.waw.pl

MIARY WIELKOŚCI GOSPODARSTW I PRZEDSIĘBIORSTW ROLNICZYCH

Wojciech Ziętara

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

Kierownik: prof. dr hab. Henryk Runowski

Słowa kluczowe: gospodarstwo, przedsiębiorstwo rolnicze, potencjał produkcyjny, wielkość ekonomiczna

Key words: farm, agricultural enterprise, production potential, economic size unit

S y n o p s i s: W artykule omówiono różne sposoby pomiaru wielkości gospodarstw i przedsiębiorstw rolniczych. Rozróżniono pojęcie gospodarstwa i przedsiębiorstwa rolniczego i je odpowiednio zdefiniowano. Omówiono tradycyjne miary wielkości tych podmiotów oparte na potencjale produkcyjnym. Zaprezentowano jednocześnie ekonomiczne miary wielkości gospodarstw i przedsiębiorstw oparte na ich sile ekonomicznej wyrażonej w ESU i w wielkości produkcji. Mianem przedsiębiorstw rolniczych objęto te jednostki, które prowadzą produkcję towarową. Z ogólnej liczby gospodarstw indywidualnych w 2007 roku wynoszącej 2579,1 tys. działalność rolniczą prowadziło 2387,2 tys., to jest 92,7%, natomiast liczba gospodarstw towarowych, które należy uznać za przedsiębiorstwa wynosiła w tym roku 753,2 tys., to jest zaledwie 31,5% liczby gospodarstw prowadzących działalność rolniczą.

WPROWADZENIE

Jednym z podstawowych problemów ekonomiki rolnictwa, a w szczególności ekonomiki i organizacji gospodarstw rolniczych, był i jest sposób pomiaru wielkości jednostek produkcyjnych w rolnictwie zwanych gospodarstwami rolniczymi. Pojęcie gospodarstwa rolniczego jest wieloznaczne i nieprecyzyjne. Jest różnie definiowane. Występuje również pojęcie przedsiębiorstwa rolniczego. Tradycyjną miarą wielkości gospodarstw rolniczych była i dotychczas jest stosowana powierzchnia użytków rolnych. Miara ta jest mało precyzyjna i zachodzi potrzeba stosowania innych bardziej adekwatnych miar. W artykule omówiono miary wielkości gospodarstw i przedsiębiorstw oparte na potencjale produkcyjnym i na ich sile ekonomicznej.

GOSPODARSTWO A PRZEDSIĘBIORSTWO

Pojęcie gospodarstwa rolniczego można rozpatrywać z różnych punktów widzenia: potocznego, prawnego i merytorycznego. W znaczeniu potocznym gospodarstwo rolnicze rozumiane może być bardzo różnie. Odnosi się do gospodarstwa tzw. rodzinnego, państwo-

wego gospodarstwa rolnego, spółdzielczego gospodarstwa, gospodarstwa przyzagrodowego, przykładowego, doświadczalnego itp. [Encyklopedia ... 1984]. W tym znaczeniu pojemność tego pojęcia jest bardzo szeroka.

Jednoznacznie pojęcie gospodarstwa rolniczego jest zdefiniowane na gruncie prawnym. Główny Urząd Statystyczny dla celów statystycznych gospodarstwo definiuje w sposób następujący: „*Za gospodarstwo rolne uważa się grunty rolne wraz z gruntami leśnymi, budynkami lub ich częściami, urządzeniami i inwentarzem, jeżeli stanowią lub mogą stanowić zorganizowaną całość gospodarczą oraz prawami i obowiązkami związanymi z prowadzeniem gospodarstwa rolnego*”. W ramach gospodarstw rolnych GUS wyróżnia gospodarstwo indywidualne, za które „... *uważa się gospodarstwo rolne o powierzchni użytków rolnych od 0,1 ha, będące własnością lub znajdujące się w użytkowaniu osoby fizycznej lub grupy osób oraz gospodarstwo rolne osoby nieposiadającej użytków rolnych lub posiadającej użytki o powierzchni mniejszej niż 0,1 ha, która ma co najmniej: 1 sztukę bydła lub(i) 5 sztuk trzody chlewnej albo 1 lochę lub(i) 3 sztuki owiec lub (i) kóz lub(i) 1 konia lub(i) 30 sztuk drobiu lub(i) 1 strusia lub(i) 5 sztuk samic królików lub(i) 5 sztuk samic pozostałych zwierząt futerkowych lub(i) 3 sztuki pozostałych zwierząt utrzymywanych na rzeź lub (i) 1 pień pszczele*”. Tak zdefiniowane pojęcie gospodarstwa stosowane jest dla celów statystycznych [Charakterystyka ... 2006, 2008].

Z merytorycznego punktu widzenia w literaturze przedmiotu, szczególnie w ekonomice i organizacji gospodarstw rolniczych, wyróżnia się pojęcie gospodarstwa i przedsiębiorstwa. Rychlik i Kosieradzki [1978] gospodarstwo definiują, jako „*celowo zorganizowany, mający własne kierownictwo, zespół ludzi, ziemi i pozostałych niezbędnych do procesu produkcyjnego środków produkcji, który zajmuje się produkcją roślinną, zwierzęcą, a niekiedy roślinną, zwierzęcą i przetwórstwem rolnym*”. Podobnie pojęcie gospodarstwa definiuje Mantuffel [1984], który „*określa gospodarstwo jako taką jednostkę produkcyjną, która posiada oddzielne kierownictwo, rozporządza przydzielonymi na stałe i (lub) własnymi środkami produkcji i siłą roboczą, przy czym jej podstawowym działem produkcyjnym jest produkcja roślinna*”. Występuje zgodność co do tego, że pojęcie gospodarstwa wiąże się z samym procesem produkcji, a więc z przetwarzaniem nakładów w produkcję rolniczą, decydujące znaczenie mają tu procesy zachodzące „*in natura*” [Rychlik, Kosieradzki 1978]. W literaturze niemieckiej pojęcie gospodarstwa rolniczego podobnie definiuje się, jak w literaturze polskiej [Begriffs ... 1973, Reisch, Zeddies 1995, Steffen, Born 1978].

Uogólniając przytoczone poglądy Autor proponuje następującą definicję gospodarstwa: „*gospodarstwo rolnicze jest to jednostka techniczno-produkcyjna wyodrębniona pod względem organizacyjnym stanowiąca zespół trzech czynników produkcji: ziemi, pracy i kapitału, nastawiona na wytwarzanie produktów rolniczych*” [Ziętara 1998]. Mówiąc o gospodarstwie nie wnikamy jakie będzie rozdysponowanie wytworzonych produktów, czy zostaną one zużyte w gospodarstwie rolniczym czy też przeznaczone na potrzeby rolnika i jego rodziny (spożycie w gospodarstwie domowym) lub na sprzedaż. Wyodrębnienie organizacyjne oznacza, że gospodarstwo posiada wydzieloną ziemię, środki produkcji i pracę. Stanowi więc jednostkę techniczno-organizacyjną ukierunkowaną na wytwarzanie produktów rolniczych. Interesuje nas, jakimi środkami (budynkami, maszynami, środkami obrotowymi itp.) dysponuje gospodarstwo. Nie wnikamy natomiast czy są to środki własne czy też zostały wynajęte lub nabyte na kredyt. Zgodnie z tymi stwierdzeniami głównymi dziedzinami, którymi zajmuje się gospodarstwo są: zaopatrzenie w środki produkcji, produkcja, składowanie produktów i ich zbycie, a także utrzymanie w sprawności składników

majątkowych. W związku z tym efekty gospodarstwa należy oceniać przy pomocy następujących kategorii produkcji: globalnej, końcowej brutto i netto oraz czystej brutto i netto. Przy pomocy tych kategorii oceniamy rolnika jako producenta [Ziętara 2008].

W przeciwieństwie do gospodarstwa przedsiębiorstwo rolnicze stanowi jednostkę gospodarczą wyodrębnioną pod względem organizacyjnym, ekonomicznym i prawnym nastawioną na wytwarzanie produktów i usług rolniczych w celu ich sprzedaży. Wyodrębnienie ekonomiczne oznacza, że przedsiębiorstwo dysponuje wydzielonym majątkiem i pokrywa swoje wydatki przychodami z działalności gospodarczej. Są to jednostki samofinansujące się. Odrębność ekonomiczna przedsiębiorstwa prywatnego, np. rodzinnego, wynika z istoty własności prywatnej, oznacza gospodarowanie na własny rachunek. Odrębność prawna oznacza, że przedsiębiorstwo stanowi jednostkę prawną z określonymi prawami i obowiązkami. Zapisane jest w odpowiednim rejestrze. Przyjmując ten punkt widzenia należy stwierdzić, że gospodarstwa zwane indywidualnymi produkującymi na sprzedaż (towarowe) mają charakter przedsiębiorstw. Są one wyodrębnione pod względem organizacyjnym, prawnym i ekonomicznym. Funkcjonują jako samodzielne podmioty gospodarcze. Są one wpisane do gminnych rejestrów gospodarstw. Funkcjonują w formie prawnej przedsiębiorstwa osoby fizycznej, mimo że ustawa o działalności gospodarczej nie uwzględnia działalności rolniczej [Ustawa ... 2008]. Natomiast pozostałe jednostki, które prowadzą produkcję rolniczą na własne potrzeby są gospodarstwami z merytorycznego punktu widzenia.

Na rozróżnienie pojęć gospodarstwa i przedsiębiorstwa zwracają także uwagę Steffen i Born [1987] rozpatrując przedsiębiorstwo w ujęciu systemowym, gdzie w ramach socjotechnicznego systemu przedsiębiorstwa wyróżniają funkcje gospodarstwa i funkcje przedsiębiorstwa.

