

ACTA SCIENTIARUM POLONORUM

Czasopismo naukowe założone w 2001 roku przez polskie uczelnie rolnicze

Oeconomia

Ekonomia

6 (2) 2007



Bydgoszcz Kraków Lublin Olsztyn
Poznań Siedlce Szczecin Warszawa Wrocław

Rada Programowa *Acta Scientiarum Polonorum*

Kazimierz Banasik (Warszawa), Janusz Falkowski (Olsztyn), Florian Gambuś (Kraków), Franciszek Kluza (Lublin), Edward Niedźwiecki (Szczecin), Janusz Prusiński (Bydgoszcz), Jerzy Sobota (Wrocław) – przewodniczący, Stanisław Socha (Siedlce), Waldemar Uchman (Poznań)

Rada Naukowa serii *Oeconomia*

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

Sekretarz serii *Oeconomia*

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

Projekt okładki
Daniel Morzyński

Opracowanie redakcyjne
Jan Kiryłow, Krystyna Piotrowska, Jadwiga Rydzewska

ISSN 1644-5707

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

© Copyright by Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2007



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

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

Od Rady Naukowej

Przekazujemy czytelnikom jedenasty numer czasopisma (drugi w 2007 roku) Acta Scientiarum Polonorum – Oeconomia. Acta wydawane są regularnie w piętnastu seriach, w ujednoczonej szacie graficznej i podobnym formacie redakcyjnym jako czasopismo polskich uczelni rolniczych. Dotychczasowe zaangażowanie wielu środowisk uczelnianych w całym kraju w podnoszenie poziomu merytorycznego i edytorskiego wszystkich serii tematycznych, przy zgodnym wysiłku autorów oraz Rad Programowej i Naukowych, przyczyniło się do tego, że czasopismo Acta Scientiarum Polonorum, w tym nasza seria Oeconomia, zdobyło już godne miejsce wśród innych wydawnictw w środowisku naukowym i akademickim.

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

janina_sawicka@sggw.pl

acta_oeconomia@sggw.pl

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

Prof. dr hab. Janina Sawicka

Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu, Wydział Ekonomiczno-Rolniczy

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego

ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa

tel.: (022) 593 40 70; fax: (022) 593 40 77

Pragniemy zwrócić Państwa uwagę na zbliżający się XIV Kongres Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, który w tym roku odbywa się w Krakowie w dniach 18–21 września. Wydarzenie to stwarza doskonałą okazję wymiany doświadczeń i lepszego poznania dorobku ekonomistów z różnych środowisk w kraju i za granicą.

Z poważaniem,

Prof. dr hab. Janina Sawicka

Przewodnicząca Rady Naukowej serii Oeconomia

POLITYKA CENOWA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW NA PRZYKŁADZIE WOJEWÓDZTWA WARMIŃSKO-MAZURSKIEGO

Aneta Bełdycka-Bórawska, Piotr Bórawski

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

Streszczenie. Głównym celem badań było poznanie polityki cenowej małych i średnich przedsiębiorstw w województwie warmińsko-mazurskim. Badania przeprowadzono w 2006 r. w grupie 240 małych i średnich przedsiębiorstw, które podzielono ze względu na rodzaj działalności. Przedmiotem badań były: cele polityki cenowej przedsiębiorstw, ostateczni nabywcy wyrobu, poziom cen produktów w relacji do cen konkurencji, błędy popełniane przy ustalaniu cen. Przeprowadzone badania wskazały na różne strategie cenowe przedsiębiorstw. W przedsiębiorstwach handlowych oraz wielobranżowych głównym celem polityki cenowej był wzrost sprzedaży, natomiast przedsiębiorstwa produkcyjne skoncentrowane były na maksymalizacji zysku. W grupie przedsiębiorstw usługowych najczęściej wskazało na jakość produktu jako główną determinantę ceny. Większość produktów badanych przedsiębiorstw była na takim samym lub niższym poziomie cenowym w porównaniu do konkurencyjnych firm.

Słowa kluczowe: polityka cenowa, ostateczni nabywcy produktów, ceny produktów, konkurencja, przedsiębiorstwa

WSTĘP

Polityka cenowa przedsiębiorstwa jest kluczowym narzędziem marketingowego oddziaływania firmy na rynek, w tym szczególnie na konsumenta. Jest określana jako system działań właścicieli przedsiębiorstw w zakresie ustalania cen produktów [Łąguna 2000]. Polityka cenowa przedsiębiorstwa jest ściśle związana z innymi elementami marketingu-mix, pomiędzy którymi zachodzą ściśle związki. Pierwszym czynnikiem wpływającym na politykę cenową przedsiębiorstwa jest produkt. O polityce cenowej przedsiębiorstwa decydują z jednej strony właściwości funkcjonalne, jakość i użyteczność produktu z drugiej strony możliwości jego sprzedaży. Nakłady ponoszone na promocję decydują także

Adres do korespondencji – Corresponding author: Piotr Bórawski, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Katedra Agrobiznesu i Ekonometrii Środowiska, plac Łódzki 2, 10-957 Olsztyn, e-mail: pboraw@moskit.uwm.edu.pl

o przyjętej przez przedsiębiorstwo polityce cenowej. Tak więc, z jednej strony, wszystkie elementy marketingu-mix determinują poziom ceny, z drugiej – przychody ze sprzedaży produktu po cenie akceptowanej przez nabywców określają możliwości nakładów ponoszonych na marketing. Prawidłowością występującą w przypadku dużych nakładów na marketing jest bariera popytu, szczególnie wśród konsumentów mało- i średniozamożnych, którzy nie chcą zaakceptować wysokiego poziomu cen. Punktem wyjścia dla marketingowej polityki cen jest więc badanie różnych wariantów popytu przy różnych cenach i porównanie wyników z kosztami, jakie przedsiębiorstwo musiałoby ponieść przy danym wariantcie wytwarzania i sprzedaży [Altkorn 2004].

W każdej firmie cena pełni kilka ważnych funkcji, będących odzwierciedleniem przyjętej polityki cenowej. W literaturze przedmiotu autorzy podkreślają najczęściej związek cen z osiągnięciem określonego poziomu zysku, jego maksymalizacją oraz z osiągnięciem celów związanych ze sprzedażą [Frąckiewicz, Karwowski, Rudawska 2004].

Polityka cenowa przedsiębiorstwa jest kluczowym elementem decydującym o jego rozwoju. Właściwa polityka cenowa jest szczególnie ważna w przypadku, kiedy wprowadzamy nowy produkt na rynek. Cena może wpłynąć na pomyślne wypromowanie produktu i jego sukces rynkowy, bądź na jego niepowodzenie. Charakter produktu i jego znaczące różnice w porównaniu do konkurencyjnej oferty wpływają na możliwość różnicowania cen przez sprzedającego. Jeżeli natomiast produkt jest podobny do produktów firm konkurencyjnych, to sprzedawca ma mały wpływ na jego cenę, ponieważ decyzje zakupów są podejmowane przez konsumentów niezależnie [Sznajder i wsp. 1997].

Przyjęcie przez przedsiębiorcę odpowiedniej polityki cenowej jest niezwykle trudne, ponieważ trzeba wziąć pod uwagę fakt, że cena decyduje o poziomie wpływów pozwalających na pokrycie kosztów i osiągnięcie zysków. Polityka cenowa polegająca na ustaleniu zbyt wysokich cen może nie być akceptowana przez konsumenta. Polityka ustalenia cen niskich powoduje natomiast, że produkty przedsiębiorstw są konkurencyjne w stosunku do podobnych produktów oferowanych na rynku, a poziom zysków ma mniejsze znaczenie.

CEL I METODA BADAŃ

Głównym celem badań było poznanie polityki cenowej w przedsiębiorstwach województwa warmińsko-mazurskiego. Badania przeprowadzono w drugiej połowie 2006 r. Badaniami objęto 240 przedsiębiorstw, w stosunku do których zastosowano dobór losowy. Przedmiotem badań były: cele polityki cenowej, ostateczni nabywcy produktów, poziom cen produktów przedsiębiorstw w relacji do oferty konkurencji, ceny psychologiczne oraz błędy popełniane przy ustalaniu ceny w przedsiębiorstwie.

Do wyliczenia liczebności próby wykorzystano następujące zmienne: współczynnik ufności, błąd wyników, liczebność populacji. Przy ich zastosowaniu wyliczono, że w województwie warmińsko-mazurskim minimalna liczebność próby powinna wynosić 196 przedsiębiorstw, przy błędzie badania wynoszącym 5%. Wybierając tę metodę zastosowano następujące założenia: losowanie warstwowe [Szreder 2004] (w przypadku szacowania wskaźnika struktury), współczynnik ufności 1-alfa 95%, błąd wyników 5%, liczebność populacji wynoszącą w czerwcu 2005 r. 110 087 przedsiębiorstw oraz istotność 0,05 (95%) = 1,96.

Następnie opierając się na danych statystycznych i przy uwzględnieniu współczynnika proporcjonalności dokonano podziału przedsiębiorstw na następujące grupy:

- handlowe (36,3%),
- usługowe (27,5%),
- wielobranżowe (20,0%),
- produkcyjne (16,2%).

WYNIKI BADAŃ

Analizując politykę cenową przedsiębiorstw w literaturze wyróżnia się sześć celów ustalania ceny na wybranym poziomie [Kotler 1994].

W przedsiębiorstwach handlowych (w 52 firmach) oraz usługowych (w 52 firmach) najliczniej wskazano maksymalny wzrost sprzedaży jako główny cel ustalenia ceny na wybranym poziomie. Tak liczne wskazania właśnie tego celu świadczą o tym, że rynek województwa warmińsko-mazurskiego jest wrażliwy na cenę. Firmy wypracowują zyski w wyniku istnienia dużych obrotów [Bórawski, Bełdycka-Bórawska 2005].

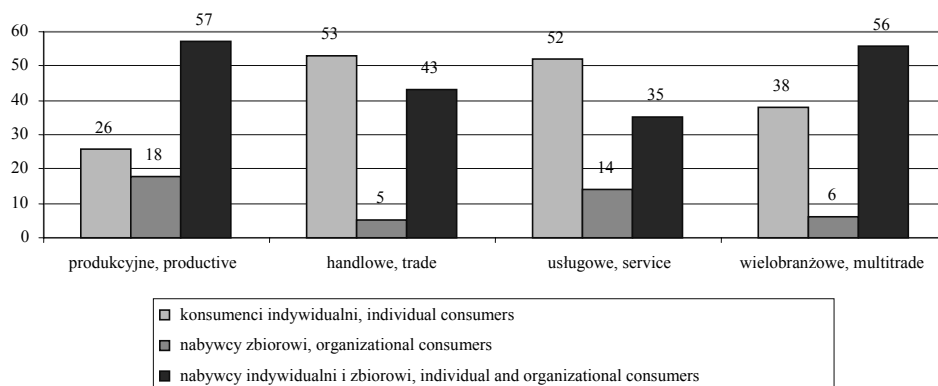
Duża część przedsiębiorstw handlowych (20%) oraz produkcyjnych (14%) wskazała cel, jakim jest przetrwanie. Świadczy to o braku perspektyw rozwoju u właścicieli tych firm oraz o kłopotach finansowych. Przedsiębiorcy decydują się na prowadzenie firmy mało dochodowej najczęściej ze względu na obawę utraty miejsca pracy i trudności w znalezieniu nowego zatrudnienia na rynku. Wynik ten świadczy o tym, że duża część właścicieli takich przedsiębiorstw oczekuje, że w najbliższej przyszłości sytuacja finansowa ich firm zmieni się na lepsze.

Najwięcej przedsiębiorstw usługowych (48%) wskazało na maksymalny zysk bieżący jako główny cel ich polityki cenowej. Przeprowadzone badania dowodzą, iż właściciele firm usługowych są nastawieni na zyski, co może wynikać z faktu, że np. usługi turystyczne świadczone na terenie województwa warmińsko-mazurskiego charakteryzują się sezonowością.

Na uwagę zasługuje fakt, że 36% właścicieli firm wielobranżowych wskazało na strategię najwyższej jakości. Świadczy to o dużej orientacji rynkowej właścicieli firm wielobranżowych oraz ich staraniach, aby przedstawić klientowi najlepszą na rynku ofertę.

W badaniach firm ważną była również identyfikacja głównych nabywców produktów. Rozpoznanie konsumenta i zrozumienie jego zachowania rynkowego stanowi podstawę polityki ustalania cen. Poznanie konsumenta i jego zachowań może dostarczyć wskazówek dotyczących akceptowanego przez niego poziomu cen. Analiza rynku konsumenta powinna dostarczyć informacji o dochodach nabywców, preferencjach cenowych, rodzajach dokonywanych transakcji oraz sposobach zapłaty za produkty. Z badań wynika, że konsumenci (nabywcy indywidualni) najliczniej dokonywali zakupów w przedsiębiorstwach handlowych (53%) i usługowych (52%) (rys. 1). W tych firmach nabywcy indywidualni kupowali najczęściej dobra i usługi dla celów konsumpcji osobistej. Działalność gospodarcza badanych przedsiębiorstw koncentrowała się na zaspokojeniu potrzeb konsumentów indywidualnych.

Nabywcy organizacyjni nie kupują produktów i usług do użytku i konsumpcji osobistej, lecz by zarabiać pieniądze na ich odsprzedaży, np. nabywcom indywidualnym.



Rys. 1. Ostateczni nabywcy produktów i usług (% nabywców)

Fig. 1. Final purchasers of goods and services (% of purchasers)

Źródło: Badania własne.

Source: Own research.

W porównaniu z rynkiem nabywców indywidualnych, rynek nabywców zbiorowych składa się z mniejszej liczby większych przedsiębiorstw. Cechą rynku nabywców organizacyjnych jest wtórny, stosunkowo nieelastyczny i zmienny popyt, a same zakupy dokonywane są w bardziej profesjonalny sposób i przez przygotowanych do tego celu pracowników. Badania dowodzą, że pracownicy przedsiębiorstw w znacznie mniejszym zakresie obsługiwali tylko nabywców instytucjonalnych. W firmach produkcyjnych natomiast obsługiwano najczęściej nabywców organizacyjnych (18%). Zdecydowanie najczęściej badanych przedsiębiorców obsługiwało zarówno nabywców organizacyjnych, jak i indywidualnych. Dokładna analiza uczestników rynku umożliwia firmom działającym na terenie województwa warmińsko-mazurskiego poznanie kryteriów zakupów produktów przez nabywców. Uzyskane wyniki świadczą o tym, że objęte badaniami przedsiębiorstwa otwierają się na rynki, nie ograniczają sprzedaży tylko do jednej grupy konsumentów, współpracują z istniejącymi konsumentami oraz poszukują nowych rynków zbytu i nabywców. Cechuje je więc szersza orientacja rynkowa.

Niezwykle ważnym elementem polityki cenowej przedsiębiorstw jest porównanie poziomu cen własnych produktów z ofertą firm konkurencyjnych. Konkurencja rynkowa oparta jest głównie na walce ceną i jakością. Skłania to firmy do skoncentrowania wysiłków na poprawie jakości produktów. Szczególne znaczenie przypisuje się postępowi w technologii, co pozwala na wytwarzanie produktów o bardziej zindywidualizowanych cechach i o wyższej wartości dodanej. Umożliwia to przedsiębiorcom dokonanie segmentacji konsumentów i dostosowanie oferty do ich potrzeb.