TRADYCYJNE MIARY WIELKOŚCI GOSPODARSTW I PRZEDSIĘBIORSTW

Do tradycyjnych miar wielkości gospodarstw, które wykształciły się historycznie, należy zaliczyć miary oparte na pomiarze czynników produkcji: ziemi, pracy i kapitału. Ziemia jako podstawowy czynnik produkcji była i jest przyjmowana jako podstawowa miara wielkości gospodarstwa. Ten fakt podkreśla wielu autorów. Szczególnie silnie ten fakt podkreślają Brandes i Woermann [1971]. Pod uwagę brano powierzchnię ogólną gospodarstwa, częściej jednak powierzchnię użytków rolnych. Zdawano sobie sprawę ze słabości tej miary, które wynikają z różnic w strukturze użytków rolnych, jakości gleb, ukształtowania powierzchni i agroklimatu. Nieuwzględnianie struktury użytków rolnych, jakości gleb i agroklimatu prowadzi do deformacji tej miary. Część gospodarstw nie prowadzi w ogóle działalności rolniczej. W tabeli 1 podano liczby charakteryzujące udział gospodarstw prowadzących działalność rolniczą w latach 2002-2007. W 2002 roku udział gospodarstw prowadzących działalność rolniczą w ogólnej liczbie gospodarstw wynosił 74%. W latach 2005-2007 nastąpił wzrost udziału odpowiednio do 91 i 93%. Ten fakt należy łączyć z akcesją Polski do Unii Europejskiej w 2004 roku i wprowadzeniem dopłat bezpośrednich do użytków rolnych. Z liczb podanych w tabeli 1 wynika także, że występuje związek między wzrostem udziału gospodarstw prowadzących działalność rolniczą z ich powierzchnią. Najmniejsza aktywność w działalności rolniczej występuje w gospodarstwach najmniejszych do 1 ha użytków rolnych. W 2002 roku w gospodarstwach do 1 ha tylko 57% prowadziło działalność rolniczą. W latach 2005-2007 wskaźnik ten wzrósł do 84%. W pozostałych grupach gospodarstw wskaźnik ten wynosił ponad 90%, a w gospodarstwach powyżej 5 ha dochodził do 100%.

Tabela 1. Udział gospodarstw prowadzących działalność rolniczą w ogólnej liczbie gospodarstw w latach 2002-2007

Lata	Liczba gospodarstw ogółem [tys.]	Udział prowadzących działalność rolniczą [%]	W tym udział grupy obszarowej [%]					
			<1 ha	1-5 ha	5-15 ha	15-20 ha	20-50 ha	>50 ha
2002	2 928,6	74,2	56,9	75,0	93,2	97,1	97,3	94,7
2005	2 729,0	90,6	81,2	93,1	98,8	99,5	99,7	99,5
2007	2 575,1	92,7	83,7	94,5	99,1	99,7	99,9	99,5

Źródło: [Systematyka ... 2002, Charakterystyka ...2006, 2008].

Tabela 2. Skala wielkości gospodarstw [ha użytków rolnych]

Skala	Według FADN	Według autora
Bardzo małe	<5	do 5 ha
Małe	5-10 ha	5-10 ha
Średniomałe	10-20 ha	10-20 ha
Średnie	-	20-50 ha
Średnioduże	20-30 ha	-
Duże	30-50 ha	50-100 ha
Bardzo duże	> 50 ha	-
Wielkoobszarowe	-	>100 ha

Źródło: opracowanie własne.

W celu oceny wielkości gospodarstw według powierzchni stosuje się różne skale. Na uwagę zasługuje skala wielkości stosowana przez IERGŻ w Polskim FADN [Polski FADN 2008]. Autor na podstawie dotychczasowych doświadczeń proponuje skalę wielkości gospodarstw indywidualnych podaną w tabeli 2. Występujące różnice między podanymi skalami wynikają z przyjętych założeń. Autor uznał potrzebę wydzielenia gospodarstw wielkoobszarowych, a w grupie gospodarstw indywidualnych brał pod uwagę społeczne postrzeganie wielkości gospodarstwa.

W tabeli 3 podano strukturę gospodarstw indywidualnych w latach 2002-2007 zgodnie z podaną przez autora skalą. Z liczb podanych w tabeli 3 wynika, że dominujący w strukturze gospodarstw był udział gospodarstw bardzo małych i małych. W 2002 roku wynosił odpowiednio 72,5 i 14,6%. Podobny udział wystąpił w 2005 roku. W 2007 roku udział tych dwóch grup gospodarstw w stosunku do 2002 roku zmniejszył się o 1,34%. Nastąpił natomiast wzrost udziału gospodarstw średnich i pozostałych także o 1,34%. Oceniając strukturę gospodarstw w Polsce według powierzchni należy stwierdzić, że jest ona bardzo niekorzystna.

Tabela 3. Liczba i struktura gospodarstw indywidualnych w latach 2002-2007

Grupy obszarowe	Wielkości w roku					
	2002		2005		2007	
	liczba gospodarstw [tys.]	udział [%]	liczba gospodarstw [tys.]	udział [%]	liczba gospodarstw [tys.]	udział [%]
<5 ha	2123,2	72,50	1978,5	72,50	1807,6	70,19
5-10 ha	426,5	14,56	388,3	14,23	399,9	15,53
10-20 ha	266,3	9,09	244,7	8,97	243,9	9,47
20-50 ha	95,5	3,26	98,7	3,62	102,3	3,97
50-100 ha	12,0	0,42	13,5	0,49	15,6	0,61
>100 ha	5,1	0,17	5,3	0,19	5,8	0,23
Razem	2928,6	100,00	2729,0	100,00	2575,1	100,00

Źródło: [Systematyka ... 2002, Charakterystyka ... 2006, 2008].

Miary powierzchniowe, jak zaznaczano wcześniej, są bardzo proste w użyciu jednak mają wiele słabości. Różnice w jakości gleb odgrywają istotną rolę. Z tego powodu podejmowano próby uwzględnienia jakości gleb w pomiarze wielkości gospodarstw. W tym celu wprowadzono kategorię hektarów przeliczeniowych polegającą na wyrażeniu powierzchni gospodarstwa w hektarach klasy IV. Dzięki temu wielkość gospodarstwa można wyrażać w hektarach przeliczeniowych. Na ten sposób określania wielkości gospodarstw rolniczych uwagę zwrócił Wojtaszek [1970]. Na tej podstawie w naszym kraju określany jest podatek rolny. Istnieje także teoretyczna możliwość uwzględniania innych czynników mających wpływ na potencjał produkcyjny gospodarstw, takich jak: agroklimat, stosunki hydrologiczne i pionowe ukształtowanie powierzchni. Czynniki te ujęte są w metodzie Waloryzacji Rolniczej Przestrzeni Produkcyjnej (WRPP) [Witek, Górski 1977]. Dzięki temu możliwe jest wyrażenie wielkości gospodarstwa ogólną liczbą punktów waloryzacyjnych. Proponuje się następującą skalę:

bardzo małe	do 325 pkt
małe	325-650 pkt
średnie	650-1300 pkt
duże	1300-3250 pkt
bardzo duże	3250-6500 pkt
wielkoobszarowe	6500 i więcej pkt.

Drugim czynnikiem produkcji, który może być wykorzystany jako miara wielkości gospodarstwa jest liczba pracujących ogółem lub w przeliczeniu na osoby pełnozatrudnione (AWU). Miara ta, jak podkreślają Brandes i Woermann [1971], często jest stosowana do określania wielkości przedsiębiorstw przemysłowych lub usługowych. Do określenia wielkości gospodarstw rolniczych jest mniej przydatna. Pewne zastosowanie może mieć przy określaniu wielkości gospodarstw opartych na najmniej sile roboczej, w której występuje większa zmienność tego czynnika. Mniej jest przydatna do określenia wielkości gospodarstw rodzinnych, które charakteryzują się małą zmiennością tego czynnika produkcji. Ta mała zmienność wynika z liczebności rodziny rolniczej. W tabeli 4 podano liczby pracujących i pełnozatrudnionych w gospodarstwach o różnej powierzchni. Z podanych liczb wynika, że liczba pracujących w gospodarstwach do 100 ha w przeliczeniu na jedno gospodarstwo wykazuje małą zmienność i zawarta jest w przedziale 1,72-2,72 osób. Jeszcze mniejsza zmienność występuje w zasobach rodzinnej siły roboczej. Zdecydowanie niższa, zwłaszcza w gospodarstwach do 20 ha jest liczba osób pełnozatrudnionych na jedno gospodarstwo. W grupach poniżej 5 i 5-10 ha wynosi odpowiednio 0,55 i 1,39 AWU. W celu oceny wielkości gospodarstw indywidualnych według tego czynnika można zaproponować następującą skalę biorąc pod uwagę liczbę pełnozatrudnionych (AWU) w przeliczeniu na 1 gospodarstwo:

bardzo małe	do 1
małe	1-2
średnie	2-3
duże	3-4
bardzo duże	4 i więcej.

Z liczb podanych w tabeli 4 wynika, że według kryterium zatrudnienia 70,2% stanowią gospodarstwa bardzo małe. Udział gospodarstw małych, w których występują 1-2 osoby pełnozatrudnione wynosił 29%, a udział gospodarstw dużych zaledwie 0,8%. Według skali stosowanej przy klasyfikacji małych i średnich przedsiębiorstw wyróżnia się:

Tabela 4. Pracujący i pełnozatrudnieni w gospodarstwach indywidualnych w 2007 roku

Grupy obszarowe	Liczba gospodarstw	Pracujący [tys.osób]		Pełnozatrudnieni [tys. AWU]	Pracujący [osób/gosp.]		AWU/gospodarstwo
		ogółem	w tym rodzinna		ogółem	w tym rodzinna	
<5 ha	1807,6	3107,3	3101,6	995,0	1,72	1,72	0,55
5-10 ha	399,9	944,1	941,3	556,9	2,36	2,35	1,39
10-20 ha	243,9	605,6	603,4	426,2	2,48	2,47	1,75
20-50 ha	102,3	268,0	264,9	209,3	2,62	2,59	2,05
50-100 ha	15,6	42,5	40,1	36,7	2,72	2,57	2,35
>100 ha	5,8	22,3	13,3	21,9	3,84	2,29	3,78
Ogółem	2575,1	4989,8	4964,6	2246,0	1,94	1,93	0,87

Źródło: [Charakterystyka ... 2008].

- mikroprzedsiębiorstwa – (zatrudniające < 10 osób),
- małe przedsiębiorstwa – (zatrudniające 10-50 osób),
- średnie przedsiębiorstwa – (zatrudniające 50-250 osób) [Definicja ... 2004].

Według tej klasyfikacji wszystkie gospodarstwa indywidualne mające charakter przedsiębiorstw (towarowe) i większość gospodarstw wielkoobszarowych mieści się w kategorii mikroprzedsiębiorstw, w których zatrudnienie nie przekracza 10 osób. Z tego względu wprowadzanie ograniczeń administracyjnych w powierzchni gospodarstw rodzinnych nie ma uzasadnienia merytorycznego [Ustawa ... 2003].

Innym sposobem wyrażenia wielkości gospodarstw nastawionych na produkcję zwierzęcą może być podział gospodarstw według liczby utrzymywanych zwierząt, np. wielkość gospodarstw mlecznych można wyrazić liczbą utrzymywanych krów. W tabeli 5 podano strukturę gospodarstw i pogłowia krów w gospodarstwach ogółem w latach 2005-2007, gdzie wyodrębniono 5 klas wielkości gospodarstw indywidualnych i 2 klasy w ramach gospodarstw wielkotowarowych. Z liczb podanych w tabeli 5 wynika, że dominujący jest udział gospodarstw bardzo małych i małych, który w tych latach wynosił odpowiednio 90,2 i 88,5%. W tych gospodarstwach znajdowało się odpowiednio 52,6 i 46,2% pogłowia krów. Znaczący był udział pogłowia krów w gospodarstwach średnich, który wynosił odpowiednio 36,3 i 39,4%. Oceniając strukturę gospodarstw mlecznych należy stwierdzić, że jest ona

Tabela 5. Struktura gospodarstw mlecznych i pogłowia krów w latach 2005-2007

Skala wielkości	Grupy wielkości stada bydła	Udział w roku [%]			
		2005		2007	
		gospodarstw rolnych	pogłowia krów	gospodarstw rolnych	pogłowia krów
Bardzo małe	1-4 szt.	80,2	35,1	78,9	30,7
Małe	5-9 szt.	10,0	17,5	9,6	15,5
Średnie	10-29 szt.	8,8	36,3	10,3	39,4
Duże	30-49 szt.	0,8	7,2	1,0	8,9
Bardzo duże	50-99 szt.	0,2	2,7	0,2	3,7
Wielkotowarowe					
mniejsze	100-199 szt.	0,0	0,7	0,0	1,1
Wielkotowarowe większe	200 i więcej szt.	0,0	0,5	0,0	0,7
Razem		100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: [Charakterystyka ... 2006, 2008].

bardzo niekorzystna. Pozytywnym zjawiskiem jest jej poprawa przejawiająca się wzrostem udziału gospodarstw średnich i większych, a także wielkotowarowych. W tych gospodarstwach następuje również wzrost koncentracji pogłównia. W chowie trzody chlewnej wielkość gospodarstw trzodowych może być określana liczbą utrzymywanych loch.

W grupie tradycyjnych metod pomiaru wielkości gospodarstwa opartych na potencjale produkcyjnym można klasyfikować gospodarstwa według wartości aktywów ogółem lub według wartości środków trwałych. Steinhauser, Langbehn i Peters [1989] wskazują także na przydatność do określania wielkości gospodarstw wartości tzw. majątku aktywnego, którego odpowiednikiem jest wartość środków obrotowych. Te miary mają częściowo charakter ekonomiczny. Tradycyjne miary wielkości gospodarstw są proste w użyciu, jednak mało precyzyjne. Nie zawierają informacji o rzeczywistej wielkości gospodarstw wynikającej z ich siły ekonomicznej.

EKONOMICZNE MIARY GOSPODARSTW

W celu wyeliminowania słabości tradycyjnych miar wielkości gospodarstw opartych głównie na powierzchni użytków rolnych poszukiwano innych miar lepiej oddających siłę ekonomiczną gospodarstw. Obecnie najczęściej stosowaną miarą ekonomiczną jest ESU (*European Size Unit*) – europejska jednostka miary. Jej postawą jest Standardowa Nadwyżka Bezpośrednia (SNB) o równowartości 1200 euro. Wielkość gospodarstwa wyrażoną liczbą ESU ustala się dzieląc wartość SNB z całego gospodarstwa przez 1200 euro lub jej równowartość w PLN. W tabeli 6 podano skalę wielkości gospodarstw i ich strukturę w latach 2002-2007. Według tej skali gospodarstwa zostały podzielone na 6 klas. Gospodarstwa bardzo małe poniżej 4 ESU, a bardzo duże powyżej 100 ESU. Udział gospodarstw bardzo małych w analizowanych latach wynosił około 80%, natomiast małych (4-8 ESU) i średnio małych (8-16 ESU) razem odpowiednio: 17,9, 15,2 i 15,4%. Gospodarstwa tych trzech grup nie osiągały dochodu z gospodarstwa na poziomie parytetowym. Z badań Józwiaka i Mirkowskiej [2008] wynika, że dopiero gospodarstwa o wielkości powyżej 16 ESU uzyskiwały dodatnie wartości wskaźników rentowności kapitału własnego i dochód parytetowy. Gospodarstwa te określić można jako zdolne do rozwoju. Ich udział w ogólnej liczbie gospodarstw zawarty był w przedziale 3,5%-4,2%, natomiast ich liczba w 2007 roku wynosiła 99,1 tys. Ta miara ekonomiczna wskazuje dobitnie na niekorzystną strukturę gospodarstw w Polsce.

Tabela 6. Liczba i struktura gospodarstw według siły ekonomicznej (ESU) w latach 2002-2007

Skala wielkości	Klasa wg ESU	2002		2005		2007	
		liczba gospodarstw [tys.]	struktura [%]	liczba gospodarstw [tys.]	struktura [%]	liczba gospodarstw [tys.]	struktura [%]
Bardzo małe	<4	1707,6	78,6	2010,6	81,2	1924,0	80,4
Małe	4-8	239,6	11	228,6	9,2	221,6	9,3
Średnio małe	8-16	149,1	6,9	147,8	6,0	146,3	6,1
Średnio duże	16-40	62,9	2,9	72,9	2,9	80,3	3,4
Duże	40-100	9,6	0,4	12,8	0,5	14,6	0,6
Bardzo duże	>100	3,4	0,2	3,8	0,2	4,2	0,2
Razem	X	2172,2	100,0	2476,5	100,0	2391,0	100,0

Źródło: [Systematyka ... 2002, Charakterystyka ... 2006, 2008].

Miara ekonomiczna jaką jest ESU mimo swoich niewątpliwych zalet jest mało przydatna w mikroekonomicznej ocenie gospodarstw. Ma ona w pewnym sensie charakter umowny. SNB stanowi różnicę między wartością produkcji z danej działalności a kosztami bezpośrednimi. Zarówno wartość produkcji, jak i koszty bezpośrednio nie są ustalane na podstawie danych z konkretnego gospodarstwa, lecz stanowią średnie ustalane dla danego regionu z trzech ostatnich lat. Z gospodarstwa pochodzą dane dotyczące struktury zasiewów i obsady zwierząt. Z tego względu miara ta nie oddaje rzeczywistej siły ekonomicznej gospodarstwa. Za bardziej poprawną miarę należałoby przyjąć wartość produkcji z gospodarstwa. Najczęściej zalecanymi kategoriami produkcji przydatnymi w pomiarze wielkości gospodarstwa są: globalna, końcowa i towarowa. Przydatność tych miar podkreślają Steinhauser, Langbehn i Peters [1989], a z polskich autorów Manteuffel [1984] i Wojtaszek [1970]. Wartość wymienionych kategorii produkcji z całego gospodarstwa może być wyrażana w cenach bieżących, natomiast wielkość może być wyrażona w cenach stałych lub jednostkach zbożowych. Spośród wymienionych kategorii produkcji szczególnie należy podkreślić kategorię produkcji towarowej, która jednoznacznie charakteryzowałaby gospodarstwa jako przedsiębiorstwa. Z dostępnych danych wynika, że liczba gospodarstw towarowych o wartości sprzedaży powyżej 15 tys. zł w 2002 roku wynosiła 408,4 tys. [Systematyka ... 2003]. Na tyle należałoby szacować liczbę przedsiębiorstw rolnych. Wymieniona kategoria produkcji towarowej, mimo że doskonale charakteryzuje wielkość przedsiębiorstwa rolniczego, nie w pełni odzwierciedla jego siłę ekonomiczną. O sile ekonomicznej przedsiębiorstwa rolniczego decyduje jego zdolność do wzrostu i rozwoju. Ta zdolność może być najlepiej charakteryzowana za pomocą kategorii wynikowych o różnym stopniu „oczyszczenia”. Można przyjąć, że kategorią najlepiej spełniającą te wymagania jest kategoria „dochodu z gospodarstwa”. Ze względu na to, że nie wszystkie gospodarstwa są objęte systemem rachunkowości rolnej, za miarę wielkości gospodarstwa rolniczego należałoby przyjąć „standardowy dochód z gospodarstwa”. Obliczany byłby, jako różnica między wielkością standardowej nadwyżki bezpośredniej z gospodarstwa a kosztami pośrednimi, ustalonymi szacunkowo dla określonych typów gospodarstw rolniczych.