Objęte badaniami przedsiębiorstwa oferują najczęściej produkty po cenach zbliżonych do konkurencji (tab. 1). „Taki sam poziom cen” jest najczęściej wskazywaną odpowiedzią, co pozwala stwierdzić, że mamy do czynienia z konkurencją cenową. Najmniej przedsiębiorstw usługowych (14%) oferowało produkty po cenach niższych od konkurencji (tab. 1). W przedsiębiorstwach usługowych (77%) z uwagi na duże znaczenie procesu świadczenia usług i stosunku do konsumenta oraz w przedsiębiorstwach produkcyjnych (49%) sprzedawano produkty po takich samych cenach co konkurencja (77%).

Tabela 1. Poziom cen głównych produktów przedsiębiorstwa w relacji do cen konkurencji w opinii ich właścicieli (% przedsiębiorstw)
 Table 1. The level of prices of enterprises' products in relation to competition owners' opinion (% of enterprises)

Poziom cen w porównaniu do konkurencji jest: The level of price in comparison to competition is:	Przedsiębiorstwa Enterprises			
	produkcyjne productive	handlowe trade	usługowe service	wielobranżowe multitrade
Wyższy, Higher	5	8	9	10
Taki sam, The same	74	76	77	71
Niższy, Lower	18	16	14	17
Dużo niższy, Much lower	3	–	–	2

Źródło: Badania własne.
 Source: Own research.

Interesujących danych dostarcza także analiza produktów, do których zastosowano podczas sprzedaży ceny psychologiczne. Istotą cen psychologicznych jest postrzeganie przez konsumenta tylko pierwszej cyfry ceny, natomiast do końcowej części ceny nie przywiązuje się większej uwagi, np. 1,99. Badania wykazały, że 83% właścicieli przedsiębiorstw usługowych oraz 72% produkcyjnych stosowało ceny psychologiczne zaledwie od 0 do 25% produktów (tab. 2). W grupie przedsiębiorstw wielobranżowych 15% stosowało ceny psychologiczne do ponad 75% sprzedawanych produktów. Przedstawione wyniki potwierdzają, iż właściciele objętych badaniami przedsiębiorstw nie przywiązują dużej wagi do cen psychologicznych.

Tabela 2. Odsetek produktów, do których zastosowano ceny psychologiczne
 Table 2. The percentage of products in which psychological price was introduced

Odsetek produktów The percentage of products	Przedsiębiorstwo (w %) Enterprise (%)			
	produkcyjne productive	handlowe trade	usługowe service	wielobranżowe multitrade
0–25	72	55	83	65
26–50	15	23	6	19
51–75	5	13	9	2
Pow. 75	8	9	2	15

Źródło: Badania własne.
 Source: Own research.

W większości objętych badaniami przedsiębiorstw wskazano, że głównym błędem ustalania cen było zbyt sztywne ich związanie z kosztami produkcji. W co czwartym produkcyjnym (26%) i wielobranżowym (25%) nie aktualizuje się cen wraz ze zmianą popytu. Wysoki odsetek właścicieli przedsiębiorstw handlowych (40%) oraz usługowych (41%) stwierdzał, że nie popełnia błędów przy ustalaniu ceny (tab. 3). Przedstawione

wyniki dowodzą, że proces ustalania cen w objętych badaniami przedsiębiorstwach nie jest planowany, kontrolowany i korygowany na bieżąco. Oznacza to, że w praktyce właściciele firm dążą do pokrycia kosztów własnej działalności gospodarczej i do osiągnięcia zysków.

Tabela 3. Błędy popełniane przy ustalaniu ceny*

Table 3. Mistakes made in price establishing**

Błędy popełniane przy ustalaniu ceny Mistakes made in price establishing	Przedsiębiorstwo (w %) Enterprise (%)			
	produkcyjne productive	handlowe trade	usługowe service	wielobranżowe multitrade
Cena nie odzwierciedla jakości, the price does not reflect quality	18	15	12	6
Cena jest zbyt sztywno związana z kosztami produkcji, the price is too linked with production costs	41	31	30	38
Cena nie jest aktualizowana wraz ze zmianą popytu, the price is not actuate with demand changes	26	16	18	25
Nie popełniamy błędów, we do not make mistakes	23	40	41	35
Inne, other	–	–	–	–

Źródło: Badania własne.

Source: Own research.

*respondenci mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź

**more than one answer was available

Osoby uczestniczące w badaniu zostały poproszone o wskazanie czynników decydujących o zmianie cen ich produktów. Już na samym początku analizy zauważono, że największy odsetek firm produkcyjnych (56%) oraz wielobranżowych (63%) uzależniał ceny produktów od warunków sprzedaży i zapłaty (tab. 4). Najwięcej przedsiębiorstw handlowych (60%) oraz usługowych (47%) uzależniało ceny produktów od pory roku. Jest to zrozumiałe w przypadku przedsiębiorstw usługowych, ponieważ usługi charakteryzują się sezonowością i zazwyczaj najwyższe ceny ustala się w szczycie sezonu. Znaczna część właścicieli przedsiębiorstw produkcyjnych (33%), handlowych (43%) oraz usługowych (30%) różnicuje ceny produktów w zależności od ich przeznaczenia. Zdecydowanie najmniej przedsiębiorców we wszystkich objętych badaniami grupach różnicowało ceny produktów w zależności od przestrzeni. Jest to również zrozumiałe, ponieważ badani przedsiębiorcy ograniczają w większości przypadków swoją działalność do rynków lokalnych i regionalnych. Nie istnieje więc potrzeba różnicowania cen na tych samych rynkach.

Przeprowadzone badania dostarczyły informacji na temat stosowanych przez przedsiębiorców rabatów i upustów. Największy odsetek przedsiębiorstw usługowych (67%) oraz wielobranżowych (81%) stosował rabaty (tab. 5), najmniej natomiast właściciele przedsiębiorstw handlowych (75%) oraz wielobranżowych (79%) stosowało ceny promocyjne.

Tabela 4. Czynniki decydujące o zmianach cen produktów w badanych przedsiębiorstwach (%)*
 Table 4. Factors determining the price changes of products in researched enterprises (%)**

Czynniki Factors	Przedsiębiorstwo Enterprise			
	produkcyjne productive	handlowe trade	usługowe service	wielobran- zowe multitrade
Pora roku, season	41	60	47	42
Cykl życia produktu, product life cycle	26	38	20	31
Przeznaczenie produktu, product destiny	33	43	30	38
Czas, time	21	26	30	40
Przestrzeń, space	13	9	15	19
Warunki sprzedaży i zapłaty, sale and payment conditions	56	59	46	63

Źródło: Badania własne.

Source: Own research.

*respondenci mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź

**more than one answer was available

Tabela 5. Rodzaje stosowanych rabatów i upustów w badanych przedsiębiorstwach (%)*
 Table 5. Kinds of discounts and sluces introduced in surveyed enterprises (%)**

Rodzaje rabatów Kinds of discounts	Przedsiębiorstwo Enterprise			
	produkcyjne productive	handlowe trade	usługowe service	wielobran- zowe multitrade
Rbaty, discounts	59	66	67	81
Upusty, sluces	67	66	53	71
Ceny promocyjne, promotion prices	33	75	50	79
Dyskryminacja cenowa, price discrimination	–	10	2	4
Wyprzedaż, sell out	13	26	11	31
Sprzedaż ratalna, sale instalment	18	26	12	54
Kredytowanie zakupów, purchase credits	26	36	8	54

Źródło: Badania własne.

Source: Own research.

*respondenci mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź

**more than one answer was available

Właściciele firm produkcyjnych stosowali najczęściej w swojej polityce cenowej upusty (67%). Znaczny odsetek właścicieli przedsiębiorstw handlowych (26%) oraz wielobranżowych (31%) stosował wyprzedaż (tab. 6). Ta forma promocji jest stosowana najczęściej w przypadku wyprzedaży produktów na koniec roku, bądź w przypadku zbliżającego się końca ich przydatności. Te same grupy firm, tj. handlowe i wielobranżowe, stosowały sprzedaż ratalną oraz kredytowanie zakupów, co świadczy o stosowaniu udogodnień zakupu dla konsumentów.

Przeprowadzone badania wskazują, że cena pełni w przedsiębiorstwach różne funkcje. Zdecydowanie najczęściej przedsiębiorców z wszystkich grup wskazało, że dobrze ustalona cena pozyskuje nowych nabywców (tab. 6). Na drugim miejscu pod względem liczby wskazań najczęściej właściciele firm handlowych (31%) oraz wielobranżowych (33%) udzieliło odpowiedzi, że cena maksymalizuje wielkość sprzedaży, co pozwala stwierdzić, że firmy te są nastawione na wysokie obroty. Dla firm produkcyjnych (31%) cena pozwala utrzymać osiągnięty udział w rynku, a w firmach usługowych dobrze ustalona cena generuje zyski (42%).

Tabela 6. Funkcje ceny w badanych przedsiębiorstwach (%)*
Table 6. Price functions in surveyed enterprises (%)**

Funkcje ceny Price functions	Przedsiębiorstwo Enterprise			
	produkcyjne productive	handlowe trade	usługowe service	wielobranżowe multitrade
Maksymalizuje wielkość sprzedaży Max. the sale amount	26	31	26	33
Pozwala uzyskać osiągnięty udział Enables to get market content	31	25	17	23
Pozyskuje nowych nabywców Gains new purchasers	36	37	42	58
Prowadzi do zysku Leads to profit	21	29	42	10
Zwiększa udział rynkowy Increases the market content	15	16	18	27
Eliminuje konkurentów Eliminates competition	13	15	9	8
Inne/Other	–	2	–	–

Źródło: Badania własne.

Source: Own research.

*respondenci mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź

**more than one answer was available

WNIOSKI Z BADAŃ

W przedsiębiorstwach województwa warmińsko-mazurskiego można zaobserwować w większości taki sam stopień zróżnicowania cen głównych produktów i usług w stosunku do konkurencji. Świadczy to o zaostrzającej się konkurencji w obrębie istniejących na rynku produktów i usług. W przyszłości przedsiębiorstwa będą zmuszone do poszukiwania nowych rynków zbytu oraz do różnicowania oferty cenowej.

Głównym celem stosowanej polityki cenowej w przedsiębiorstwach handlowych (52%) oraz usługowych (52%) jest maksymalny wzrost sprzedaży, co dowodzi, że przedsiębiorstwa te nastawione są na zwiększanie obrotów. Najwięcej przedsiębiorstw produkcyjnych (14%) było nastawionych na przetrwanie, co dowodzi problemów ze zbytem produktów oraz z utrzymaniem płynności finansowej.

Przeprowadzone badania wskazują na różnice w stosowanej polityce cenowej w zależności od typu przedsiębiorstw. Najbardziej elastyczną politykę cen mają przedsiębiorstwa usługowe i wielobranżowe, w których jest możliwe dokonanie zmian cen w zależności od potrzeb rynkowych. Przedsiębiorstwa produkcyjne w dużej mierze uzależniają swoje ceny od cen czynników produkcji. Ponadto właściciele firm produkcyjnych muszą uwzględnić w swoich decyzjach zarówno pośrednika zajmującego się sprzedażą, jak również postępowanie finalnego nabywcy, którym najczęściej jest nabywca zbiorowy.

Do najczęściej popełnianych błędów przy ustalaniu cen zaliczono zbyt sztywne ich związanie z kosztami produkcji oraz brak ich aktualizacji wraz ze zmianą popytu. Należy również wskazać na niekorzystną tendencję stosowania cen psychologicznych, ponieważ we wszystkich grupach badanych przedsiębiorstw stosowano je w małym zakresie.

Przedsiębiorstwa z województwa warmińsko-mazurskiego najczęściej różnicują ceny produktów w zależności od warunków sprzedaży i zapłaty oraz od pory roku. Fakt ten dowodzi, że właściciele firm dostrzegają konieczność zmian cen ze względu na potrzeby rynku. Firmy usługowe (67%) oraz wielobranżowe (81%) stosują najczęściej rabaty, a przedsiębiorstwa produkcyjne upusty (67%). Firmy handlowe z kolei opierają swoją działalność na cenach promocyjnych.

PISMIENNICTWO

- Alt Korn J., 2004. Marketing w turystyce. PWN, Warszawa.
- Bórawski P., Bėdycka- Bórawska A., 2005. Strategie cenowe przedsiębiorstw. Marketing i Rynek nr 11, s. 23–27.
- Frąckiewicz E., Karwowski J., Karwowski M., Rudawska E., 2004. Zarządzanie marketingowe. PWE, Warszawa.
- Kotler Ph. 1994. Marketing – analiza, planowanie, wdrażanie, kontrola. Wyd. Gebethner & Ska, Warszawa.
- Łaguna M., 2000. Podstawy marketingu. UWM, Olsztyn.
- Sznajder M., Trębacz A., Adamczyk G., 1997. Rynek rolny. Wyd. Top Druk s.c., Poznań.
- Szreder M. 2004. Metody i techniki sondażowych badań opinii. PWE, Warszawa.

PRICING POLICY OF SMALL AND MEDIUM-SEIZED ENTERPRISES BASED ON THE EXAMPLE OF WARMIA NAD MAZURY PROVINCE

Abstract. The main aim of the survey was to recognize small nad medium-seized enterprises' pricing policy in Warmia and Mazury province. The survey were carried out in 240 small and medium-seized enterprises in 2006 which were divided according to kind of private activity. The subject of the thesis were aim of price policy, final goods' purchasers, product price differentiation in comparison to competition, mistakes made in price estimation. The survey pointed out changes in pricing policy of enterprises in Warmia and Mazury province. The aim of pricing policy of trade and multitrade enterprises was the increase of sale, however the productive enterprises were focused on income increase. The majority of service enterprises pointed out product quality as their main aim of pricing policy. The main factors determining the pricing policy in all groups were the cost of production and quality. The majority of products in investigated firms were at the some and lover price level in comparison to competition.

Key words: pricing policy, final goods' purchasers, products' prices, competition, enterprises

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 15.06.2007

WPLYW NIEKTÓRYCH CECH KONSUMENTÓW NA ZAKUPY I SPOŻYCIE OWOCÓW POŁUDNIOWYCH W LUBLINIE

Eugenia Czernyszewicz

Akademia Rolnicza w Lublinie

Streszczenie. Celem pracy było poznanie oraz ocena wpływu niektórych cech demograficznych i społeczno-ekonomicznych na zakupy i spożycie owoców południowych. Występowanie współzależności oraz jej siłę i charakter analizowano na podstawie wyników badań ankietowych przeprowadzonych w 2006 r. wśród mieszkańców Lublina. Udowodniono statystycznie istotny wpływ niektórych cech konsumentów, jak płeć, wiek, wykształcenie, dochody, źródła dochodów, typ rodziny na zakupy i spożycie owoców południowych, w tym bananów, mandarynek, pomarańczy i grapefruitów, w zakresie częstotliwości spożycia owoców, miejsc zakupu oraz wielkości jednorazowych zakupów.