Biorąc po uwagę poziom „dochodu z gospodarstwa” na podstawie danych rachunkowości gospodarstw objętych systemem FADN w 2007 r. można zaproponować następującą skalę wielkości gospodarstw:

Skala wielkości	Poziom dochodu z gospodarstwa [tys. PLN]
bardzo małe	do 15
małe	15-25
średnio małe	25-50
średnio-duże	50-100
duże	100-300
bardzo duże	300 i większe

WNIOSKI

Na podstawie przeprowadzonej analizy można sformułować następujące wnioski:

1. Wskazaniem jest rozróżnienie pojęcia: gospodarstwa i przedsiębiorstwa rolniczego. Jednostki produkcyjne w rolnictwie (gospodarstwa) prowadzące działalność rolniczą o charakterze towarowym powinny być określane mianem przedsiębiorstw rolniczych.

- Dotyczy to w szczególności tzw. gospodarstw rodzinnych. Rolnicy prowadzący gospodarstwa towarowe są przedsiębiorcami z merytorycznego punktu widzenia.
2. Tradycyjne miary wielkości przedsiębiorstw rolniczych oparte na powierzchni użytków rolnych i pozostałych czynnikach produkcji są nieprecyzyjne i powinny być zastąpione miarami ekonomicznymi.
 3. Z miar ekonomicznych należy brać pod uwagę miary oparte na standardowej nadwyżce bezpośredniej wyrażone w ESU.
 4. Za najbardziej dokładną miarę wielkości i siły ekonomicznej przedsiębiorstwa rolniczego należałoby przyjąć poziom faktycznego lub standardowego dochodu z gospodarstwa.

LITERATURA

- Begriffs – Systematik für die Landwirtschaftliche und gartenbauliche Betriebslehre. Schriftenreihe des HLBS. 1973: Heft 14. 5 Auflage. Verlag „Pflug und Feder“. GmbH – Bonn.
- Brandes W., Woermann E. 1971: Landwirtschaftliche Betriebslehre. Band 2. Spezieller Teil. Organisation und Führung landwirtschaftlicher Betriebe. Verlag Paul Parey, Hamburg.
- Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2005: 2006. Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2007: 2008. Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- Definicja małych i średnich przedsiębiorstw 2004: Dz.Urz. WE L63 z 28.04.2004.
- Encyklopedia ekonomiczno-rolnicza 1984: PWRiL, Warszawa.
- Józwiak W., Mirkowska Z. 2008: Polskie gospodarstwa rolne w pierwszych latach członkostwa. *ZER* 2.
- Manteuffel R. 1984: *Ekonomika i organizacja gospodarstwa rolniczego*. PWRiL, Warszawa.
- Polski FADN 2008: Wyniki standardowe uzyskane przez gospodarstwa uczestniczące w Polskim FADN w 2007 r. [www.Polski FADN.pl].
- Reisch E., Zeddies J. 1995: *Wprowadzenie do ekonomiki i organizacji gospodarstw rolnych*. Wydawnictwa AR w Poznaniu.
- Rychlik T., Kosieradzki M. 1978: *Podstawowe pojęcia w ekonomice rolnictwa*. PWRiL, Warszawa.
- Steffen G., Born D. 1978: *Betriebs -und Unternehmensführung in der Landwirtschaft*. Verlag Eugen Ulmer, Stuttgart.
- Steinhauser H., Langbehn C., Peters S. 1989: *Einführung in die landwirtschaftliche Betriebslehre. Allgemeiner Teil*. Verlag Eugen Ulmer, Stuttgart.
- Systematyka i charakterystyka gospodarstw rolnych 2002, 2003: *Powszechny Spis Rolny 2002*. Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- Ustawa o kształtowaniu ustroju rolnego. 2003: Dz.U. 64.
- Ustawa o zmianie ustawy o swobodzie działalności gospodarczej i o zmianie niektórych ustaw. 2009: Dz.U. 18.
- Witek T., Górski T. 1977: *Przyrodnicza bonitacja rolniczej przestrzeni produkcyjnej w Polsce*. IUNG, Puławy.
- Wojtaszek Z. 1970: *Zagadnienia wielkości gospodarstwa indywidualnego w Polsce*. *Zeszyty Problematyczne Postępy Nauk Rolniczych*, zeszyt 10.
- Ziętara W. 1998: *Ekonomika i organizacja przedsiębiorstwa rolniczego*. Centrum Informacji Menedżera, Warszawa.
- Ziętara W. 2008: *Od gospodarstwa do przedsiębiorstwa*. *Roczniki Naukowe SERiA*, Tom 10, Zeszyt 3.

Wojciech Ziętara

MEASURES OF THE SIZE OF AGRICULTURAL FARMS AND AGRICULTURAL
ENTERPRISES

Summary

The paper describes different approaches towards measuring size of farms. The individual farm and farm business have been defined. Traditional measures based on production potential. In the paper the measures based on economical strength expressed in ESU or production volume have been discussed. Farm businesses have been defined as units with commercial production. In the year 2007 as much as 92,6% (2387,2 thousands) of the total population of 2579,1 thousands farms pursued agricultural activities. However only 31,5% (753,2 thousands) of farms pursuing agricultural activities could be recognized as commercial farms falling into category of farm businesses.

Adres do korespondencji:
prof. dr hab. Wojciech Ziętara
Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
ul. Nowoursynowska 166
02-787 Warszawa
e-mail: wojciech_zietara@sggw.pl

WPŁYW SYSTEMU CHOWU NA PRACOCHOŁONNOŚĆ I OPTYMALNĄ SKALĘ PRODUKCJI MLEKA W GOSPODARSTWACH ROLNICZYCH

Józef Żuk, Robert Orzechowski¹

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

Kierownik: prof. dr hab. Henryk Runowski

Słowa kluczowe: technologia produkcji, skala chowu krów, nakłady robocizny, pracochłonność, optimum technologiczne stada krów

Key words: technology of production, scale of the cows breeding, labour input, labour-consumption, optimum technological herd of cows

S y n o p s i s. Przeprowadzono analizę poziomu nakładów robocizny na obsługę krów mlecznych na podstawie danych faktograficznych uzyskanych przy pomocy studium pracy w oborach w 156 gospodarstwach z różną liczbą krów, odmienną techniką i technologią produkcji oraz zróżnicowaną sprawnością pracowników obsługujących krowy. Uwzględniając funkcję czasu pracy ustalono wielkości normatywne dla poszczególnych czynności i grup czynności przy obsłudze krów mlecznych. Ponadto, dane analityczne posłużyły do ustalenia optimum technologicznego i produkcyjnego dla różnych technologii i skali produkcji w nowoczesnym chowie krów mlecznych. Zagregowane wielkości pozwalają opracować poprawną organizacyjnie i ekonomicznie skalę chowu krów mlecznych w nowoczesnych gospodarstwach rodzinnych w Polsce.

WSTĘP

Nowoczesna produkcja mleka wiąże się z wysokimi kosztami inwestycyjnymi, które przez wiele lat ograniczają zmianę profilu produkcji i generują określone koszty produkcji. Dlatego też podjęcie decyzji inwestycyjnej w produkcji zwierzęcej powinno być poprzedzone szczegółową analizą przyjętej skali i technologii produkcji z uwzględnieniem konkretnych warunków makro- i mikroekonomicznych gospodarstwa.

Praca przy obsłudze bydła mlecznego należy do najbardziej czasochłonnych i uciążliwych prac w rolnictwie, szczególnie dotyczy to chowu krów mlecznych w niewielkich stadach (do 15-40 krów) [Żuk 1973, 1976a,b]. Duża pracochłonność, konieczność codziennej

¹ Mgr inż. Robert Orzechowski – absolwent Wydziału Inżynierii Produkcji i MSGP SGGW w Warszawie.

obecności w miejscu pracy w godzinach porannych i wieczorowych powoduje duże obciążenie fizyczne i psychiczne pracowników obsługujących krowy. Ponadto, obsługujący krowy mleczne musi się charakteryzować wysokimi kwalifikacjami, dużą sumiennością i zaradnością. Te przymioty gwarantują pożądane wyniki w tej gałęzi produkcji.

W polskim rolnictwie przeważają gospodarstwa z chowem krów mlecznych na niewielką skalę. Małe stada zwierząt, przestarzałe technologie produkcji w przeważającej liczbie gospodarstw z produkcją zwierzęcą powodują, że wydajność pracy i opłacalność produkcji jest bardzo niska. Dodatkowo gospodarstwa te nie spełniają wymogów ochrony środowiska i nie będą w stanie dokonać wymaganych przepisami unijnymi zmian w utrzymaniu odpowiedniej jakości produkcji oraz zapewnić właściwego gospodarowania odchodami zwierzęcymi. Wdrażane w Polsce rygory wspólnej polityki rolnej (WPR) zawarte w *cross-compliance* powodują i w dalszym ciągu będą powodować szybkie wypadanie gospodarstw z małą obsadą zwierząt inwentarskich².

Wśród podstawowych przesłanek skłaniających do zwiększania skali chowu krów jest konieczność zmniejszenia kosztów produkcji w przeliczeniu na krowę i na jednostkę produkcji mleka. Dotyczy to przede wszystkim kosztów eksploatacji obory i urządzeń technicznych (amortyzacja, remonty), przygotowania pasz objętościowych i ich transportu. Wzrost liczebności stada zwierząt przynosi wymierne korzyści jedynie do momentu osiągnięcia tzw. optimum organizacyjnego i technologicznego. Spadek nakładów produkcyjnych i kosztów następuje do granicy pełnego wykorzystania niepodzielnych jednostek nakładów i zasobów środków produkcji.

Rolnicy dostarczający na rynek większą ilość mleka o wysokiej jakości mają szansę uzyskania wyższej niż przeciętna ceny za mleko oraz dzięki zaopatrywaniu się w większą masę środków produkcji mogą obniżyć jednostkowe ceny przemysłowych środków produkcji. Od określonej skali produkcji uzasadnione jest wprowadzanie nowoczesnych, lecz bardzo kosztownych technik zarządzania i sterowania procesami produkcyjnymi. Nowoczesne technologie produkcji i wdrażane elektroniczne systemy zarządzania produkcją ograniczają bezpośredni wpływ człowieka na przebieg procesów produkcyjnych, a tym samym zmniejszają możliwość pomyłek i niedociągnięć, a także umożliwiają zachowanie prawidłowego, ściśle założonego reżimu technologicznego [Runowski, Maniecki 1997].

Wzrost skali chowu bydła mlecznego powoduje określone pozytywne efekty organizacyjne i ekonomiczne, lecz tylko do pewnej granicy [Żuk 1973, 1976a,b, Runowski 2009]. Przekroczenie tej granicy powoduje ujemne następstwa związane z wyższymi kosztami bezpośrednimi (wzrost kosztów produkcji pasz objętościowych, wyższe koszty weterynaryjne itp.). Odchylenie od optimum, a więc prowadzenie produkcji poza obszarem najwyższej efektywności ekonomicznej (za małą lub za dużą skalą produkcji) powoduje skokowy wzrost kosztów produkcji. Oznacza to, że zbyt mała i za duża koncentracja zwierząt w gospodarstwie są nieefektywne ekonomicznie. Istnieje zatem pilna potrzeba ustalenia optymalnych rozwiązań organizacyjnych, technologicznych i produkcyjnych w gospodarstwie, aby osią-

² W nowych państwach członkowskich, w tym w Polsce wymogi wzajemnej zgodności wdrażane są stopniowo. W Polsce od 1 stycznia 2009 roku obowiązują wymogi z obszaru A, wymogi z obszaru B będą obowiązywały od 2011 r., natomiast wymogi z obszaru C zostaną wdrożone w 2013 r. Lista wymogów obowiązujących rolnika w zakresie wzajemnej zgodności w obszarze A została ogłoszona w drodze obwieszczenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 19 marca 2009 r. w sprawie wykazu wymogów określonych w przepisach Unii Europejskiej z uwzględnieniem przepisów krajowych wdrażających te przepisy [M. P. Nr 17, poz. 224].

gnąć zarówno optimum produkcyjno-organizacyjne (wysoka produktywność i wydajność pracy), jak i optimum ekonomiczne (niskie koszty produkcji, a tym samym wysoka opłacalność i konkurencyjność gospodarstw z chowem krów mlecznych). Dopiero równoczesny wzrost skali chowu krów i zmiana stosowanych technik oraz dostosowana do skali produkcji technologia przynosi bardziej zauważalne i oczekiwane efekty ekonomiczne.

Wzrost skali produkcji wiąże się z procesami specjalizacji produkcji i pracy w gospodarstwie rolniczym. Potwierdzają to doświadczenia naszego rolnictwa i krajów zachodnioeuropejskich, w których nastąpiła w minionych dziesięcioleciach radykalna zmiana technik i technologii produkcji mleka [Wojtaszek 1960, 1971, 1980].

Szybkie zmiany w strukturze i skali produkcji w polskim rolnictwie zmuszają do nakreślenia optymalnego kierunku i skali produkcji oraz poziomu intensywności i produktywności w zależności od warunków przyrodniczych i zasobów produkcyjnych gospodarstw w różnych rejonach, a także przewidywanych zmian w technologii produkcji (uwzględnienie postępu biologicznego, technicznego i organizacyjnego, zarówno w produkcji jak i w przetwórstwie).

Bez modelowego rozwiązania, określającego pożądane kierunki zmian strukturalnych, agrotechnicznych, organizacyjnych i społeczno-ekonomicznych, nie można prowadzić racjonalnej i efektywnej polityki przemian i efektywnej ekonomicznie alokacji publicznych środków finansowych z budżetu państwa oraz środków pomocowych w ramach WPR [Żuk 2006].

METODOLOGIA BADAŃ

Podstawową metodą badawczą zastosowaną przy ocenie dobroci poszczególnych obór krów mlecznych jako miejsca produkcji i pracy, było studium pracy obejmujące studium czasu, metod i uciążliwości pracy [Żuk 1973, 1986]. W prowadzonych przez wiele lat badaniach stosowano jednolitą metodę pomiarów pracochłonności i uciążliwości pracy opracowaną przez autora. Studium czasu pracy prowadzone było równoległe ze studium uciążliwości pracy. Badania organizacyjno-fizjologiczne prowadzono przy pełnych cyklach roboczych, ujmując wszystkie czynności i grupy czynności występujące we wszystkich oborach przy obsłudze krów.

Na nakłady robocizny oraz poziom uciążliwości pracy przy obsłudze bydła ma wpływ wiele czynników [Żuk 1973, 1976a,b, Runowski, Maniecki 1997, Runowski 2009]. Do najważniejszych należą m.in.:

- funkcjonalne rozwiązania budynków inwentarskich,
- rodzaj i poziom technicznego wyposażenia,
- skala produkcji – wielkość stada,
- system chowu zwierząt,
- poziom intensywności żywienia,
- wydajność jednostkowa zwierząt,
- sprawność motoryczna i psychofizjologiczna obsługi,
- organizacja dnia pracy,
- przestrzenny układ budynków magazynowo-składowych w powiązaniu z budynkami dla zwierząt,
- grupa użytkowa zwierząt.

Kompleksowe badania wpływu funkcjonalnego rozwiązania i technicznego wyposażenia obór oraz organizacji dnia pracy i sposobu wykonywania poszczególnych czynności na pracochłonność i uciążliwość obsługi krów obejmowały:

- szczegółową ocenę organizacyjną procesu pracy,
- analityczną ocenę wydatku energetycznego i obciążeń psychofizjologicznych w czasie pracy,
- pełną ocenę ergonomiczną poszczególnych miejsc pracy w oborach trzech różnych typów.

Metodą stosowaną podczas pomiarów nakładów czasu pracy było studium czasu pracy. W zakres studium czasu pracy wchodziły następujące grupy czynności [Żuk 1986]:

- szczegółowy opis wykonywanych czynności przy obsłudze każdej krowy,
- fotografie dnia pracy wszystkich pracowników obsługujących krowy w badanej oborze,
- chronometrażę dla wybranych pracowników, objętych pomiarami wydatku energetycznego.

Wielkość natężenia przemiany materii badano metodą kalorymetryczną pośrednią. Wielkość wentylacji płuc i wymiany gazowej badanego pracownika mierzono przy każdej czynności za pomocą gazomierza suchego Millera i Michaelisa. Wentylację płuc przy wykonywaniu poszczególnych czynności mierzono w sposób ciągły. Wraz z pomiarem wentylacji płuc badanych pracowników prowadzono szczegółowe pomiary oraz opisy rodzaju i rozmiaru wykonywanej pracy, czasu trwania elementów składowych wykonywanej czynności oraz struktury czasu pracy [Żuk 1973, 1976a,b].

Na podstawie przeciętnego czasu trwania poszczególnych czynności oraz średniego wydatku energetycznego w przeliczeniu na minutę dla danej czynności obliczano zużycie energii w ciągu dnia roboczego oraz wydatek energetyczny na wykonanie danej czynności lub grupy czynności, a także ustalano godzinowy wydatek energetyczny w ujęciu chronologicznym. Analiza poszczególnych zależności pomiędzy wydajnością pracy a poziomem wydatku energetycznego obejmowała wydatek energetyczny w czasie rzeczywistego pomiaru wentylacji i ilości wykonanej w tym czasie pracy.

Badania przeprowadzono w oborach, w których stosowano trzy sposoby doju: dój do baniek, dój do rurociągu mlecznego i dój w dojarniach typu „rybia ość”. Obiekty różniły się także przestrzenną zabudową wewnątrz, stopniem zmechanizowania poszczególnych czynności i grup czynności przy obsłudze krów, organizacją dnia pracy, stosowanym sprzętem podczas prac, tempem pracy oraz liczebnością stada krów.

Pomiary nakładów i uciążliwości pracy przeprowadzono w 156 oborach. Do końcowej analizy pracochłonności obsługi krów w prezentowanej pracy wykorzystano jedynie wyniki z 86 danych studium czasu pracy z badanej zbiorowości. W analizie przyjęto układ roboczych czasów cząstkowych w postaci funkcji $t = f(x_1, x_2, x_3, x_p, \dots, x_n)$ zaprezentowanych w tabelach analitycznych. Do syntezy czasów modelowych ujęto wszystkie T – funkcji, dokonując agregacji cząstkowych czasów roboczych. Za podstawę końcowych ustaleń wielkości optymalnych przyjęto czasy średnie dla badanych czynności lub makroruchów roboczych.

W niniejszym artykule przeprowadzono jedynie szczegółowe analizy w zakresie czasochłonności i pracochłonności poszczególnych czasów cząstkowych i dokonano agregacji czasów syntetycznych występujących przy obsłudze krów mlecznych w badanych oborach w celu ustalenia optimum organizacyjnego i technologicznego produkcji mleka.

WYNIKI BADAŃ

W pracy przedstawiono w formie tabelarycznej jedynie wyniki studium czasu pracy. Dane z badań wskazują na istotny wpływ skali produkcji oraz przyjętego systemu chowu i technologii na poziom nakładów pracy i pracochłonności obsługi krów. W tabeli 1 przedstawiono informacje o badanej zbiorowości, charakteryzujące zakres i rozmiar prowadzonych badań. Wyniki badań przedstawiono dla poszczególnych grup czynności, ze szczególnym uwzględnieniem najbardziej pracochłonnej i uciążliwej czynności, jaką jest dojenie krów.