Słowa kluczowe: zachowanie konsumentów, spożycie, owoce południowe

WSTĘP

Spożycie owoców w naszym kraju należy do najniższych w Europie. Z danych bilansowych wynika, że od początku lat dziewięćdziesiątych spożycie owoców zwiększyło się prawie dwukrotnie: z 28,9 do 54 kg/M w 2005 r. [Kubiak 2001, Popyt na żywność 2005]. Zmieniła się również struktura konsumpcji owoców, co miało związek ze wzrostem dochodów i z importem owoców południowych. Spożycie owoców południowych miało trend wzrostowy i zwiększyło się z 0,46 kg/M w 1990 r. do 0,72 kg/M miesięcznie w 2005 r. W ostatnich latach udział owoców południowych w spożyciu owoców świeżych, chłodzonych lub mrożonych spadł z 22,6% w 2000 r. do 20,0% w 2005 r. [Budżety gospodarstw domowych GUS w latach 2000–2005]. Z badań Babicz-Zielińskiej [1999] i Czernyszewicz [2002] wynika, że banany, grapefruity, mandarynki i pomarańcze, obok jabłek i owoców sezonowych, są zaliczane do najbardziej lubianych owoców w naszym kraju. Popularne i lubiane są także na Litwie, w Niemczech i w innych krajach [Petkevi-

ciene i Kriaucioniene 2005, Fruchthandel 2002, Obst und Gemüseverzehr in Deutschland 2001, Kubiak i in. 2000]. Biing-Hwan Lin [2004] przewiduje, że do 2020 r. konsumpcja cytrusów w USA wzrośnie aż o 27%, podobnie jak jabłek.

Określenie wpływu różnych cech na zachowania konsumentów pozwala bardziej precyzyjnie ukierunkować działania, aby lepiej dostosować podaż do zmieniających się potrzeb konsumentów. Wiedza o sile i kierunku wpływu cech demograficznych i społeczno-ekonomicznych na zachowania konsumentów w zakupie i spożyciu owoców południowych może być interesująca dla wszystkich, którym zależy na optymalizacji odżywiania i poprawie zdrowia społeczeństwa. Prezentowany przez Van Duyn i Pivonka [2000] przegląd artykułów z lat 1989–1999 dostarcza dodatkowych powodów zwiększenia konsumpcji owoców, zwłaszcza cytrusowych. Wyniki badań epidemiologicznych wskazują bowiem na silny związek pomiędzy wzrostem spożycia owoców i warzyw a zmniejszeniem ryzyka wielu chorób, jak nowotwory, choroby serca, wylew, nadciśnienie, otyłość i inne.

MATERIAŁ I METODA

Celem pracy było poznanie oraz ocena wpływu niektórych cech demograficznych i społeczno-ekonomicznych na zakupy i spożycie owoców południowych, a wśród nich bananów oraz cytrusów. Sprawdzono, czy współzależność występuje oraz jaką ma siłę i charakter. Analizę wykonano na podstawie wyników badań ankietowych przeprowadzonych w 2006 r. wśród mieszkańców Lublina. W pracy wykorzystano dane z czterech pytań zawartych w kwestionariuszu. Próba konsumentów, w liczbie 502 osób, była próbą kwotową, odzwierciedlającą strukturę wiekową mieszkańców Lublina w pięciu grupach wiekowych. W analizie uwzględniono jako zmienne objaśniające płeć konsumentów, ich wiek i wykształcenie (4 grupy) oraz miesięczne dochody na osobę w rodzinie (4 grupy dochodowe), główne źródło utrzymania rodziny (5 grup) i jej typ biologiczny (8 grup). Zmienne dotyczące zachowania konsumentów w spożyciu i zakupie owoców południowych obejmowały znaczenie owoców w żywieniu człowieka, częstotliwość spożywania bananów i mandarynek, miejsce zakupu owoców cytrusowych, wielkość jednorazowych zakupów bananów, mandarynek, pomarańczy i grapefruitów.

W celu pokazania zróżnicowania konsumpcji owoców południowych w grupach gospodarstw domowych wykorzystano dane wtórne z budżetów gospodarstw domowych GUS. Dane te są najczęściej wykorzystywanym źródłem informacji o spożyciu żywności w Polsce, a stosowane są powszechnie do oceny zmian poziomu i struktury asortymentowej konsumpcji [Bywalec i Rudnicki 1992]. Dotyczyły one wydatków i konsumpcji owoców południowych w latach 2000–2005 r. w grupach społeczno-ekonomicznych i w zależności od wielkości rodziny.

Analizę danych z badań ankietowych przeprowadzono na podstawie współczynnika korelacji liniowej Pearsona (r), współczynnika V-Cramera oraz statystykę chi-kwadrat jako miarę współzależności zmiennych. Związany z wartością statystyki chi-kwadrat poziom istotności pozwala przyjąć lub odrzucić hipotezę zerową mówiącą o niezależności zmiennych. Odrzucenie hipotezy zerowej na korzyść hipotezy alternatywnej, przy danym poziomie istotności, pozwala wnioskować o statystycznej istotności zależności.

Z uwagi na brak możliwości wykorzystania testu chi-kwadrat do badania niezależności w niektórych przypadkach (gdy więcej niż 25% komórek w tablicy ma liczebność oczekiwaną mniejszą niż 5) wykorzystano jako miarę zależności zmiennych – statystykę V-Cramera. Statystyka ta przyjmuje wartości od 0 do 1. Wartość współczynnika równa 0 wskazuje, że zmienne są niezależne. Im wartość współczynnika jest bliższa jedności, tym zależność pomiędzy zmiennymi jest silniejsza [Frątczak i in. 2005]. Ponadto, aby sprawdzić siłę liniowego związku pomiędzy zmiennymi, wykorzystano współczynnik korelacji Pearsona (r). Współczynnik ten może przyjmować wartości z przedziału $[-1,1]$. Korelacja jest tym silniejsza, im bliższą jedności wartość przyjmuje, a tym słabsza, im wartość współczynnika jest bliższa 0. Niska wartość współczynnika (bliska 0) pozwala na stwierdzenie o braku liniowego związku pomiędzy zmiennymi. Opisu zależności między zmiennymi objaśniającymi a zmiennymi objaśnianymi dotyczącymi częstotliwość spożywania bananów i mandarynek oraz wielkość jednorazowych zakupów bananów i pomarańczy dokonano za pomocą analizy regresji liniowej. Zastosowano wybór modelu przez eliminację poprzednich zmiennych. W analizie uwzględniono trzy poziomy istotności testu przy $\alpha < 0,05$, $\alpha < 0,01$ i $\alpha < 0,001$. Obliczenia statystyczne wykonano w systemie SAS wersja 9.1.

WYNIKI I DYSKUSJA

W ostatnich latach miesięczne wydatki na owoce południowe ogółem nieznacznie zmniejszyły się z (3,18 do 2,94 zł/osobę – tab. 1). Stanowiły one ogółem w 2005 r. 28,2% wydatków na owoce [Budżety gospodarstw domowych w 2005 r.]. Dla porównania w Niemczech wydatki na owoce cytrusowe stanowią 12,2% wydatków na owoce, a wydatki na banany 11% [Erzeugung und Verbrauch von Nahrungsmitteln 2006]. Przynależność do określonej grupy społeczno-ekonomicznej i wielkość rodziny istotnie różnicuje poziom i strukturę wydatków oraz spożycia owoców. W latach 2000–2005 miesięczne wydatki na owoce południowe w rodzinach rolników były ponaddwukrotnie niższe niż w rodzinach pracujących na własny rachunek czy pracowników na stanowiskach nierobotniczych, a w rodzinach 1-osobowych wyższe od 3,7 do 4,0 razy niż w rodzinach 6-osobowych i większych.

Miesięczne spożycie owoców południowych w grupach społeczno-zawodowych wahało się od 0,43 do 1,27 kg/osobę. Konsumpcja tych owoców była najwyższa w gospodarstwach domowych pracowników na stanowiskach nierobotniczych oraz pracujących na własny rachunek, a najniższa w gospodarstwach domowych rolników. Ważną przyczyną zanotowanych różnic są zmiany w poziomie dochodów, sposobie ich uzyskiwania i wydatkowania. Dane Piekut [2006] wykazują, że w 2003 r. różnica w miesięcznym spożyciu bananów i owoców cytrusowych pomiędzy skrajnymi grupami decylowymi była odpowiednio 4-krotna i 6-krotna.

Z danych w tabeli 1 wynika, że wielkość rodziny także znacząco różnicuje poziom spożycia owoców południowych. Spożycie istotnie maleje wraz ze wzrostem liczby osób w gospodarstwie domowym. W tym przypadku istotną przyczyną różnic są również zmiany w poziomie dochodów, które maleją w miarę jak zwiększa się liczba osób w rodzinie. Pozytywny i istotny związek spożycia owoców cytrusowych i bananów

Tabela 1. Miesięczne wydatki i spożycie owoców południowych (cytrusowych łącznie z bananami) na osobę w latach 2000–2005

Table 1. Monthly expenditures and consumption of exotic fruits in the years 2000–2005 (kg per person)

Grupy gospodarstw Domowych, Households Group		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2000 = 100
Ogółem, Total	A	3,18	3,13	3,03	3,02	3,02	2,94	92,45
	B	0,91	0,88	0,86	0,84	0,77	0,72	79,12
Pracownicy na stanowiskach robotniczych Employees in manual labour positions	A	2,80	2,64	2,47	2,45	2,31	2,13	76,07
	B	0,82	0,78	0,73	0,72	0,62	0,54	65,85
Pracownicy na stanowiskach nierobotniczych Employees in non-manual labour positions	A	4,36	4,21	4,01	4,01	4,00	3,78	86,70
	B	1,27	1,20	1,14	1,12	1,02	0,92	72,44
Rolnicy Farmers	A	1,67	1,88	1,88	1,72	1,74	1,78	105,39
	B	0,46	0,52	0,51	0,47	0,43	0,43	93,48
Pracujący na własny rachunek The self-employed	A	3,97	3,99	4,00	3,86	3,62	3,88	97,73
	B	1,13	1,10	1,10	1,05	0,90	0,93	82,30
Emeryci i renciści Retirees and pensioners	A	3,68	3,61	3,57	3,54	3,65	3,51	95,38
	B	1,03	1,00	1,00	0,96	0,91	0,86	83,50
SD Standard deviation	A	1,08	0,98	0,96	0,99	0,98	0,99	x
	B	0,32	0,27	0,27	0,27	0,24	0,23	x
1-osobowe One-person households	A	5,87	6,06	5,69	5,77	5,54	5,20	88,59
	B	1,63	1,64	1,56	1,54	1,37	1,25	76,69
2-osobowe Two-person households	A	4,69	4,70	4,62	4,54	4,37	4,15	88,49
	B	1,30	1,28	1,28	1,22	1,09	1,01	77,69
3-osobowe Three-person households	A	3,57	3,43	3,41	3,38	3,19	3,24	90,76
	B	1,03	0,97	0,97	0,95	0,82	0,80	77,67
4-osobowe Four-person households	A	2,94	2,89	2,74	2,74	2,60	2,55	86,73
	B	0,86	0,84	0,79	0,79	0,68	0,63	73,26
5-osobowe Five-person households	A	2,33	2,19	2,12	2,10	1,99	1,99	85,41
	B	0,69	0,63	0,62	0,60	0,52	0,49	71,01
6 i więcej osobowe Six and more person households	A	1,59	1,60	1,50	1,56	1,40	1,38	86,79
	B	0,46	0,46	0,43	0,44	0,36	0,34	73,91
SD Standard deviation	A	1,57	1,65	1,57	1,58	1,54	1,42	x
	B	0,42	0,43	0,42	0,41	0,37	0,34	x

A – wydatki, expenditures; B – spożycie, consumption

Źródło: Dane z Budżetów gospodarstw domowych GUS z lat 2000–2005 oraz obliczenia własne.

Source: Data of Household Budget Surveys in 2000–2005, Central Statistical Office and author's calculations.

z liczbą członków gospodarstwa domowego w każdej grupie wiekowej i płci zanotowali także Hua He i inni [1995]. Z badań Wysockiego i Kurzawy [2006] wynika, że w 2003 r. przy wzroście dochodów o 1% wydatki na owoce południowe w gospodarstwach domowych w Polsce rosły o 0,46%. Oznacza to, że popyt jest mało elastyczny i stosunkowo mała jest wrażliwość konsumentów owoców południowych na zmiany dochodów.

Decyzje nabywcze konsumentów są warunkowane również innymi czynnikami, z których dość ważną rolę odgrywają cechy demograficzne i społeczne, jak płeć, wiek, wykształcenie, typ biologiczny rodziny i inne. Do określenia siły i kierunku wpływu tych

cech na zachowania konsumentów w zakupie i spożyciu owoców cytrusowych i bananów posłużyły dane z badań ankietowych, przeprowadzonych w 2006 r. wśród mieszkańców Lublina. Niektóre cechy badanej populacji konsumentów przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Statystyki opisowe próby konsumentów ogółem i według płci, wieku, wykształcenia i dochodów

Table 2. Descriptive statistics of total consumer's sample and according to sex, age, education and income

Wyszczególnienie Specification	Liczba osób ogółem Total number of person	% liczby osób ogółem % of the total number of persons		
		ogółem total	kobiety women	mężczyźni men
Ogółem total	502	100	61	39
Wiek – Age:				
20–29 lat years	172	34	54	46
30–39 lat years	79	16	65	35
40–49 lat years	113	23	70	30
50–59 lat years	77	15	69	31
Powyżej 60 lat Over 60 years old	61	12	49	51
Wykształcenie – Education:				
Podstawowe – Elementary	22	4	64	36
Zawodowe – Technical	62	12	52	48
Średnie – Secondary	251	50	67	33
Wyższe – University level	165	33	56	44
Dochody miesięczne na osobę w rodzinie – Monthly income in zlotys per family number:				
Do 300 zł – up to 300 zlotys	34	7	68	32
301–500 zł – 301–500 zlotys	103	21	72	28
501–1000 zł – 501–1000 zlotys	225	47	63	37
Powyżej 1001 zł – over 1001 zlotys	121	25	49	51

Źródło: Badania własne.

Source: Own research.

Wśród badanych dominowały kobiety (61%), które częściej decydują o spożyciu żywności w rodzinie i zaopatrują ją w odpowiednie produkty, w tym w owoce. W badanej próbie konsumentów około 83% stanowiły osoby z wykształceniem co najmniej średnim, z tego 33% miało wykształcenie wyższe. Około 47% respondentów deklarowało miesięczne dochody na osobę w rodzinie w przedziale 501–1000 zł, 25% – powyżej 1001 zł, a tylko 7% ankietowanych miało dochody niższe niż 300 zł. Dla około 55% badanych przeważającym źródłem utrzymania rodziny były dochody z pracy najemnej, dla 21% – emerytura lub renta, a dla 15% – dochód z pracy na własny rachunek. Wśród respondentów nieco ponad 3% utrzymywało się ze źródeł niezarobkowych, a 6% z pracy najemnej i użytkownika gospodarstwa rolnego. Największy odsetek ankietowanych pochodził z rodzin z 2 i więcej dzieci – 47%, z tego rodziny z 2 dzieci były reprezentowane przez 31% ankietowanych, rodziny z 3 dzieci – 12%, a z 4 dzieci i więcej – 4%. Rodzin z 1 dzieckiem było 16%, a ponadto 18% stanowiły osoby samotne bez dzieci i 8% małżeństwa bezdzietne. Pozostałe typy rodzin były reprezentowane przez około 10% badanych.