Tabela 1. Ogólne dane o badanej zbiorowości obór (liczba obiektów – 86)

Opis warunków i organizacji pracy	Min	Max	Ogółem w badanej zbiorowości
Liczba krów w badanych gospodarstwach [szt.]	12	800	10 665
w tym: dojonych	6	617	4 947
Liczba obsługiwanych krów przez badanych pracowników w oborze	12	800	5 788
Ilość udojonego mleka w czasie obserwacji [l]	46	8 600	68 253
Liczba obserwowanych pracowników w oborze	1	8	198

Źródło: obliczenia własne na podstawie fotografii dnia pracy wykonanych w Katedrze Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych (KEiOGR SGGW).

GRUPA CZYNNOŚCI „DOJENIE”

W tabeli 2 przedstawiono wskaźniki charakteryzujące liczebność oraz strukturę obór objętych badaniami. W tabeli 3 i 4 przedstawiono wyniki pomiarów nakładów czasu pracy pracowników obsługujących krowy w poszczególnych typach obór. Analiza nakładów pracy w porównywanych trzech typach technologii wykazała, że pomimo zmechanizowania doju jest on czynnością bardzo pracochłonną. Nakłady pracy na grupę czynności „dojenie” w ogólnych nakładach pracy największe są w oborach z dojem do baniek i stanowią 43,47% całkowitych nakładów pracy. W oborach z dojem do rurociągu wynoszą 41,20%, a najmniejsze w oborach z halą udojową typu „rybia ość” i wynoszą 34,65% całkowitych nakładów pracy.

Zasadniczy wpływ na nakłady pracy w grupie czynności „dojenie” mają urządzenia do doju, wyposażenie zmywalni i zlewni mleka, kwalifikacje i sprawność obsługi oraz genotyp krów (mleczność i szybkość oddawania mleka). Analiza nakładów pracy na tę grupę czynności wykazała, że nakłady czasu na dojenie zależą od:

- liczby czynności, które muszą być wykonane podczas dojenia, np. przygotowanie krowy do doju, zakładanie i zdejmowanie kubków udojowych,
- czasu wydajania, który zależy od ilości udojonego mleka i szybkości oddawania mleka przez krowę,

Tabela 2. Liczba i struktura badanych obór w zależności od typu urządzeń do doju

Technologia	Typ urządzenia	Liczba urządzeń	Udział [%]
Dojenie		86	100
Dój do baniek	dojarka 2-bańkowa	36	41,0
Dój do rurociągu	dojarka relizerowa (10 aparatów)	45	52,3
Dój w dojarni	rybia ość (2 x5, 2x6, 2x8 aparatów)	5	5,8

Źródło: obliczenia własne na podstawie fotografii dnia pracy wykonanych w Katedrze Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych (KEiOGR SGGW).

- sposobu doju i jego zmechanizowania, tj. dój do baniek, do rurowości mlecznego i w dojarni.

Podgrupą czynności „przygotowanie do doju” w oborach z dojem do baniek i do rurowości zajmuje zbliżoną ilość czasu, bowiem w oborach pierwszego typu stanowi 4,96%, a w oborach z dojem do rurowości – 4,43% całkowitego czasu przeznaczonego na dojenie. Te niewielkie różnice wynikają z tego, że wykonywane czynności przygotowawcze zarówno przy doju do baniek, jak i rurowości są do siebie podobne. Różnią się jedynie transportem mleka z obory do zlewni. Różnica występuje w istocie samego doju. W doju do baniek po zmontowaniu aparatury (aparatury udojowych i konwi) transportuje się ją do krów, a w doju do rurowości przenoszone są jedynie aparaty udojowe między kolejnymi krowami. W hali udojowej ta grupa czynności stanowi znacznie niższy udział – tylko 2,94% całkowitych nakładów pracy na dojenie. Na uzyskane wyniki istotny wpływ ma konstrukcja dojarni. Dojarz cały czas przebywa w kanale. Zmieniają się jedynie krowy, które są dopędzane. W tym przypadku praca dojarza polega jedynie na włączeniu urządzeń do doju.

Tabela 3. Dzienny czas pracy pracowników obsługi krów w badanych oborach

Grupa czynności	Czas pracy w min/pracownika/dzień					
	liczba obser- wacji	średnia	min	max	odchylenie standardowe	odchylenie średnie
Dojenie – dojarka bańkowa	36	215,6	91	370,5	74,6	60,5
w tym: przygotowanie do doju	36	26,8	1	110	23,6	17,3
dój właściwy	36	146,7	57	288	53,3	42,8
prace po doju	36	42,0	11	121	27,7	20,0
Dojenie – rurowość	45	198,6	45,0	337	56,1	43,5
w tym: przygotowanie do doju	45	21,5	3,0	113	21,4	12,9
dój właściwy	45	148,9	35,6	277	53,3	41,2
prace po doju	45	28,2	5,0	79	19,5	15,9
Dojenie – dojarnie	5	202,2	120,0	369,0	100,8	73,6
w tym: przygotowanie do doju	5	16,1	8,0	32,5	9,9	6,9
dój właściwy	5	160,2	74,0	336,0	104,8	76,0
prace po doju	5	25,9	12,0	36,5	9,22	6,5

Źródło: obliczenia własne na podstawie fotografii dnia pracy wykonanych w Katedrze Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych (KEiOGR SGGW).

Na wielkość nakładów na podgrupę czynności „dój właściwy” ma wpływ nie tylko sposób dojenia, lecz także wydajność mleczna krów oraz ich zdolność do oddawania mleka podczas udoju. Najwyższe nakłady pracy występują w oborach z dojem do baniek (30,19%) i do rurowości (31,00%), dlatego, że dojarz podczas wykonywania pracy musi pokonać drogę od krowy do krowy i przenieść aparaty udojowe, co zabiera mu dużo czasu. W dojarni z rurowością czynności te zostały wyeliminowane. W dojarniach następuje wymiana krowy, dojarz cały czas przebywa w kanale udojowym, a jego praca polega na dojściu do krowy i wykonaniu czynności związanych z dojem właściwym (27,46%). Nie musi też przenieść aparatów udojowych.

W tabeli 4 przedstawiono wyniki badań charakteryzujące nakłady robocizny na grupę czynności „dojenie” w oborach alkierzowych i wolnostanowiskowych. Pracochłonność dojenia określono w rbmin/szt./dzień podając wielkości średnie, minimalne i maksymalne

Tabela 4. Pracochłonność obsługi krów w badanych oborach

Grupa czynności	Nakłady robocizny na obsługę krów [min/szt./dzień]					
	liczba obserwacji	średnia	min	max	odchylenie standardowe	odchylenie średnie
Dojenie – dój do baniek	36	8,1	4,2	13,4	2,7	2,2
w tym: przygotowanie do doju	36	1,0	0,1	3,6	0,9	0,7
dój właściwy	36	5,4	2,5	9,4	1,6	1,4
prace po doju	36	1,6	0,4	5,9	1,16	0,9
Dojenie – rurociąg	45	7,1	2,0	11,3	1,8	1,4
w tym: przygotowanie do doju	45	0,8	0,2	4,4	0,8	0,5
dój właściwy	45	5,5	1,5	9,3	1,8	1,4
prace po doju	45	1,1	0,2	2,9	0,7	0,6
Dojenie – dojarnie	5	3,8	2,45	5,5	1,2	0,9
w tym: przygotowanie do doju	5	0,3	0,12	0,7	0,2	0,2
dój właściwy	5	3,0	1,51	5,0	1,4	1,1
prace po doju	5	0,5	0,3	0,8	0,2	0,2

Źródło: obliczenia własne na podstawie fotografii dnia pracy wykonanych w Katedrze Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych (KEiOGR SGGW).

oraz odchylenia średnie i standardowe. Obliczone wskaźniki charakteryzują pracochłonność dojenia w zależności od stosowanych urządzeń do doju w rozbiciu na czynności przygotowania do doju, dój właściwy i prace po doju. Dane te obejmują dwukrotny udój w ciągu dnia. Zawarte w tabeli 4 wskaźniki wskazują na istotne zróżnicowanie pracochłonności dojenia krów w zależności od stosowanej technologii oraz sprawności dojarzy, a także genotypu krów. W tabelach 5-6 przedstawiono ustalone podczas badań cząstkowe czasy standardowe nakładów robocizny na czynności podczas dojenia krów za pomocą różnych

Tabela 5. Cząstkowe czasy standardowe robocizny na poszczególne czynności podczas dojenia krów za pomocą różnych urządzeń do doju [min]

Rodzaj czynności podczas udoju	Typ dojarki		
	dojarka bańkowa	dojarka rurociągową	dojarka rurociągową z duovac
	2 aparaty na dojarza	3 aparaty na dojarza	5 aparatów na dojarza
Przygotowanie krowy do dojenia:			
mycie wymienia	1,05	0,75	0,5
kontrola wymienia	0,45	0,3	0,25
masaż przedudojowy	0,25	0,2	0,2
masaż przedudojowy	0,35	0,25	0,05
Zakładanie kubków udojowych	0,55	0,45	0,45
Kontrola wydalania	0,3	0,25	0,15
Dodajanie mechaniczne	0,5	0,3	0,1
Zdejmowanie kubków udojowych	0,35	0,3	0,25
Dezynfekcja strzyków	0	0	0,1
Czynności różne	1,85	1,0	0,45
Razem czas pracy:			
rbmin/szt./udój	4,6	3,05	2
rbmin/szt./dzień	9,2	6,1	4
Średnia liczba krów dojonych na godzinę przez dojarza	13	20	30

Źródło: badania własne na podstawie chronometrażu.

urządzeń do doju. Wskaźniki czasu trwania poszczególnych czynności określono dla trzech typów urządzeń do doju, a mianowicie dój na stanowiskach w oborze za pomocą dojarki bańkowej i dojarki rurociągowej oraz dój w dojarniach typu tandem oraz rybia ość z różną liczbą stanowisk udojowych.

W tabeli 7 do celów porównawczych oraz planistycznych przyjęto wielkości ustalone według metodyki KTBL – Niemcy [KTBL 2001]. Dane te dotyczą czasochłonności obsługi krów podczas doju w dojarniach karuzelowych z liczbą od 20 do 40 stanowisk udojowych.

Tabela 6. Czasy standardowe robocizny na poszczególne czynności podczas dojenia krów za pomocą różnych urządzeń do doju

Rodzaj czynności podczas udoju	Typ dojarni				
	dojarnia „tandem” 1x4 stanowisk	dojarnia „rybia ość” 2(2x5)	dojarnia „rybia ość” 2(2x6)	dojarnia „rybia ość” 2(2x5) z duovac, półautomat	dojarnia „rybia ość” (2x8) z duovac i półautomatem
Liczba aparatów na dojarza	4	5	6	10	16
Przygotowanie krowy do dojenia	0,65	0,55	0,45	0,35	0,35
mycie wymienia	0,3	0,25	0,2	0,15	0,15
kontrola wymienia	0,25	0,2	0,15	0,15	0,15
masa przedudojowy	0,1	0,1	0,1	0,05	0,05
Zakładanie kubków udojowych	0,45	0,35	0,35	0,25	0,25
Kontrola wydajania	0,2	0,1	0,1	0	0
Dodajanie mechaniczne	0	0	0	0	0
Zdejmowanie kubków udojowych	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15
Dezynfekcja strzyków	0,1	0,1	0,05	0,05	0,05
Czynności różne	0,85	0,75	0,65	0,55	0,45
Razem czas pracy					
rbmin/szt./udój	2,4	2	1,75	1,35	1,25
rbmin/szt./dzień	4,8	4	3,5	2,7	2,5
Średnia liczba krów dojoych na godzinę przez dojarza	25	30	34	44	48

Źródło: badania własne na podstawie chronometrażu.

Tabela 7. Czasy standardowe robocizny na poszczególne czynności podczas dojenia krów za pomocą dojarni karuzelowej z duovac i półautomatem

Rodzaj czynności podczas udoju	Czas robocizny przy liczbie aparatów na dojarza [min]		
	20	30	40
Liczba aparatów na dojarza			
Przygotowanie krowy do dojenia:	0,35	0,35	0,35
mycie wymienia	0,15	0,15	0,15
kontrola wymienia	0,15	0,15	0,15
masaż przedudojowy	0,05	0,05	0,05
Zakładanie kubków udojowych	0,25	0,25	0,25
Kontrola wydajania	0	0	0
Dodajanie mechaniczne	0	0	0
Zdejmowanie kubków udojowych	0	0	0
Dezynfekcja strzyków	0,05	0,05	0,05
Czynności różne	0,2	0,1	0,05
Razem czas pracy:			
rbmin/szt./udój	0,85	0,75	0,7
rbmin/szt./dzień (2 udoje)	1,7	1,5	1,4
Średnia liczba krów dojoych na godzinę przez dojarza	71	80	86

Źródło: KTBL-DS. Betriebsplanung 2001/2002.

Podane czasy dla poszczególnych czynności podczas doju ustalono jako średnie z prowadzonych pomiarów metodą chronometryczową z dokładnością do setnej części minuty. Podane w tabelach 5-7 czasy cząstkowe są podstawą do oceny czasochłonności każdej czynności podczas udoju i pozwalają na określenie nakładów robocizny w przeliczeniu na udój jednej krowy oraz ustalenie standardowych czasów do projektowania optimum technologicznego.

MODELOWE WIELKOŚCI OPTIMUM TECHNOLOGICZNEGO CHOWU KRÓW MLECZNYCH

Tabela 8 zawiera informacje dotyczące poziomu ponoszonych nakładów robocizny na wszystkie grupy czynności, wykonywane przy obsłudze krów w oborach wolnostanowiskowych. W tabeli 8 zestawiono jedynie standardowe nakłady robocizny na obsługę bezpośrednią krów w zależności od wielkości stada i technologii stosowanych do zadawania pasz i usuwania odchodów, poniesionych w poszczególnych stadach krów w przeliczeniu

Tabela 8. Nakłady robocizny na obsługę bezpośrednią krów w zależności od wielkości stada i technologii produkcji w oborach wolnostanowiskowych

Technologia	Liczba krów w stadzie			
	100	200	300	400
Dojenie (dojarnia „rybia ość” 2x5 stanowisk)	4,4	3,6	3,5	3,5
Zadawanie pasz (wóz paszowy)	0,9	0,6	0,6	0,6
Usuwanie odchodów (samospływ ciągły)	0,5	0,5	0,5	0,5
Prace różne	0,6	0,6	0,6	0,6
Razem rbmin/szt./dzień	6,4	5,3	5,2	5,2
rbh/szt./rok	38,9	32,2	31,6	31,6
Liczba krów/dojarza	70	85	87	87
Dojenie (dojarnia „rybia ość” 2x6 stanowisk)	4,2	3,3	3,2	3,2
Zadawanie pasz (wóz paszowy)	0,9	0,6	0,6	0,6
Usuwanie odchodów – samospływ	0,5	0,5	0,5	0,5
Prace różne	0,6	0,6	0,6	0,6
Razem rbmin/szt./dzień	6,2	5,0	4,9	4,9
rbh/szt./rok	37,7	30,4	29,8	29,8
Liczba krów/dojarza	73	90	92	92
Dojenie (dojarnia „rybia ość” 2x5 stan.)	4,2	3,6	3,5	3,5
Zadawanie pasz (przenośniki)	0,9	0,6	0,6	0,6
Usuwanie odchodów – spsychacz	0,8	0,7	0,6	0,6
Prace różne	0,6	0,6	0,6	0,6
Razem rbmin/szt./dzień	6,5	5,5	5,2	5,2
rbh/szt./rok	39,6	33,5	31,7	31,7
Liczba krów/dojarza	69	82	87	87
Dojenie (dojarnia „rybia ość” 2x6 stan.)	4,2	3,3	3,2	3,2
Zadawanie pasz (przenośniki)	0,9	0,6	0,6	0,6
Usuwanie odchodów – spsychacz	0,8	0,7	0,6	0,6
Prace różne	0,6	0,6	0,6	0,6
Razem rbmin/szt./dzień	6,3	5,2	4,9	4,9
rbh/szt./rok	3,8	31,6	29,8	29,8
Liczba krów/dojarza	71	87	92	92

Źródło: badanie własne – wyniki z fotografii dnia pracy oraz chronometrażu.

na standardowe wielkości odpowiednio dla stad 100, 200, 300 i 400 krów. Przedstawione średnie czasy były podstawą do ustalenia optymalnej wielkości stada krów w gospodarstwie w zależności od typu obory, rodzaju stanowisk, sposobu zadawania pasz i usuwania odchodów zwierzęcych oraz pozostałych czynności wykonywanych przy obsłudze krów. Na podstawie zagregowanych wielkości, z uwzględnieniem funkcji czasu (T), ustalono optimum technologiczne wielkości stada krów w gospodarstwie, biorąc za podstawę grupę czynności „dojenie” [Żuk 1986]. Czynność ta ze względów fizjologicznych i etiologicznych ogranicza zarówno czas jej trwania, jak i występowanie w ciągu doby. Oznacza to, że udój na stanowiskach nie może trwać dłużej niż 1,5-2 godz., a w dojarni do 4 godzin. To ograniczenie czasowe w dojarni wynika ze względów organizacyjnych.

Końcowe wyniki obliczeń określających optimum technologiczne z uwzględnieniem ograniczającej wielkości stada krów grupy czynności „dojenie”, przedstawiono w tabeli 9. Natomiast w tabeli 10 podano uzyskane standardowe wielkości stada krów w oborze w zależności od stosowanej technologii chowu i systemu produkcji mleka. Podana w tabeli 10 minimalna i maksymalna liczba krów w stadzie jest „optimum technologicznym” uwzględniającym dopuszczalne rozpiętości (wielkości ekstremalne) w skali chowu krów mlecznych, wynikające z warunków konkretnego gospodarstwa, a przede wszystkim ze względu na sprawność obsługi [Żuk 1973, 1976, Żochowska 1978]. Podana rozpiętość liczby krów w stadzie mieści się w obszarze najwyższej efektywności produkcji mleka w gospodarstwach rodzinnych, bez najmniejszej siły roboczej, w każdej analizowanej technologii produkcji i systemie chowu krów mlecznych.

Tabela 9. Wpływ urzędzenia do doju na organizację i wydajność pracy oraz optymalną wielkość stada krów w gospodarstwie

Typ urządzenia do dojenia	Liczba aparatów udojowych w urządzeniu do doju	Liczba dojarzy	Liczba aparatów na dojarza	Liczba wydójnych krów /godz./ dojarza	Liczba krów dojonych w stadzie w czasie [godz.]			
					1	2	3	4
Dój na stanowiskach w oborze								
Dojarka bańkowa	2	1	2	13 (2)	11-15	22 - 30	x	x
Dojarka rurociągową	9	3	3	20 (5)	45 - 75	135-225	x	x
Dojarka rurociągową półautomatem	10	2	5	35 (5)	60-80	120 -160	x	x
Dój w dojarni								
Dojarnia „rybia ość”								
2 x 3 stanowiska udojowe	6	1	6	30 (5)	25-35	50-70	75-105	100-140
2 x 5 stanowisk udojowych	10	2	5	35 (5)	60-80	120-160	180-240	240-320
Dojarnia „rybia ość” z duovac								
2 x 5 stanowisk udojowych	10	1	10	45 (5)	40-50	80-100	120-150	160-200
2 x 6 stanowisk udojowych	12	1	12	50 (5)	45-55	90-110	135-175	180-220
2 x 8 stanowisk udojowych	16	2	8	40 (5)	70-90	160-180	240-270	320-360
Dojarnia karuzelowa z duovac i półautomatem								
20 stanowisk udojowych	20	1	20	70 (5)	65-75	130-150	210-240	280-320
30 stanowisk udojowych	30	1	30	80 (5)	75-85	150-170	225-255	300-340
40 stanowisk udojowych	40	1	40	85 (5)	80-90	160-180	450-510	600-680

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań własnych oraz KTBL.