Z badań wynika, że blisko 78% konsumentów sądzi, że owoce są niezbędne lub bardzo ważne w odżywianiu człowieka. Płeć, wykształcenie oraz źródła uzyskania dochodów istotnie różnicowały wypowiedzi respondentów w tej kwestii (tab. 3). Kobiety, osoby lepiej wykształcone i uzyskujące dochody z pracy najemnej statystycznie istotnie wyżej oceniały znaczenie owoców w żywieniu człowieka. Konsumenty cenią w owocach przede wszystkim ich walory zdrowotne (32% wskazań), ale także smak (21%) oraz fakt, że są one naturalnym źródłem witamin i minerałów (20%).

Z owoców dostępnych przez cały rok banany, pomarańcze i mandarynki należą, obok jabłek, do spożywanych w największych ilościach w ciągu roku. Stwierdzono statystycznie istotną współzależność pomiędzy płcią i wiekiem konsumentów a częstotliwością spożywania bananów. W przypadku mandarynek takiej zależności nie potwierdzono. Wyniki analizy odnośnie związku pomiędzy częstotliwością spożycia bananów i mandarynek a cechami respondentów przedstawiono w tabelach 3, 4 i 5. Z badań wynika, że kobiety oraz osoby z młodszych grup wiekowych istotnie częściej spożywają banany niż mężczyźni i osoby starsze przyzwyczajone do jabłek i owoców sezonowych. Co najmniej 2 razy w tygodniu spożywało banany 16,1% osób w wieku 20–29 lat, 10,4% osób w wieku 30–39 lat, 13,0% – w wieku 40–49 lat, 13,6% – w wieku 50–59 lat i 14,1% respondentów w wieku powyżej 60 lat. Spożycie bananów co najmniej dwa razy w tygodniu deklarowało 16,7% kobiet wobec 9,8% mężczyzn. Roininen i in. [2004] stwierdzili na podstawie badań przeprowadzonych w Finlandii i Anglii, że banany obok malin, truskawek i winogron należą do owoców łatwych do zjedzenia, co jest szczególnie istotne z punktu widzenia osób starszych. Pomarańcze były postrzegane przez starszych konsumentów jako owoce kłopotliwe do zjedzenia. Wyniki badań dotyczące spożycia bananów w różnych grupach wiekowych w Lublinie potwierdzałyby więc tamte badania.

Według badań Hua He i in. [1995], wszystkie grupy płeć/wiek wykazywały pozytywną i istotną współzależność w konsumpcji bananów. Wpływ wykształcenia był również pozytywny i ogólnie istotny. Dochody nie miały wpływu na konsumpcję bananów, a ceny miały wpływ istotny i negatywny. Oznacza to, że wzrost ceny bananów powodował istotny statystycznie spadek ich konsumpcji.

Analiza danych uzyskanych z badań wśród mieszkańców Lublina wykazała, że częściej, w porównaniu z pozostałymi grupami ankietowanych, mandarynki spożywały osoby uzyskujące dochody z pracy na własny rachunek oraz emeryci i renciści. Zależność pomiędzy częstotliwością spożycia mandarynek a źródłem uzyskania dochodów nie była jednak statystycznie istotna. Z przeprowadzonych analiz wynika, że inne współzależności, jeśli występują, nie mają charakteru liniowego.

Biing-Hwan Lin [2004] ocenia, że do 2020 r. konsumpcja cytrusów na osobę wzrośnie w USA o 7,4% na osobę, a największy wpływ na wzrost spożycia cytrusów będą miały w kolejności wzrost wykształcenia i dochodów, typ gospodarstwa domowego, wiek konsumentów i ich miejsce zamieszkania.

Owoce cytrusowe, inaczej niż jabłka i owoce sezonowe, kupowane są najczęściej w supermarkecie (38% wskazań). Mniej ankietowanych wskazało jako miejsce zakupu sklep owocowo-warzywny (27%) i targowisko miejskie (23%). Analiza współzależności wykazała, przy krytycznym poziomie istotności $\alpha = 0,05$, liniową zależność między miejscem zakupu owoców cytrusowych a płcią respondentów. Kobiety częściej kupowały owoce cytrusowe w sklepie owocowo-warzywnym i na targowisku osiedlowym

Tabela 3. Współczynniki korelacji liniowej Pearsona i V-Cramera oraz statystyki chi-kwadrat
Table 3. Coefficient of Person lineal correlations and Cramer's V and chi-square statistics

Zmienne Variables	Rodzaj statystyki Kind of statistic	P1 Płeć Sex	P2 Wiek Age	P3 Wykształcenie Education	P4 Typ rodziny Type of family	P5 Dochody zł/osobę Income zlotys per person	P6 Źródło utrzymania rodziny Source of income
Znaczenie owoców w żywieniu człowieka Fruits importance in nourishment N = 458 (1-5)	A	0,104*	0,075	-0,106**	-0,003	-0,020	0,130**
	B	6,805	18,880	23,911*	32,695	12,337	17,247
	C	0,117	0,097	0,127	0,129	0,093	0,095
Częstość spożycia bananów The frequency of bananas consumption N = 437 (1-7)	A	-0,100*	-0,097*	-0,005	-0,034	-0,076	0,017
	B	8,576	40,908*	19,313	47,318	13,167	31,193
	C	0,134	0,147	0,117	0,130	0,098	0,130
Częstość spożycia mandarynek The frequency of mandarines consumption N = 428 (1-7)	A	-0,013	-0,023	0,065	-0,052	0,085	0,023
	B	1,670	39,859	16,213	36,732	13,240	27,959*
	C	0,060	0,146	0,108	0,115	0,099	0,125
Wielkość jednorazowych zakupów bananów Size of single purchase of bananas N = 377 (1-5)	A	-0,011	-0,087	0,023	0,007	0,037	-0,039
	B	0,145	12,955	8,578	18,727	17,231	14,678
	C	0,019	0,089	0,084	0,108	0,121	0,096
Wielkość jednorazowych zakupów pomarańczy Size of single purchase of oranges N = 371 (1-5)	A	0,001	-0,149**	0,130**	-0,050	0,059	-0,72
	B	7,315	34,202**	9,427	30,143	10,923	30,823*
	C	0,136	0,147	0,089	0,138	0,097	0,141
Wielkość jednorazowych zakupów mandarynek Size of single purchase of mandarines N = 384 (1-5)	A	-0,008	-0,207***	0,130**	0,016	0,042	-0,077
	B	2,461	32,865**	22,495*	23,540	16,324	42,648***
	C	0,077	0,141	0,135	0,120	0,117	0,163
Wielkość jednorazowych zakupów grapefruitów Size of single purchase of grapefruit N = 233 (1-5)	A	0,126*	-0,054	0,147*	0,099***	0,242	-0,142*
	B	16,227**	11,274	9,772	22,687	20,974*	21,855
	C	0,255	0,106	0,115	0,152	0,171	0,150
Miejsce zakupu owoców cytrusowych Purchase places of exotic fruits N = 4 29 (1-8)	A	0,177***	-0,052	-0,011	0,019	0,002	0,002
	B	16,576*	25,512	26,880	50,541	16,509	33,009
	C	0,189	0,117	0,139	0,135	0,111	0,135

A – Współczynnik korelacji Pearsona, Pearson coefficient; B – Statystyka chi-kwadrat, Statistic chi-Square; C – Współczynnik V-Cramera, Cramer's V

Istotność współzależności przy $\alpha < 0,05^*$; $\alpha < 0,01^{**}$; $\alpha < 0,001^{***}$; * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$

Pogrubienie – oznacza, że nie można wykorzystać testu chi-kwadrat do badania niezależności, gdyż więcej niż 25% komórek w tablicy ma liczebność oczekiwaną mniejszą niż 5. W takim przypadku właściwą miarą zależności zmiennych będzie statystyka V-Cramera; Bold means, that we cannot use chi-square test to examine independence because more than 25 percent of data in the table has an expected quantity lower than 5. In such a case the right measure of variable connections should be V-Cramer statistic

Źródło: Badania własne. Source: Own research.

Tabela 4. Związek pomiędzy częstotliwością spożycia bananów a niektórymi cechami konsumentów na podstawie analizy regresji liniowej N = 437

Table 4. Correlates between the frequency of bananas consumption and some features of consumers based on the linear regression analyses

Zmienne Variables	Krok 0 Step 0 R ² = 0,026		Krok 1 Step 1 R ² = 0,026		Krok 2 Step 2 R ² = 0,024		Krok 3 Step 3 R ² = 0,023		Krok 4 Step 4 R ² = 0,019	
	β	P	β	P	β	P	β	P	β	P
Płeć, Sex	-0,26	0,05	-0,26	0,05	-0,26	0,05	-0,28	0,03	-0,26	0,05
Wiek, Age	-0,12	0,02	-0,12	0,02	-0,12	0,02	-0,12	0,01	-0,10	0,03
Źródło utrzymania rodziny Source of income	0,07	0,21	0,07	0,20	0,06	0,26	0,07	0,20		
Dochody, Income	-0,07	0,41	-0,07	0,37	-0,07	0,40				
Typ biologiczny rodziny Type of family	-0,03	0,39	-0,03	0,39						
Wykształcenie, Education	-0,01	0,96								

R² – współczynnik determinacji, R – square, percentage of explained variance; β – standaryzowany współczynnik regresji, β – standardized regression coefficient; P – empiryczny poziom istotności dla testów statystycznej istotności współczynników liniowej analizy regresji, P – values derived from linear regression analyses

Źródło: Badania własne.

Source: Own research.

Tabela 5. Związek pomiędzy częstotliwością spożycia mandarynek a niektórymi cechami konsumentów na podstawie analizy regresji liniowej N = 428

Table 5. Correlates between the frequency of tangerines consumption and some features of consumers based on the linear regression analyses

Zmienne Variables	Krok 0 Step 0 R ² = 0,014		Krok 1 Step 1 R ² = 0,013		Krok 2 Step 2 R ² = 0,012		Krok 3 Step 3 R ² = 0,010		Krok 4 Step 4 R ² = 0,007		Krok 5 Step5 R ² = 0,005	
	β	P	β	P	β	P	β	P	β	P	β	P
Wykształcenie, Education	0,09	0,34	0,09	0,34	0,11	0,22	0,14	0,11	0,12	0,18	0,12	0,15
Typ biologiczny rodziny Type of family	-0,04	0,27	-0,04	0,27	-0,04	0,28	-0,04	0,23	-0,03	0,32		
Źródło utrzymania rodziny Source of income	0,07	0,19	0,07	0,21	0,06	0,27	0,06	0,27				
Dochody, Income	0,10	0,26	0,09	0,30	0,08	0,36						
Wiek, Age	-0,04	0,45	-0,04	0,49								
Płeć, Sex	-0,09	0,53										

R² – współczynnik determinacji, R – square, percentage of explained variance; β – standaryzowany współczynnik regresji, β – standardized regression coefficient; P – empiryczny poziom istotności dla testów statystycznej istotności współczynników liniowej analizy regresji, P – values derived from linear regression analyses

Źródło: Badania własne.

Source: Own research.

(odpowiednio 31 i 25% wskazań) niż w supermarkecie, na który częściej wskazywali mężczyźni (42% wskazań mężczyzn wobec 35% wskazań kobiet). Pozostałe cechy demograficzne i społeczno-ekonomiczne konsumentów nie były współzależne liniowo z miejscem zakupu owoców cytrusowych. Współczynniki statystyki V-Cramera wahały się od 0,111 do 0,139.

Wyniki analiz dotyczących związku pomiędzy wielkością jednorazowych zakupów bananów, pomarańczy, mandarynek i grapefruitów, a cechami respondentów przedstawiono w tabelach 3 oraz 6 i 7. Analiza danych pokazała, że konsumenci najczęściej kupowali jednorazowo do 1 kg bananów i owoców cytrusowych. Zakupy powyżej 2 kg tych owoców dokonywało mniej jak 6% respondentów. Wyniki te są zbieżne z danymi Licznar-Małańczuk i in. [2002] uzyskanymi na podstawie badań przeprowadzonych wśród mieszkańców Wrocławia oraz danymi Kurzawińskiego [2001] dotyczącymi respondentów z województwa małopolskiego. Z badań niemieckich wynika, że banany są najczęściej kupowane spontanicznie z powodu świeżości i apetycznego wyglądu [Fruchthandel 2002].

Przy poziomie istotności 0,05 stwierdzono istotną współzależność liniową pomiędzy zmiennymi określającymi wielkość jednorazowych zakupów pomarańczy i mandarynek a wiekiem i wykształceniem pytanym oraz rodzajem źródła utrzymania rodziny. Konsumenci starsi częściej nabywali mniejsze porcje owoców w porównaniu z kupującymi z młodszych grup wiekowych. Kupujący z co najmniej średnim wykształceniem częściej nabywali mniejsze porcje bananów i owoców cytrusowych w porównaniu z ankietowanymi z niższym wykształceniem, którzy sporadycznie lub wcale nie kupowali jednorazowo więcej jak 2 kg. Emeryci i renciści istotnie częściej kupowali mniejsze porcje owoców do (0,5 kg) w porównaniu z pozostałymi grupami konsumentów. Może to wynikać z uciążliwości dostarczenia do domu większych porcji zakupów przez osoby starsze oraz z niższych dochodów tych osób w porównaniu z pozostałymi grupami konsumentów. W przypadku bananów żadna z analizowanych cech konsumentów nie była współzależna z wielkością jednorazowych zakupów tych owoców. Statystyki chi-kwadrat obliczane dla hipotezy zerowej, mówiącej o niezależności dwóch zmiennych, przy założeniu krytycznego poziomu istotności $\alpha = 0,05$, wykazały wartości pozwalające przyjąć hipotezę zerową. Z uwagi na to, że w przypadku zmiennych dotyczących cech konsumentów (oprócz płci) ponad 25% wartości teoretycznych miało liczebność mniejszą niż pięć, skorzystano ze statystyki V-Cramera jako miary zależności zmiennych. Wartość tej statystyki wahała się odpowiednio od 0,019 do 0,121 (tab. 3). Wielkość kupowanych porcji grapefruitów była współzależna z płcią ankietowanych, a także z ich wykształceniem, typem rodziny i źródłem uzyskania dochodów (tab. 3). Kobiety istotnie częściej niż mężczyźni kupowały mniejsze ilości grapefruitów do (1 kg). Małe porcje grapefruitów do (0,5 kg) kupowało 55% osób utrzymujących się z emerytury lub renty, ponad 57% ankietowanych z wykształceniem podstawowym oraz ponad 47% małżeństw bez dzieci lub z jednym dzieckiem. W porównaniu z pozostałymi grupami konsumentów nieco większe porcje (0,5–1 kg) grapefruitów kupowały statystycznie istotnie częściej osoby samotne, utrzymujące się z pracy najemnej oraz z wyższym wykształceniem.

Tabela 6. Związek pomiędzy wielkością jednorazowych zakupów pomarańczy a niektórymi cechami konsumentów na podstawie analizy regresji liniowej N = 371

Table 6. Correlates between the size of single purchase of oranges and some features of consumers based on the linear regression analyses

Zmienne Variables	Krok 0 Step 0 R ² = 0,038		Krok 1 Step 1 R ² = 0,037		Krok 2 Step 2 R ² = 0,037		Krok 3 Step 3 R ² = 0,036		Krok 4 Step 4 R ² = 0,034	
	β	P	β	P	β	P	β	P	β	P
Wiek, Age	-0,08	0,02	-0,08	0,02	-0,08	0,02	-0,07	0,03	-0,07	0,02
Wykształcenie Education	0,09	0,13	0,09	0,14	0,09	0,13	0,10	0,07	0,11	0,05
Typ biologiczny rodziny Type of family	-0,01	0,48	-0,01	0,52	-0,01	0,51	-0,01	0,47		
Dochody, Income	0,04	0,47	0,04	0,48	0,03	0,52				
Płeć, Sex	-0,05	0,59	-0,04	0,63						
Źródło utrzymania rodziny Source of income	0,01	0,72								

R² – współczynnik determinacji, R – square, percentage of explained ariance; β – standaryzowany współczynnik regresji, β – standardized regression coefficient; P – empiryczny poziom istotności dla testów statystycznej istotności współczynników liniowej analizy regresji, P – values derived from linear regression analyses

Źródło: Badania własne.

Source: Own research.

Tabela 7. Związek pomiędzy wielkością jednorazowych zakupów bananów a niektórymi cechami konsumentów na podstawie analizy regresji liniowej N = 377

Table 7. Correlates between the size of single purchase of bananas and some features of consumers based on the linear regression analyses

Zmienne Variables	Krok 0 Step 0 R ² = 0,014		Krok 1 Step 1 R ² = 0,014		Krok 2 Step 2 R ² = 0,014		Krok 3 Step 3 R ² = 0,013		Krok 4 Step 4 R ² = 0,012		Krok 5 Step 5 R ² = 0,011	
	β	P	β	P	β	P	β	P	B	P	β	P
Wiek, Education	-0,08	0,04	-0,08	0,04	-0,07	0,03	-0,07	0,03	-0,07	0,03	-0,06	0,03
Dochody, Income	0,06	0,06	0,05	0,06	0,05	0,05	0,04	0,05	0,04	0,05		
Płeć, Sex	-0,05	0,09	-0,05	0,09	-0,05	0,09	0,05	0,09				
Źródło utrzymania rodziny Source of income	0,01	0,04	0,01	0,04	0,01	0,04						
Wykształcenie Education	-0,02	0,07	-0,02	0,07								
Typ biologiczny rodziny Type of family	0,00	0,02										

R² – współczynnik determinacji, R – square, percentage of explained ariance; β – standaryzowany współczynnik regresji, β – standardized regression coefficient; P – empiryczny poziom istotności dla testów statystycznej istotności współczynników liniowej analizy regresji, P – values derived from linear regerssion analyses

Źródło: Badania własne.

Source: Own research.

PODSUMOWANIE

Przeprowadzone analizy pozwalają wnioskować o statystycznie istotnym związku niektórych cech demograficznych i społeczno-ekonomicznych konsumentów z częstotliwością spożywania owoców południowych, miejscami ich zakupu oraz wielkością jednorazowych zakupów. Kobiety istotnie częściej niż mężczyźni spożywały banany, a osoby starsze częściej niż konsumenci z młodszych grup wiekowych. Badania wykazały poza tym, że kobiety częściej zaopatrywały się w owoce cytrusowe w sklepie owo-cowo-warzywnym i na targowisku osiedlowym niż w supermarkecie, na który częściej wskazywali mężczyźni. Wielkość jednorazowych zakupów pomarańczy i mandarynek była współzależna z wiekiem i wykształceniem kupujących, a grapefruitów współzależna z płcią, wykształceniem, typem rodziny i źródłem uzyskania dochodów. Inne zależności, jeśli występują, nie mają liniowego charakteru.

PIŚMIENNICTWO

- Babicz-Zielińska E., 1999: Food preferences among the Polish young adults. *Food Quality and Preferences*, Vol. 10:139–145
- Biing-Hwan Lin, 2004: Fruit and vegetable consumption looking ahead to 2020. *Agriculture Information Bulletin* 792–7, USDA: 1–4.
- Budżety gospodarstw domowych w latach 2000–2005, GUS, Warszawa.
- Bywalec Cz., Rudnicki L., 1992: Podstawy teorii i metodyki badania konsumpcji. AE w Krakowie, Kraków.
- Czernyszewicz E., 2002: Wybrane aspekty spożycia owoców w Lublinie. *Handel Wewnętrzny*, Numer Specjalny, IRWiK, SGGW, Warszawa: 38–40.
- Erzeugung und Verbrauch von Nahrungsmitteln, Statistisches Bundesamt 2006, Wiesbaden, www.destatis.de/presse/deutsch/pk/2006/awi_nahrungsmittel_i.pdf
- Frączak E., Pęczkowski M., Sienkiewicz K., Skaskiewicz K., 2005: Statystyka od podstaw z systemem SAS. SGGW w Warszawie. Warszawa.
- Fruchthandel, 2002: Bannanenkäufe hauptsächlich spontan. 44: 12–13.
- Hua He., Huang Ch., Houston J.E., 1995: U.S. Household Consumption of Fresh Fruits. *Journal of Food Distribution Research*, Vol. 26, Nr 2: 28–38.
- Kubiak K., Krajewski A., Mirkowska Z., Strojewska I., 2000: Spożycie produktów ogrodniczych w Polsce i w wybranych krajach. COBRO, Warszawa.
- Kurzawiński J., 2001: Marketingowe badania konsumentów owoców. *Mat. Konf. IV Ogólnopolskiej Konferencji Ogrodniczej nt. Marketing w ogrodnictwie*. 12–13 XII 2001, AR w Lublinie: 97–100.
- Licznar-Małańczuk M., Szewczuk A., 2002: Analiza preferencji mieszkańców Wrocławia przy zakupie jabłek na podstawie badań ankietowych. *Mat. XLI Ogólnopolskiej Naukowej Konferencji Sadowniczej*, Skierniewice, 28–30 VIII: 70.
- Obst und Gemüseverzehr in Deutschland. 2001, ZMP, CMA, Bonn Padilla L., Acharya R., 2000: Effects of Health Information on Fruit and Vegetable Consumption. *Selected Paper*, Amer. Agri. Econ. Assoc., Annual Meeting, Tampa, Florida, 15 pages.
- Petkeviciene J., Kriaucioniene V., 2005: Vegetables and fruit consumption in Lithuania. *Sodininkyste ir Darzininkyste* 24 (1): 88–97, abstract.
- Popyt na żywność. Stan i perspektywy. *Analizy Rynkowe*. Grudzień 2005, IERiGŻ, ARR, MRiRW, Warszawa.

- Roininen K., Filion L., Kilcast D., Lähteenmäki L., 2004: Exploring difficult textural properties of fruit and vegetables for the elderly in Finland and the United Kindom. *Food Quality and Preference*, 15: 517–530.
- Van Duyn M.A., Pivonka E., 2000: Overview fruit and vegetable consumption for the dietetics professional: Selected literature. *Journal of the American Dietetic Association*, Vol. 100, Nr 12: 1511–1521.
- Wysocki F., Kurzwa I., 2006: Kształtowanie się preferencji konsumpcyjnych artykułów żywnościowych w relacji miasto-wieś. *Zag. Ekon. Rol.* 2(307): 49–67.

THE EFFECT OF SOME CONSUMER FEATURES ON PURCHASE AND CONSUMPTION OF EXOTIC FRUITS

Abstract. The aim of the research was to recognize and evaluate the effect of some demographic and social-economic features on exotic fruit purchase and consumption. The incidence of correlations and their strength and characteristics were analyzed. The research has been conducted based on the results of questionnaire surveys conducted among Lublin's inhabitants in 2006.

It has been proved that features of consumers such as sex, age, education, income, source of income, type of family have a statistically essential influence on purchase and consumption of exotic fruits like banana, tangerine, orange and grapefruit for the frequency of fruit consumption, purchase places and size of single purchase part.

Key words: consumers behaviour, consumption, exotic fruits

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 15.06.2007

ODDZIAŁYWANIE SAMORZĄDU TERYTORIALNEGO NA ROZWÓJ LOKALNY GMIN

Joanna Dynowska¹, Emil Rudowicz²

¹Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

²Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Streszczenie. W opracowaniu poruszono zagadnienia dotyczące rozwoju lokalnego. Szczególną uwagę skupiono na gminnym samorządzie terytorialnym oraz instrumentach, za pomocą których kreowana jest lokalna polityka. Wskazane zostały główne obszary oddziaływania jednostek samorządu terytorialnego. Ponadto analizie poddano aspekty finansowe gmin w Polsce oraz strukturę ich dochodów. Wskazane zostały główne czynniki, które wpływają na wielkość budżetu gminy. Poddano analizie transfery zewnętrzne kierowane do gmin z budżetu państwa w latach 1997–2006. Dodatkowo pokazano udział jednostek samorządu terytorialnego w podatkach centralnych PIT i CIT w latach 2004–2007.

Słowa kluczowe: samorząd terytorialny, rozwój lokalny, polityka lokalna, finanse jednostek samorządu terytorialnego

WPROWADZENIE

Z uwagi na wzrost zainteresowania procesami rozwojowymi zachodzącymi w otoczeniu społeczności lokalnych ważnym celem jednostek samorządu terytorialnego jest tworzenie warunków do rozwoju wspólnoty. Do realizacji tego celu jednostki samorządowe zostały wyposażone w osobowość prawną, majątek własny i instrumenty finansowe pozwalające na administrowanie nim. Osobowość prawna oznacza samodzielność decyzyjną i odpowiedzialność za podejmowane działania. Instrumentami finansowymi i majątkiem jednostek samorządu terytorialnego zarządzają organy kolegialne wybrane w demokratycznych wyborach, które powinny działać na rzecz społeczności lokalnej. Niniejsze opracowanie ma na celu wskazać, jakie są zależności pomiędzy polityką lokalną, władzą jednostek samorządu terytorialnego, społecznością lokalną oraz ogólnymi warunkami społeczno-gospodarczymi. Główny nacisk położono na najmniejszą jednostkę ad-

Adres do korespondencji – Corresponding author: Joanna Dynowska, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, ul. Czapowskiego 2, 10-957 Olsztyn, e-mail: joannan@uwm.edu.pl; Emil Rudowicz, Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu SGGW, ul. Nowoursynowska 161, 02-787 Warszawa, e-mail: emil.rudowicz@wp.pl

ministracyjną kraju, jaką jest gmina, ponieważ to właśnie tam realizowana jest większość lokalnych usług publicznych i zadań z zakresu administracji.

KREOWANIE LOKALNEJ POLITYKI GOSPODARCZEJ

Dzięki procesom decentralizacji władzy i demokratycznym przemianom w Polsce jednostkom samorządu terytorialnego zostały przekazane narzędzia pozwalające na kreowanie własnej polityki społeczno-gospodarczej (rys. 1).



Rys. 1. Narzędzia formalnoprawne służące wsparciu polityki lokalnych samorządów
 Fig. 1. Formal juridical instruments supporting the territorial self-governments' policies
 Źródło: Opracowanie własne.
 Source: Authors' calculation.

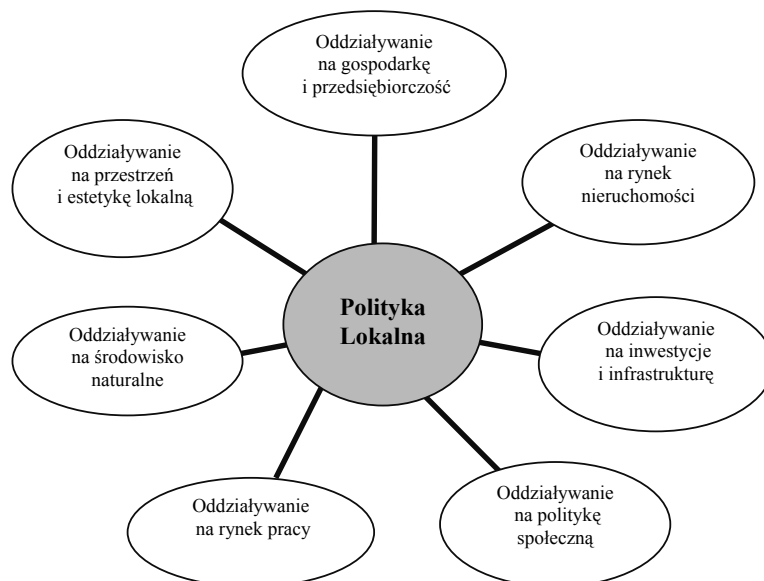
Wyróżnione narzędzia formalnoprawne wspomagają proces podejmowania decyzji przy realizacji ustawowo nadanych kompetencji jednostkom lokalnym. Wieloletnie plany i opracowywane dokumenty pozwalają na lepsze rozpoznanie kierunku, jaki dana jednostka obiera w dążeniu do rozwiązania lokalnych problemów. Dużo wcześniej zaplanowane zadania inwestycyjne pozwalają na uniknięcie problemu kadencyjności władz wykonawczych, dają większą przejrzystość życia publicznego oraz pozwalają na uniknięcie sporów lokalnych i nieporozumień co do tendencyjności realizowanej inwestycji. Badania naukowe dowiodły również, iż przy wieloletnim planowaniu i hierarchizacji potrzeb środki publiczne są lepiej lokowane i przynoszą lepsze efekty niż w przypadku bieżącego zarządzania mieniem [Raport OECD 1991].

Przyznane jednostkom samorządu terytorialnego kompetencje i zadania obligują je do świadczenia mieszkańcom szerokiego zakresu usług publicznych. Ilość i jakość świadczonych usług wpływa na odczucia lokalnej społeczności, która wydaje swoją ocenę przy

wyborach samorządowych. Samorząd terytorialny, który jest gospodarzem określonego terytorium, ponosi odpowiedzialność za organizację, funkcjonowanie oraz rozwój środowiska życia mieszkańców, a także wzrost konkurencyjności [Gilowska 1998]. Biorąc pod uwagę taką interpretację, można stwierdzić, iż sprawny samorząd terytorialny powinien dążyć do powiększania swego potencjału gospodarczego i finansowego, pamiętając o współpracy z lokalną społecznością.

Przy prawidłowym procesie decyzyjnym samorządu terytorialnego duże znaczenie mają konsultacje społeczne, w których powinny uczestniczyć środowiska gospodarcze (pracodawców i pracobiorców), zorganizowane grupy społeczne, inwestorzy krajowi i zagraniczni oraz politycy. Zaangażowanie obywateli w sprawowanie władzy zależy od modelu ustroju państwa, zasad organizacji jednostek wykonujących zadania publiczne oraz reguł pozyskiwania i wydatkowania dochodów publicznych. W Polsce, po upadku PRL-u, zanotowano wzmożoną aktywność społeczeństwa i zaangażowanie w lokalną politykę. Jednak w miarę upływu czasu od wprowadzenia ustroju demokratycznego coraz bardziej zauważalne jest zmęczenie społeczeństwa i poczucie bezradności, które przekłada się na malejącą frekwencję w wyborach. Rozwój lokalny wymaga od liderów życia publicznego i gospodarczego zaangażowania w sprawy dotyczące obszarów problemowych i stworzenia struktur zarówno wspierających, jak i wdrożeniowych, które mogłyby niwelować te obszary [Korenik 1998]. Zakres oddziaływania władzy samorządowej i kreowanej przez nią polityki przedstawiono na rysunku 2.

Przedstawione obszary są wycinkiem spraw i problemów, z jakimi boryka się na co dzień władza wykonawcza jednostek samorządu terytorialnego. Decyzje podejmowane



Rys. 2. Główne obszary oddziaływania lokalnej polityki samorządu terytorialnego

Fig. 2. Main areas of influence of territorial self-governments entities' policies

Źródło: Opracowanie własne.