Tabela 10. Optimum technologiczne stada krów mlecznych w gospodarstwie

Technologia produkcji	Liczba aparatów w urządzeniu do doju	Liczba dojarzy do obsługi krów	Liczba krów/dojarza		Liczba krów w stadzie	
			min	max	min	max
Obory alkierzowe						
Dojarka bańkowa, stanowiska krótkie, zadawanie pasz wózkiem	2	1	15	25	20	30
Dojarka rurociągową, stanowiska rusztowe, wóz paszowy	9	3	28	33	90	120
Dojarka rurociągową z półautomatem, stanowiska rusztowe, wóz paszowy	10	2	60	80	120	160
Obory kojcowe wolnostanowiskowe						
Dojarnia „rybia ość” 2 x 3, podłoga szczelinowa – samospływ gnojowicy, wóz paszowy	6	1	50	100	60	120
Dojarnia „rybia ość” 2 x 5 z duovac, podłoga szczelinowa – samospływ gnojowicy, wóz paszowy	10	1	80	200	100	240
Dojarnia „rybia ość” 2 x 8 z duovac i półautomat., podłoga szczelinowa – samospływ gnojowicy, wóz paszowy	16	1	160	240	200	300
Dojarnia karuzelowa 20 stanowisk, podłoga szczelinowa – samospływ gnojowicy, wóz paszowy	20	1	130	320	160	400
Dojarnia karuzelowa 30 stanowisk, podłoga szczelinowa – samospływ gnojowicy, wóz paszowy	30	1	150	340	180	420
Dojarnia karuzelowa 40 stanowisk, podłoga szczelinowa – samospływ gnojowicy, wóz paszowy	40	1	160	680	200	820

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań własnych oraz KTBL.

WNIOSKI KOŃCOWE I PODSUMOWANIE

Na podstawie analitycznych wyników badań ustalono parametry do skonstruowania modelowych wielkości stada krów, które pozwalają na zestawienie danych umożliwiających ustalenie optimum organizacyjno-produkcyjnego chowu bydła mlecznego w gospodarstwach w zależności od skali produkcji. Dla każdej analizowanej technologii produkcji istnieje określona optymalna skala produkcji gwarantująca pełne wykorzystanie niepodzielnych czynników produkcji (siły roboczej, nowoczesnych urządzeń, itp.).

Występuje bardzo duże zróżnicowanie w nakładach robocizny na obsługę krów w zależności od stosowanej technologii produkcji, co potwierdzają wskaźniki świadczące o istotnych różnicach w poziomie pracochłonności i czasochłonności obsługi całosciowej krów dla różnych wariantów skali chowu.

O końcowej efektywności chowu krów mlecznych decydują nie tylko ograniczenia technologiczne, lecz również umiejętność gospodarującego w poprawnym zsynchronizowaniu produkcji zwierzęcej z produkcją roślinną oraz warunkami makroekonomicznymi. Kompleksowe ujęcie całego zespołu czynników warunkujących produkcję mleka w gospo-

darstwach rodzinnych wpłynie na przyjęcie poprawnych rozwiązań oraz uzyskanie wysokiej efektywności gospodarowania w wielu gospodarstwach indywidualnych.

Przyjęcie zaproponowanych wielkości stada krów mlecznych o odpowiedniej wydajności jednostkowej i chowu wolnostanowiskowego w oborach z odpowiednim wyposażeniem technologicznym pozwoli na tworzenie takich podmiotów gospodarczych, które będą:

- gwarantować konkurencyjność nie tylko na rynku krajowym,
- posiadać możliwości dalszego rozwoju w perspektywie co najmniej kilkunastu lat,
- gwarantować pełne zatrudnienie dyspozycyjnej siły roboczej oraz generować dochody na poziomie godziwym w kolejnych okresach rozwojowych.

Im poprawniej zostaną przyjęte założenia wyjściowe i właściwie uwzględnione kompleksowe, suplementarne i konkurencyjne związki oraz zależności w całym łańcuchu produkcji mleka i jego przetwórstwa, a także dystrybucji, tym niższe będą koszty społeczne produkcji, wyższy stopień sprawności zaspakajania potrzeb ludności kraju i większe możliwości konkurencyjnej sprzedaży nadwyżek produktów mleczarskich w handlu zagranicznym. Również mniejsze będzie prawdopodobieństwo „nietrafionych kredytów” oraz efektywniejsze wykorzystanie środków publicznych (krajowych i unijnych) kierowanych do rolnictwa oraz jego otoczenia za pośrednictwem właściwych agend i innych instytucji finansowych. Wynika to z faktu, iż głównym zadaniem w ramach przygotowania i realizacji programów modernizacyjnych i restrukturyzacyjnych w polskim rolnictwie jest kompleksowe (całościowe) równoczesne wprowadzanie szeroko pojętego postępu biologicznego, produkcyjnego, technicznego, organizacyjnego i społecznego do gospodarstw-przedsiębiorstw, a także działań zmierzających do:

- pełnego wykorzystania zasobów naturalnych (przede wszystkim ziemi oraz budynków i budowli i coraz droższych urządzeń technicznych substytuujących pracę żywą),
- pełnego wykorzystania dyspozycyjnych zasobów siły roboczej,
- ochrony środowiska naturalnego produkcji rolniczej i walorów ekologicznych,
- obniżenia kosztów produkcji mleka,
- produkowania najwyższej jakości surowca do przetwórstwa mleczarskiego, uwzględniających całościowe wymagania związane z ochroną środowiska oraz produkowania żywności o najwyższej jakości.

LITERATURA

- Betriebsplanung Landwirtschaft 2001/2002. KTBL, 17 Auflage 2001, Darmstadt.
- Obwieszczenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 19 marca 2009 r. w sprawie wykazu wymogów określonych w przepisach Unii Europejskiej z uwzględnieniem przepisów krajowych wdrażających te przepisy [M. P. Nr 17, poz. 224].
- Runowski H. 2009: Ekonomiczne aspekty ekologicznej produkcji mleka. *Rocz. Nauk Roln.*, seria G. *Ekonomika Rolnictwa* T. 96, z. 1.
- Runowski H., Maniecki F. 1997: Zmiany w technologiach chowu bydła mlecznego (na przykładzie krajów zachodnioeuropejskich). [W:] Postęp techniczny a organizacja gospodarstw rolniczych. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Wojtaszek Z. 1960: Specjalizacja czy wielostronny rozwój gospodarstw. *Wiś Współczesna.*, nr 12, s.10-17.
- Wojtaszek Z., Manteuffel R., Józwiak W., Maniecki F. 1970: Specjalizacja produkcji zwierzęcej ze szczególnym uwzględnieniem gospodarstw indywidualnych. Materiały XXXVII Zjazdu P.T.Z. w Szczecinie.
- Wojtaszek Z. (autor wstępu i rozdz. trzeciego). 1980: Kierunki specjalizacji gospodarstw indywidualnych. Praca zbiorowa pod red. Z. Wojtaszka. PWRiL, Warszawa.

- Ziętara W. 2002: Organizacyjne i ekonomiczne aspekty produkcji mleka w przedsiębiorstwach rolniczych. *Przegl. Mlecz.*, s. 277-283.
- Ziętara W. 2009: Tendencje zmian w produkcji mleka w Polsce. *Rocz. Nauk Roln.*, seria G, Ekonomia Rolnictwa, T. 96, z. 1.
- Żochowska H. 1980: Analiza nakładów pracy na dojenie krów w oborach alkierzowych. Praca magisterska. SGGW-A, Warszawa.
- Żochowska K. 1978: Ergonomiczna ocena stanowiska pracy w fermach krów mlecznych ze szczególnym uwzględnieniem różnych sposobów doju. Praca magisterska SGGW, Warszawa.
- Żuk J. 1973: Wpływ organizacji pracy oraz funkcjonalnego rozwiązania i technicznego wyposażenia budynku inwentarskiego na nakłady i uciążliwość pracy w produkcji zwierzęcej. Praca doktorska. SGGW, Warszawa.
- Żuk J. 1976a: Ergonomiczna ocena budynków inwentarskich. *RNR*, seria D, T. 159. Warszawa.
- Żuk J. 1976b: Technologia produkcji zwierzęcej w gospodarstwach indywidualnych. PWRiL, Warszawa.
- Żuk J. 1986: Zadania z organizacji pracy w gospodarstwie rolniczym. PWRiL, Warszawa.
- Żuk J. 2006: Perspektywy rozwoju rolnictwa i gospodarki żywnościowej w Polsce po przystąpieniu do UE. *Problemy rolnictwa światowego*. Tom XV, s.104. Wyd. SGGW.

Józef Żuk, Robert Orzechowski

THE INFLUENCE OF SYSTEM OF BREEDING ON LABOR-CONSUMPTION
AND THE OPTIMUM SCALE OF PRODUCTION OF MILK IN AGRICULTURAL
FARMS

Summary

The article analyzes the level of labor input to operate the dairy farm. The basis for the analysis were factual data obtained from 156 farms, using work study sheds in cowsheds with a different number of cows, a different technique and technology of production and efficiency of employees serving a diverse cows. Based on the analysis carried out taking into account the function of time, set the size specifications for the various activities and group activities operated in dairy cows. Analytical data used to determine the optimum technological and production for different technologies and production scale rearing in modern dairy cows. Contained in the tables aggregated scales allow to develop the correct organizational and economic scale breeding of dairy cows in modern family farms in Poland.

Adres do korespondencji:
dr Józef Żuk, mgr inż. Robert Orzechowski
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
ul. Nowoursynowska 166
02-787 Warszawa
tel. (0 22) 593 42 22
e-mail: jozef_zuk@sggw.pl