Source: Authors' calculation.

przez organy zarządzające daną jednostką terytorialną są najczęściej kompromisem pomiędzy współistniejącymi na danym terenie grupami społecznymi i czynnikami wpływającymi na ten proces.

Mając na uwadze zakres oddziaływania władzy samorządowej, kreowana polityka lokalna powinna uwzględniać:

- oczekiwania miejscowej ludności,
- presję, jaką w długim czasie mogą wywierać określone decyzje na środowisko,
- efektywność ekonomiczną,
- estetykę i zmiany w lokalnym otoczeniu,
- kompromis pomiędzy różnymi grupami społecznymi,
- poparcie dla pożądanych inicjatyw gospodarczych (wyrażone w postaci ulg i zwolnień podatkowych),
- mikroklimat dla inwestorów tworzący przyjazną administrację lokalną,
- kapitał społeczny.

ROZWÓJ LOKALNY JEDNOSTEK TERYTORIALNYCH

Rozwój lokalny wiąże się z określonym miejscem i terytorium. Przestrzeń i położenie geograficzne wpływają na skalę i dynamikę zachodzących w danej jednostce procesów rozwojowych. Rozwój to całokształt zmian strukturalnych i jakościowych zachodzących w społeczeństwie i gospodarce, które umożliwiają dalsze podnoszenie poziomu życia mieszkańców oraz rozbudowę i unowocześnianie gospodarki [Secomski 1987].

Rozwój lokalny może być mierzony za pomocą różnych parametrów. Jednym z nich jest wzrost gospodarczy, rozumiany jako kategoria ilościowa, oznaczająca zwiększenie produkcji towarów i usług. Wzrost gospodarczy jest ściśle powiązany z inwestycjami, które ulepszają osobowe i materialne czynniki produkcji. Pomimo bliskich relacji, rozwój nie powinien być utożsamiany wyłącznie ze wzrostem gospodarczym. Jeżeli zaniedbane zostaną inne parametry, które mierzą rozwój lokalny, może okazać się, iż teoretycznie dana jednostka terytorialna odnotowuje stały wzrost gospodarczy, ale ze względu na pogarszający się stan środowiska i wygląd estetyczny nie można określić danego obszaru jako rozwijający się. Można zatem założyć, iż rozwój lokalny rozumiany jako systematyczna poprawa poziomu i jakości życia ludności oraz najbliższego otoczenia to szersze pojęcie niż wzrost gospodarczy. Rozwój lokalny jest w dużym stopniu wspomagany przez wzrost gospodarczy, jednak wzajemne oddziaływanie może być w zależności od sytuacji zarówno stymulatorem, jak i hamulcem procesów rozwojowych danej jednostki terytorialnej. W naukach ekonomicznych wzrost i rozwój są ze sobą silnie powiązane. Wzrost z reguły jest określany jako kategoria ilościowa, natomiast rozwój jako kategoria jakościowa.

Szanse rozwoju gospodarczego jednostek terytorialnych zależą od zakresu inwestycji dokonywanych przez inwestorów (publicznych i prywatnych). Inwestycje gminne wspierają rozwój lokalnych firm, tworzą lokalny rynek pracy oraz podnoszą standard życia mieszkańców. Samorząd terytorialny, odpowiadający za politykę społeczno-gospodarczą, ustala odpowiednie proporcje między wydatkami konsumpcyjnymi a inwestycyjnymi. Od zrozumienia i akceptacji ograniczenia bieżącej konsumpcji na rzecz inwestycji zależy powodzenie w planowaniu tego typu działań. W praktyce dosyć często doraźny interes konsumentów budżetu wygrywa z interesem ogólnym mieszkańców.

FINANSE JEDNOSTEK SAMORZĄDU TERYTORIALNEGO

Ważnym elementem uzależniającym zakres inwestycji, a tym samym rozwój danej jednostki terytorialnej, są jej finanse. Wysokość budżetu, jego wpływy i warunki mikro- i makroekonomiczne decydują o faktycznym potencjale danej jednostki terytorialnej. Czynniki, które wpływają na wielkość budżetu to przede wszystkim:

- poziom dochodów mieszkańców danej jednostki terytorialnej,
- liczba mieszkańców na kilometr kwadratowy,
- liczba podmiotów gospodarczych,
- stopa bezrobocia,
- zakres transferów centralnych (udziały w podatkach centralnych, dotacje i subwencje),
- lokalne warunki społeczno-gospodarcze,
- umiejętności zarządzania i pozyskiwania finansów przez władze lokalne.

Zadania inwestycyjne mogą być finansowane ze środków własnych bądź z zewnętrznych źródeł. Ograniczeniem zewnętrznych źródeł jest zdolność kredytowa i wiarygodność finansowa jednostki samorządu terytorialnego. Wiarygodność finansowa jest pojęciem szerszym od zdolności kredytowej i oznacza stałą zdolność do obsługi wszelkich zobowiązań finansowych [Cichocki 2001]. Nowy projekt ustawy o finansach publicznych przedstawiony na początku kwietnia 2007 r. przez minister finansów Z. Gilowską zakłada możliwość ustalania indywidualnego wskaźnika zadłużenia dla jednostek samorządu terytorialnego. Takie rozwiązanie, z jednej strony, znosi ograniczenia wiążące dziś jednostki samorządu o znacznym potencjale rozwojowym, dla których zaciąganie nawet dość znacznych zobowiązań finansowych może być instrumentem bezpiecznej polityki rozwojowej, z drugiej zaś dyscyplinuje jednostki, których wysokie obciążenie dochodów spłatami zobowiązań nakazuje dużą ostrożność przy zaciąganiu nowych kredytów i pożyczek.

Ważnym zewnętrznym źródłem finansowania dla samorządów terytorialnych są środki, które można pozyskać na projekty inwestycyjne współfinansowane z funduszy strukturalnych UE. Warunkiem efektywnego pozyskiwania funduszy z tego źródła jest możliwość wygospodarowania odpowiednich środków na prefinansowanie lub współfinansowanie projektów inwestycyjnych. Możliwości te są bardzo ograniczone, ponieważ finanse samorządu terytorialnego są nieadekwatne do zakresu przypisanych im ustawowo zadań. Przedstawiciele władzy lokalnej stoją przed koniecznością stosowania mechanizmów racjonalizujących gospodarkę finansową. Jak pokazują dane w tabeli 1, dominującą formą pozyskiwania funduszy są transfery zewnętrzne. Taka sytuacja powoduje niepewność odnośnie skali i czasu pozyskiwanych funduszy oraz zmniejsza samodzielność finansową jednostek, ma to wpływ na zdolność do finansowania własnej działalności operacyjnej i inwestycyjnej w zakresie przypisanych zadań i kompetencji [Alińska 2006]. Dane tabeli 1 informują, iż dwie trzecie środków pozyskiwanych przez gminy to transfery zewnętrzne, które w dużym stopniu są uzależnione od sytuacji polityczno-gospodarczej państwa.

Najbardziej stabilne i pozostające w swobodnej dyspozycji są dochody własne gminy, które teoretycznie od 1999 r. wzrosły, jednak wpływ na to miała głównie zmiana w klasyfikacji budżetowej, gdzie udziały w podatkach centralnych PIT i CIT zaliczono do dochodów własnych jednostek samorządu terytorialnego. Udziały we wpływach

z obu podatków dochodowych nie są typowymi dochodami własnymi [Miemiec 2003]. Z punktu widzenia teorii i praktyki powszechnie stosowanej w innych krajach udziały w podatkach stanowiących dochód budżetu państwa nie są uznawane za dochody własne. Za dochód własny uznaje się tylko takie źródło zasilania finansowego jednostek samorządu terytorialnego, do którego organy władzy samorządowej posiadają tzw. prawo podmiotowe oraz mogą znacznie wpływać na konstrukcje i zakres tego prawa. Podatki dochodowe jako podatki państwowe wyłączone są spod władztwa podatkowego j.s.t. Jak podkreśla Pankau [2005], „wbrew temu polski ustawodawca uparcie klasyfikuje to źródło dochodów do dochodów własnych, kierując się najprawdopodobniej względami statystycznymi oraz argumentem o dowolności wydatkowania tak pozyskanych środków”.

Tabela 1. Procentowy udział poszczególnych grup dochodów gmin w dochodach ogółem w latach 1997–2006

Table 1. Percentage shares of different community income groups within a general income during 1997–2006

Lata	Dochody gmin ogółem (mln zł)	Dochody własne (%)	Udziały w podatkach centralnych (%)	Dotacje (%)	Subwencja ogólna (%)	Transfery zewnętrzne (4 + 5 + 6) (%)
1	2	3	4	5	6	7
1997	39 518,2	35,3	24,2	16,4	24,1	64,7
1998	46 119,4	33,5	24,7	16,4	25,4	66,5
1999	51 741,7	50,9	18,2	16,9	32,1	67,2
2000	56 350,1	49,6	16,4	17,7	32,7	66,8
2001	60 954,0	49,1	15,6	15,9	35,0	66,5
2002	63 562,8	48,8	15,1	15,9	35,3	66,3
2003	63 463,0	49,4	15,1	12,9	37,7	65,7
2004	72 062,3	53,9	20,4	13,3	32,8	66,5
2005	82 082,9	53,5	20,6	16,8	29,7	67,1
2006	92 710,0	53,6	18,4	19,1	27,3	64,8

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Source: Authors' own calculation based CSO data.

Ustawa z dnia 13 listopada 2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego¹ wprowadziła zmiany w podziale podatków centralnych, zwiększając udział gmin, który docelowo ma wynosić 39,34% w podatku dochodowym od osób fizycznych i 6,71% w podatku dochodowym od osób prawnych. Od 2004 r. również powiaty i województwa otrzymały większy wskaźnik udziału w podatkach centralnych, w myśl założeń reformy finansów publicznych i decentralizacji władzy. Realny wskaźnik decentralizacji pokazują udziały jednostek samorządu terytorialnego w podatkach centralnych (tab. 2).

¹Ustawa z dnia 13 listopada 2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego, DzU z 2003 Nr 203, poz. 1966

Z uwagi na liczne zwolnienia i ulgi podatkowe udziały jednostek samorządu terytorialnego w podatkach dochodowych są niestabilne. Im więcej jest wprowadzanych ulg i zwolnień, tym mniejsze są wpływy do budżetów j.s.t. Na tego typu podatki istotnie oddziałuje koniunktura gospodarcza, która w różnym okresie zmiennie wpływa na poziom dochodów z tego tytułu. Ma to duże znaczenie przy zarządzaniu finansami j.s.t. i w skrajnych przypadkach może bardzo utrudnić prawidłowe funkcjonowanie jednostki.

Tabela 2. Procentowy udział jednostek samorządu terytorialnego w podatkach centralnych w latach 2004–2007

Table 2. Participation of the territorial self-government entity in the central tax (CIT and PIT) in the years 2004–2007

Jednostka terytorialna	Lata							
	2004		2005		2006		2007	
	PIT	CIT	PIT	CIT	PIT	CIT	PIT	CIT
Gminy	35,72	6,71	35,61	6,71	35,95	6,71	36,22	6,71
Powiaty	8,42	1,4	10,25	1,4	10,25	1,4	10,25	1,4
Województwa	1,6	15,9	1,6	15,9	1,6	15,9	1,6	15,9
Razem	45,74	24,01	47,46	24,01	47,8	24,01	48,07	24,01

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Source: Authors' own calculation based CSO data.

Głównym źródłem finansowym budżetu państwa są podatki pośrednie, stanowiące ponad 60% dochodów ogółem. Podatki pośrednie, które są bardziej wydajne fiskalnie, są wyłączone ze wspólnego podziału tego źródła finansowego w przypadku jednostek samorządu terytorialnego. Podatki dochodowe w budżecie państwa stanowią niewiele ponad 20% wszystkich dochodów. Władze lokalne i ich ogólnopolskie reprezentacje powinny położyć większy nacisk na realną decentralizację władzy publicznej, co powinno przełożyć się na większy udział w dysponowaniu finansami publicznymi. Obecny wzrost gospodarczy sprzyja radykalnym zmianom i reformom sektora finansów publicznych, a wieloletnia praktyka krajów rozwiniętych pokazuje, iż na szczeblu lokalnym występuje dużo lepsze rozpoznanie potrzeb i większa efektywność w wydawaniu pieniędzy publicznych.

WNIOSKI

Wpływ samorządu terytorialnego na umacnianie rozwoju lokalnego jest tym większy, im bardziej rozwinięta jest demokracja i lokalne społeczności, które aktywnie uczestniczą w życiu publicznym. Poprzez wybory centralne i samorządowe społeczność wpływa na politykę i wizję otoczenia, jaką mają kandydaci na polityków. Wizja i skuteczność tych osób przedkłada się w dużym stopniu na rozwój lokalny. Umiejętne zarządzanie poprzez instrumenty, jakimi dysponuje samorząd, oraz wewnętrzne warunki społeczno-gospodarcze decydują o roli danego terenu w dużo szerszej skali (regionu, kraju).

Rozwój jednostki samorządu terytorialnego powinien uwzględniać zarówno aspekty ekonomiczne, jak i jakościowe. Te drugie łączą się z estetyką, walorami przyrodniczymi i bezpieczeństwem fitosanitarnym mieszkańców. Przy podejmowaniu decyzji dotyczących kierunku rozwoju lokalnego należy uwzględniać zarówno wynik ekonomiczny, jak i koszty środowiskowe tego rozwoju. Takie podejście pomaga uniknąć wielu błędów.

Finanse są niezbędnym instrumentem, za pomocą którego można realizować określoną politykę lokalną i pozyskiwać środki przyznane Polsce z budżetu UE na programy operacyjne w okresie 2007–2013. Adekwatne do zadań źródło środków finansowych jednostek samorządu terytorialnego jest w stanie wpłynąć na możliwości wymaganego przez organy UE współfinansowania projektów inwestycyjnych. Reformy wprowadzone mocą ustawy² poprawiły poziom dofinansowania zadań wykonywanych przez jednostki samorządu terytorialnego, ale trudno jest stwierdzić jednoznacznie, czy przygotowały samorząd do absorpcji funduszy UE. Jednostki samorządu terytorialnego mają bardzo zróżnicowany potencjał przy pozyskiwaniu środków finansowych z tytułu udziału w podatku dochodowym od osób fizycznych oraz w podatku dochodowym od osób prawnych. Ustawodawcy, dostrzegając problem nierównego rozkładu finansów publicznych płynących z tego tytułu, wprowadzili mechanizmy wyrównawcze w postaci subwencji. Jednak efekty tego rozwiązania w wielu miejscach nie sprawdzają się i zauważyć można zbyt dużą dysproporcję w rozwoju poszczególnych jednostek terytorialnych.

Zwiększenie udziału jednostek samorządu terytorialnego w podatkach centralnych (PIT, CIT) umocniło odpowiedzialność za wsparcie lokalnej przedsiębiorczości oraz powiązało sytuację finansową tych jednostek z ogólną koniunkturą gospodarczą państwa. Powstaje jednak pytanie, czy nie warto jest wprowadzać dalej idące zmiany, zwiększające udział jednostek samorządu terytorialnego w rozdysponowaniu środków publicznych, aby umocnić rolę samorządu terytorialnego i przyspieszyć lokalny rozwój?

PIŚMIENNICTWO

- Alińska A. (2006): Działalność inwestycyjna jednostek samorządu terytorialnego – skala i źródła finansowania, [W:] Kierunki zmian w sektorze finansów publicznych w Polsce po wejściu do Unii Europejskiej, red. B. Samojlik, Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, Warszawa, s. 13.
- Cichocki K.S. (2001): Wieloletnie panowanie finansowe, Municipium, Warszawa, s. 96.
- Gilowska Z. (1998): System ekonomiczny samorządu terytorialnego w Polsce, Municipium, Warszawa, s. 26–45.
- Korenik S. (1998): Zarządzanie rozwojem lokalnym (gminy), [W:] Funkcjonowanie samorządu terytorialnego. Doświadczenia i perspektywy, tom 1, red. S. Dolata, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole, s. 361–363.
- Miemic W. (2003): Uwagi do rządowego projektu ustawy o dochodach jednostek samorządu terytorialnego z 2003 r. (druk nr 1732), s. 2.
- OECD, (1991): Public Management Development, OECD, Paris, s. 11.

²Ustawa z dnia 13.11.2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego, DzU z 2003 Nr 203, poz. 1966.

- Pankau E. (2005): Problemy związane z finansowaniem samorządów w Polsce, [W:] *Rozwój oraz polityka regionalna i lokalna w Polsce*, red. J. Kaja, K. Piech, Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, Warszawa, s. 119.
- Secomski K. (1987): *Teoria regionalnego rozwoju i planowania*, PWE, Warszawa, s. 9–10.
- Ustawa z dnia 13.11.2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego, DzU z 2003 Nr 203, poz. 1966.

THE INFLUENCE OF TERRITORIAL SELF-GOVERNMENT ON THE LOCAL DEVELOPMENT OF COMMUNES

Abstract. This article presents the issue of local development. A special attention was paid to the territorial self-government and its instruments which enable to create the local policy. This paper also points out the main areas of territorial self-government influence and contains the analysis of financial aspects of communities in Poland and the structure of their income. This paper indicates the main factors that influence the quality of the community budget. It was analysed the external transfers that were directed from the state budget to communities in the years 1997–2006. This article also shows the participation of the territorial self-government entity in the central tax (CIT and PIT) in the years 2004–2007.

Key words: territorial self-government, local development, local policy, local government entity finance

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 15.06.2007

CZY NALEŻY ROZSZERZYĆ ZASADĘ RACJONALNEGO GOSPODAROWANIA – ZAPROSZENIE DO DYSKUSJI

Sławomir Juszczyk

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Streszczenie. W artykule przedstawiono ważniejsze poglądy na temat racjonalnego gospodarowania. Autor na podstawie badań i obserwacji życia gospodarczego uważa, że istnieje potrzeba dyskusji na temat zasady racjonalnego gospodarowania, gdyż dotychczasowe jej brzmienie jest niewystarczające. Podstawą rozpoczęcia rozważań może być pytanie – dlaczego Profesor Oskar Lange użył właśnie powyższej nazwy, a nie określił na przykład, że są to sposoby poprawy efektywności gospodarowania. Jeśli zatem są to w istocie zasady racjonalnego gospodarowania, również w ujęciu *ex ante*, i chodziłoby o takie działania, które powiększałyby wynik finansowy danego podmiotu, to wydaje się, że zasada racjonalnego gospodarowania w dotychczasowym brzmieniu nie wyczerpuje złożoności zagadnienia. Autor proponuje rozszerzenie treści tej zasady.

Słowa kluczowe: racjonalne działanie, sposoby zwiększania dochodów, niewystarczający zakres dotychczasowego rozumienia zasady racjonalnego gospodarowania, dyskusja

WSTĘP

Pojęcie efektywności działania jest jednym z ważniejszych pojęć w życiu gospodarczym, mimo to nie jest ono jednoznacznie rozumiane, prawdopodobnie z uwagi na wyjątkową złożoność zagadnienia. Podstawą dociekań z zakresu efektywności produkcji jest zasada racjonalnego gospodarowania. O. Lange [1975, str. 384–385] 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

Adres do korespondencji – Corresponding author: Sławomir Juszczyk, SGGW,
Katedra Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych SGGW, ul. Nowoursynowska 166,
02-787 Warszawa, e-mail: slawomir_juszczyk@sggw.pl

zagadnienie wraz z definicją jest powszechnie uznane i wykorzystywane [Manteuffel 1979, s. 34; Kierul 1980, s. 23; Tomczak 1983, s. 162; Ziętara 1998, s. 54; Kulawik 2007, str. 3; Wasilewski 2007, s. 17 i inni].

Podstawą powrotu do rozważań na powyższy temat stało się pytanie – dlaczego O. Lange użył nazwy „zasada racjonalnego gospodarowania”, a nie określił na przykład, że są to kryteria oceny bądź miary efektywności gospodarowania. Jeśli zatem są to istotnie zasady racjonalnego gospodarowania, które wskazują na działania powiększające efekty finansowe danego podmiotu, to wydaje się, że zasada racjonalnego gospodarowania w dotychczasowym brzmieniu nie wyczerpuje złożoności zagadnienia.

Impulsem do zwrócenia uwagi na tę problematykę stały się badania autora w 157 gospodarstwach mlecznych, w większości na terenie obecnego województwa łódzkiego. Badania dotyczyły uwarunkowań ekonomiczno-organizacyjnych opłacalności produkcji mleka. Były także okazją do zaobserwowania wielu zjawisk gospodarczych oraz konglomeratu sposobów poprawy opłacalności produkcji mleka. Jest oczywiste, że 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.

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

OPŁACALNOŚĆ I EFEKTYWNOŚĆ W LITERATURZE

Kwestie opłacalności i efektywności produkcji są od dawna przedmiotem uwagi wielu autorów. Według Józwiaka [1998, s. 529], opłacalność produkcji jest określeniem potocznym, które oznacza, że coś warto lub nie warto produkować. Zazwyczaj przyjmuje się, że jest to relacja wartości uzyskanej produkcji do poniesionych na nią kosztów, a wskaźnik opłacalności produkcji (OP) oblicza się wg wzoru:

$$OP = \text{Produkcja} / \text{Koszt} \cdot 100$$

Wskaźnik opłacalności produkcji jest jedną z miar efektywności produkcji w rolnictwie, wyraża on stopień pokrycia wartością produkcji kosztów poniesionych na jej wytworzenie.

Do mierzenia opłacalności produkcji możemy stosować także różnicę między wartością produkcji a kosztami. Przykładowo nadwyżka bezpośrednia z produkcji mleka w gospodarstwie jest różnicą między wartością produkcji potencjalnie towarowej z działalności mleko a kosztami bezpośrednimi poniesionymi na tę działalność. Im jest ona większa, tym większy ma wkład do dochodu rolniczego. Nadwyżka bezpośrednia

przeliczona na 1 krowę mleczną stanowi dobrą podstawę do porównań, zwłaszcza poziomych. Na pieniądze, a nie wyłącznie względny wymiar opłacalności zwraca uwagę również Manteuffel [1979, s. 75], stwierdzając, że *...jeśli słowa opłacalność używamy jako terminu ekonomicznego w stosunku do określonej działalności produkcyjnej, to musimy uściślić jego znaczenie. A więc gdy wartość uzyskanej produkcji będzie większa niż suma wszystkich poniesionych kosztów, będzie to działalność opłacalna, natomiast gdy suma wszystkich poniesionych kosztów przewyższy wartość uzyskanej produkcji, będzie to działalność nieopłacalna. Należy przy tym brać pod uwagę tylko te nakłady (w wyrażeniu pieniężnym), które są kosztami dla podmiotu gospodarującego, a więc tego, kto prowadzi działalność.* W powyższym kontekście istotne jest, to że w rachunku opłacalności mamy do czynienia z sytuacją, kiedy część nakładów nie ma wyceny pieniężnej. Chodzi zwłaszcza o nakłady pracy własnej właścicieli gospodarstw indywidualnych oraz pracy członków ich rodzin. W Instytucie Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej przy obliczaniu kosztów produkcji rolniczej bierze się pod uwagę koszty bezpośrednie i koszty pośrednie [1998, s. 529]. Te pierwsze mają ścisły związek ze skalą (rozmiarami) produkcji, drugie zaś dotyczą kosztów poniesionych z tytułu funkcjonowania lub tylko istnienia gospodarstw. Uwzględniane przez IERiGŻ koszty bezpośrednie i pośrednie nie obejmują na ogół kosztów pracy własnej rodziny rolniczej. Podejście takie jest zasadne, kiedy praca ta nie jest kosztem w rynkowym sensie tego słowa. Również Bejgrowicz [1984, s. 80–91] zwraca uwagę na trudność wyceny pracy własnej rolnika. Ma to miejsce wówczas, kiedy rodzina właściciela ma nadwyżki zasobów czasu pracy, a poszczególne osoby nie mogą znaleźć stałego bądź okresowego zatrudnienia poza gospodarstwem. W takiej sytuacji nieuzasadnione jest uwzględnianie pracy własnej w rachunku opłacalności produkcji, ponieważ nie ma ona ceny rynkowej. Z drugiej strony Bejgrowicz podkreśla, że znaczenie, jakie nakład pracy własnej odgrywa w rachunku efektywności można wyjaśnić na gruncie teorii, że celem działalności gospodarstwa rodzinnego nie jest uzyskanie maksymalnego dochodu rolniczego, lecz maksymalnego zysku kalkulowanego, przy kosztach robocizny własnej uznawanej przez rolnika jako koszt alternatywny. W związku z tym kryterium celu przyjęłoby następującą postać:

$$Zk = Dr - Kp$$

gdzie:

Zk – zysk kalkulowany gospodarstwa rodzinnego,

Kp – alternatywne koszty pracy własnej rolnika.

Należy podkreślić, że opłata pracy własnej rolnika, funkcjonująca jako koszt alternatywny, ma charakter całkowicie subiektywny, a zatem zróżnicowany i nieporównywalny, zwłaszcza na obecnym rynku pracy. Mimo że praca rolnika ma wartość, do celów analitycznych słuszne jest pominięcie tego czynnika, analogicznie jak to czyni IERiGŻ, gdyż nadwyżka bezpośrednia, a w konsekwencji dochód rolniczy opłaca pracę rolnika. Wbrew pozorom, rachunek opłacalności produkcji nie jest prosty, ponieważ każdorazowo trzeba decydować o pozycjach kosztów, które w nim powinny się znaleźć. Obowiązuje zasada [1998, s. 530], że w rachunku muszą być uwzględnione wszystkie nakłady, które mają swą rynkową cenę. Ponadto, według *Encyklopedii agrobiznesu*, wątpliwości budzi ustalanie opłacalności produkcji na podstawie pełnych jednostkowych kosztów produkcji. Dyskusyjny jest zawsze podział kosztów ogólnych, ponieważ wybór klucza

podziałowego jest każdorazowo wyborem subiektywnym. Bardziej właściwe jest obliczanie opłacalności produkcji poszczególnych artykułów na podstawie stosunku między wartością produkcji a kosztami bezpośrednimi, tj. kosztami, które bez żadnych wątpliwości można przypisać poszczególnym produktom (w produkcji roślinnej są to koszty nasion, nawozów mineralnych, ochrony roślin, pracy najemnej, ubezpieczeń upraw itp.). Na takiej podstawie można uszeregować wytwarzane produkty wg malejącej opłacalności produkcji, aby zweryfikować strukturę zasiewów. Analogicznie można postąpić w przypadku produkcji zwierzęcej. Podobne stanowisko w tej sprawie prezentuje Mantuffel [1979, s. 76, 77], stwierdzając, że *...oparcie rachunku opłacalności na kosztach całkowitych, a więc obliczanych z uwzględnieniem szacowanej wartości obrotu wewnętrznego oraz z rozliczeniem kosztów pośrednich, prowadzi zwykle do błędnych wniosków. ...Natomiast obliczanie opłacalności jedynie na podstawie produkcji potencjalnie towarowej oraz kosztów bezpośrednich nie daje wprawdzie ścisłej odpowiedzi na pytanie, czy produkcja jest opłacalna, ale dostarcza cennego materiału do porównań między gospodarstwami oraz podejmowania decyzji: co i ile produkować...*

Inni autorzy zwracają dla odmiany uwagę na efektywność produkcji. Encyklopedia popularna PWN [1997, s. 54] definiuje efektywność (ekonomiczną) jako rezultat działalności gospodarczej określony przez stosunek osiągniętego wyniku do nakładów. Definicja ta ma charakter uproszczony. Efektywność produkcji (gospodarowania) może być rozpatrywana w ujęciu makroekonomicznym lub mikroekonomicznym. Rozpatrując efektywność w skali makroekonomicznej, większość autorów dokonuje oceny efektywności rolnictwa jako działu gospodarki narodowej, a w ujęciu mikroekonomicznym, według Melicha [1980, s. 17], efektywność stanowi wyraz stosunku efektów do nakładów, a w sensie ogólnym efektywność gospodarowania to stosunek uzyskanych efektów będącymi celami działalności gospodarczej do użytych środków działania. Z kolei Rajtar stwierdza [1984, s. 17], że miarą efektywności gospodarowania w rolnictwie jest relacja między ilością wytworzonych produktów, czyli wynikami produkcyjnymi (P), a ilością zużytych w procesie wytwórczym czynników produkcji, czyli nakładami (N). Relację tę może wyrażać:

- wydajność nakładów (w): $w = P : N$ lub i
- nakładochłonność produkcji (n): $n = N : P$

Jednak efektywność ma charakter nie tylko względny, lecz polega również na uzyskaniu maksymalnej nadwyżki przy zachowaniu racjonalnych metod produkcji. Podobnie twierdzi Kowalski [1992, s. 27], uznając, że tradycyjnie rozumiana zasada racjonalnego działania zawiera jedynie warunek konieczny, ale niewystarczający dla kryterium efektywności. Jest to szczególnie trudny problem w rolnictwie indywidualnym, gdzie występuje subiektywizm ocen co do kryteriów, celów i w ogóle efektywności. Niemniej w przypadku, gdy przedmiotem analizy jest gospodarstwo, a ocena dokonywana jest z punktu widzenia zarządzającego, jako ekonomiczne kryterium efektywności powinniśmy przyjąć jeden z mierników nadwyżki:

$$E = P - K$$

gdzie:

E – miernik efektywności (odpowiednia kategoria nadwyżki),

P – produkcja (wartość),

K – koszty produkcji.

Subiektywizm ocen i interpretacji podkreślają i inni badacze. Britton i Hill [1975, s. 45] uznali, że efektywność *...dla jednego rolnika może oznaczać osiągnięcie wysokiej produktywności ziemi, w innym przypadku bycie efektywnym może oznaczać uzyskanie wysokiego zysku* – a zatem eksponowana jest również różnica między wartością produkcji a kosztami. Osuch natomiast [1999, s. 21] podkreśla słabość miar bezwzględnych (zysk, dochód, wartość dodana) do oceny efektywności. Spowodowane jest to ograniczonymi możliwościami porównywania przedsiębiorstw, które są zróżnicowane potencjałem produkcyjnym. Dlatego słuszne wydaje się odniesienie miary bezwzględnej, np. nadwyżki bezpośredniej z danej działalności, na jednostkę zaangażowanego czynnika produkcji. Jednak warto zwrócić uwagę, że czynniki produkcji, które biorą udział w procesie wytwarzania, należą do kategorii techniczno-ekonomicznych, ponadto obok trzech podstawowych: ziemi, pracy i kapitału, istotne znaczenie odgrywa czwarty czynnik produkcji, mianowicie organizacja (zarządzanie). Uwzględniając ten czynnik, fundamentalne znaczenie ma wyraźnie określony przez przedsiębiorstwo cel działania. Potwierdza to również Piotrowski [1996, s. 569], pisząc: *...jasne określenie celu ma podstawowe znaczenie w kierowaniu ludźmi, a tym samym również podstawowe znaczenie w osiąganiu przez przedsiębiorstwo wysokiej efektywności...* Ludzie podejmując racjonalne decyzje kierują się przyjętymi celami, które chcą osiągnąć przy możliwie najniższych nakładach. Akcentuje to także Bielski [1996, s. 103], według którego organizacje są „celowo zorganizowane”, dysponują określonymi środkami, a cel jest podstawą działalności. Dysponujące czynnikami produkcji przedsiębiorstwa i gospodarstwa rolnicze realizują określone cele, wytwarzając w określony sposób produkty rolne. Istotą efektywności stanowi skuteczność działania w realizacji założonych celów oraz racjonalność gospodarowania poprzez kształtowanie pożądaných relacji uzyskiwanych efektów do ponoszonych nakładów. Z kolei Katz i Kahn uważają [1979, s. 252], że efektywność organizacji jest uzależniona od wewnętrznej wydajności (wykorzystania zasobów i maksymalizacji dochodów) oraz od tego, jak wykorzystywane są transakcje z otoczeniem. Istota efektywności w ich ujęciu wyraża się zdolnością pozyskiwania zasobów oraz możliwie najlepszego ich wykorzystania. W każdym razie efektywność w ogóle, w tym efektywność organizacji, jest pojęciem wielowymiarowym i do jej oceny trzeba stosować różne kryteria i narzędzia.

W literaturze zagadnienia występuje wiele podejść zarówno w definiowaniu, jak też wyróżnianiu poszczególnych kategorii efektywności. Manteuffel [1979, s. 137] wyróżnił *efektywność techniczną, ekonomiczną i pozaekonomiczną*. Przez pojęcie *efektywności technicznej* rozumie stosunek efektu wyrażonego w mierniku naturalnym do nakładu wyrażonego również w mierniku naturalnym. *Efektywność ekonomiczna* występuje wtedy, gdy przynajmniej efekt wyrażony jest w pieniądzu lub w innym mierniku, który da się wyrazić w pieniądzu (wartościowo). *Efektywność pozaekonomiczna* natomiast jest kategorią, której nie można zmierzyć i określić liczbą, można jedynie ją opisać. Jednak najbardziej przydatną kategorią efektywności w ekonomice, według Manteuffla, jest efektywność ekonomiczna. Z kolei według Adamowskiego [1977, s. 70], ujmując nakład i efekt w jednostkach naturalnych (technicznych), otrzymamy efektywność techniczną; jeżeli nakłady i efekty ujmemy wartościowo według cen bieżących, to otrzymamy efektywność ekonomiczną, gdy zaś jeden z elementów tego ilorazu zostanie ujęty w formie pieniężnej, a drugi w formie rzeczowej, otrzymamy efektywność techniczno-ekonomiczną. Efekty gospodarstwa rolnego są ujmowane w postaci produkcyjnej (produkcja) i dochodowej

(dochody). Na tej podstawie wyróżniamy efektywność produkcyjną nakładów (kosztów) oraz efektywność dochodową nakładów (kosztów). Efektem nakładów (kosztów) gospodarstwa rolnego jest produkcja, a następnie dochód producenta. Jeszcze szerzej kategorii efektywności rozgraniczył Kowalski [12, s. 21], dzieląc efektywność ogólną na techniczną i ekonomiczną. Techniczną z kolei podzielił na efektywność technologii i efektywność skali, a ekonomiczną na efektywność alokacji, efektywność skali i efektywność cenową. Czynniki kształtujące efektywność gospodarowania mające charakter ekonomiczny, są powiązane z poziomem i relacjami cen. Czynniki o charakterze technicznym natomiast nie wiążą się z cenami i relacjami cenowymi. Efektywność techniczna pozwala wyróżnić dwie kategorie – efektywność technologii i efektywność skali. Efektywność ekonomiczna pozwala wyróżnić trzy kategorie efektywności powiązane z cenami, tzn: efektywność alokacji – efektywność skali i efektywność cenową. Dokonując szczegółowej analizy kategorii efektywności produkcji, Kowalski zaznacza, że nie zawsze możliwe jest wyodrębnienie wszystkich wymienionych wyżej kategorii efektywności, ich występowanie, a także sposób mierzenia i interpretacji zależy od kontekstu analizy. Zdaniem Kowalskiego, z wyodrębnionych kategorii efektywności dwie kategorie – efektywność technologii i efektywność alokacji różnicują każdą grupę gospodarstw. Technologia wpływa na efektywność produkcji, a różne technologie różnicują efektywność. W zależności od poziomu technologii można również mówić o jej efektywności lub nieefektywności. Ponadto, alokacja posiadanych zasobów wpływa na wielkość uzyskiwanej nadwyżki. Efektywność alokacji mierzy się na podstawie ponoszonych kosztów (nakładów) przy określonym poziomie produkcji. Z kolei o efektywności producenta będzie decydowała umiejętność właściwego wyboru rynku zaopatrzenia i zbytu (nabywanie po niskich cenach środków produkcji i sprzedaż produkcji rolniczej po wysokich cenach), a występowanie efektywności technicznej oraz ekonomicznej zależy od efektywności technologii i efektywności alokacji. Podobny podział, tzn. na efektywność techniczną, cenową i strukturalną, zaproponował Piskorz [1990, s. 15]. Przekonująca jest jego interpretacja nieefektywności, gdyż uważa, że niezadowolająca efektywność techniczna występuje w sytuacji, gdy gospodarstwo odznacza się względnie niesprawnymi technikami wytwórczymi, tzn. inne gospodarstwa z tej samej ilości czynników wytwórczych dają większą produkcję lub na taką samą produkcję zużywają mniej nakładów. Z kolei z nieefektywnością cenową mamy do czynienia, gdy gospodarstwo nie dostosowuje proporcji wykorzystywanych czynników wytwórczych do kosztów ich zużycia. Ponadto, nieefektywność strukturalna występuje wtedy, gdy gospodarstwo odznacza się skalą produkcji odbiegającą od optymalnej.

Wnikliwą analizę efektywności gospodarowania spotykamy w pracach wielu autorów zagranicznych. Powstało wiele teorii i interpretacji efektywności z uwzględnieniem efektywności producentów indywidualnych. Próbę podsumowania tych rozważań podjął Pasour [1981, s. 135–146], dzieląc spotkane w literaturze poglądy na trzy grupy. Reprezentantem pierwszej jest Rothbard [1979, s. 122–145], który za punkt wyjścia uznał występujące w rolnictwie zjawisko niepewności oraz to, że w praktyce rolniczej rynek doskonały w pełni nie występuje. Twierdzi, że jeżeli normą dla oceny efektywności jest rynek doskonały, to żaden producent działający w realnych warunkach nie może być oceniany jako efektywny. Podejmujący decyzje mógłby działać efektywnie tylko wówczas, gdyby posiadał absolutną wiedzę na temat technologii, przyszłych działań i reakcji ludzi oraz zjawisk przyrodniczych. Według tego poglądu, w warunkach niepewności efek-

tywność nie występuje. Drugą grupę poglądów reprezentuje Cheung [1974, s. 53–71], jego teoria jest przeciwieństwem poprzedniej, ponieważ uznaje, że każdy producent jest efektywny, gdyż rozumie w kategoriach maksymalizacji nadwyżki i podejmuje takie decyzje, które są przynajmniej tak samo skuteczne, jak inne dostępne rozwiązania. Dwie powyższe teorie rozdziela grupa trzecia, której reprezentantem jest Kirzner [1979, s. 22]. Uważa on, że producent może działać nieefektywnie, jeżeli stawia się w sytuacji mniej korzystnej od innej sytuacji równie dostępnej. Nieefektywność oznacza więc stan, gdy producent przeoczył możliwość uzyskania wyższego dochodu. Można jednak zauważyć, że prezentowane trzy teorie wzajemnie się nie wykluczają. Poglądy, które reprezentuje Rothbard charakteryzują się tym, że efektywność jako kategoria oceniana jest *ex post*. Interpretacja Cheunga eliminuje wpływ czynników losowych, jak niepewność czy ryzyko, jednocześnie czynnik organizacji (zarządzania) traktuje bardzo szeroko i włącza do niego wiedzę, umiejętności, zdolności kierownicze, doświadczenie itp. Kirzner [1979, s. 22–47] z kolei prezentuje grupę poglądów bliskich kategorii efektywności *ex ante*, uwzględnia przy tym wpływ czynnika organizacji (zarządzania) oraz to, jakie skutki ekonomiczne przyniosą podejmowane decyzje.

Efektywność jako kategoria ekonomiczna w celu oceny może być rozpatrywana w różny sposób, przy czym istotą jest sposób pomiaru efektywności. Na ten temat między innymi wypowiedział się Rajtar [1986, s. 131–132], uznając, że:

$$w = P/N \rightarrow \max \text{ lub } n = N/P \rightarrow \min$$

gdzie:

w – efektywność gospodarowania,

n – nakładochłonność produkcji,

P – wyniki produkcyjne,

N – nakłady (czynniki produkcji).

A zatem efektywność gospodarowania to relacja między ilością wytwarzanych produktów [P] a ilością zużytych w procesie wytwórczym czynników produkcji [N] i powinna dążyć do maksimum lub odwrotnie – jest to nakładochłonność produkcji i powinna dążyć do minimum.

Efektywność ekonomiczna opiera się na trzech formułach, są to:

1. Efektywność jednostkowa (e_1), gdzie: $e_1 = E/N$ (E – efekty, N – nakłady).

2. Wskaźnik stopy nadwyżki (e_2), gdzie: $e_2 = (E - N)/N$.

3. Poziom absolutnej nadwyżki (e_3), gdzie: $e_3 = E - N$.

Efektywność ekonomiczna jest tym wyższa, im większą wartość mają wskaźniki e_1 , e_2 , e_3 .

Odwołując się do formuły efektywności jednostkowej (e_1), Kulawik [1997, s. 45–46] uporządkował wskaźniki efektywności jednostkowej, redukując je do dwóch grup, są to:

- wskaźniki produktywności (produkcyjności, wydajności):
produkcja/czynnik produkcji, nakład, koszt,
- wskaźniki dochodowości (zyskowności, rentowności):
dochód, zysk/czynnik produkcji, nakład, koszt.

Wskaźniki grupy pierwszej odzwierciedlają efektywność produkcyjną i dotyczą działalności techniczno-ekonomicznej. W tej grupie Kulawik wyróżnił [2007, s. 11] następujące rodzaje wskaźników:

1. Produkcyjności zasobów (produkcja/czynnik produkcji).
2. Produkcyjności nakładów (produkcja/nakład).
3. Opłacalności produkcji (produkcja/koszty).

Wskaźniki grupy drugiej służą do pomiaru efektywności ekonomiczno-finansowej. Do tej grupy Kulawik przyporządkował wskaźniki:

4. Dochodowości lub zyskowności zasobów (dochód lub zysk / czynnik produkcji),
5. Dochodowości lub zyskowności nakładów (dochód lub zysk / nakład),
6. Dochodowości lub zyskowności kosztów (dochód lub zysk / koszty).

Analizując zagadnienie warto podkreślić, że najczęściej efektywność ocenia się w sposób cząstkowy [Rajtar 1984, s. 132, 133], tzn. przy wykorzystaniu zazwyczaj pełnych wyników produkcyjnych i niepełnych nakładów czynników produkcji (lub ich przyrostów). W tym ujęciu głównymi miernikami efektywności cząstkowej są współczynniki (wskaźniki) wydajności pracy, ziemi i kapitału lub ich odwrotność. Wskaźniki te informują, ile produktu końcowego przypada na określoną ilość danego czynnika produkcji. Rajtar stwierdza, że *...słabością oceny efektywności w sposób cząstkowy jest to, że wartość poznawcza cząstkowych współczynników efektywności jest ograniczona. Wynika to głównie stąd, że czynnikowi wyróżnionemu przypisuje się cały wynik produkcyjny, podczas gdy w rzeczywistości do powstania produkcji przyczyniają się w niższym lub wyższym stopniu także pozostałe czynniki*. Na temat efektywności gospodarowania oraz sposobów pomiaru wypowiada się także Zięta [1998, s. 19], który odróżnia analizę efektywności gospodarstw rolniczych od analizy efektywności przedsiębiorstw rolniczych. Gospodarstwa indywidualne zwane rodzinnymi w porównaniu z przedsiębiorstwami różnicują stosunki własnościowe oraz ponoszone koszty. Mówiąc o gospodarstwie rolniczym, nie uwzględnia się stosunków własnościowych i związanych z tym kosztów. Dlatego też odpowiednimi kategoriami do oceny efektywności gospodarstw rolniczych będą kategorie produkcji i kosztów, w których nie bierze się pod uwagę elementów wynikających ze stosunków własnościowych. Dlatego też w kosztach użytkowania ziemi nie należy uwzględniać czynszu dzierżawnego, w kosztach produkcji nie uwzględnia się kosztów pozyskiwania kapitału (odsetek od kapitałów obcych), a dobór kategorii do oceny efektywności gospodarstw rolniczych zależy od celu badań.

PROPOZYCJA ROZSZERZENIA ZASADY RACJONALNEGO GOSPODAROWANIA

Z poprzedniej części wynika, że w literaturze pojęcia opłacalności i efektywności omówione są dość szeroko, jednak warto podkreślić, że 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*). Nie ma tu natomiast miejsca na zasadę racjonalnego działania, bo wska-

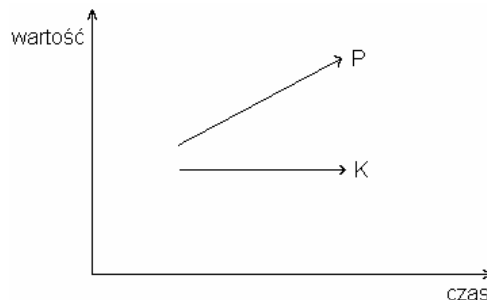
zuje ona raczej na sposoby postępowania (działania). Dopiero dysponując takimi sposobami można je w różny sposób oceniać.

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

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

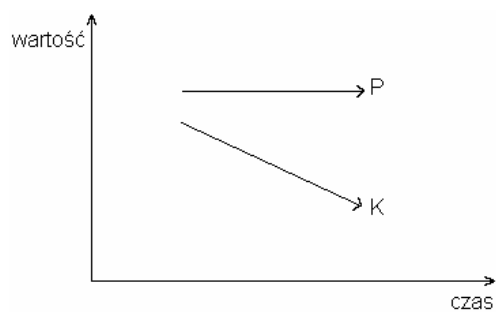
Wariant III jest zbieżny z propozycją, którą przedstawił Halcrow [1980, s. 6], wskazując, że istnieje trzecie kryterium zasady racjonalnego gospodarowania: *...uzyskanie wzrostu produkcji poprzez takie zwiększenie nakładów, przy którym przyrost kosztów nie przekracza przyrostu wartości produkcji*. Warto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

Graficznie pięć wariantów realizacji zasady racjonalnego gospodarowania przedstawiono na rysunkach 1–5.



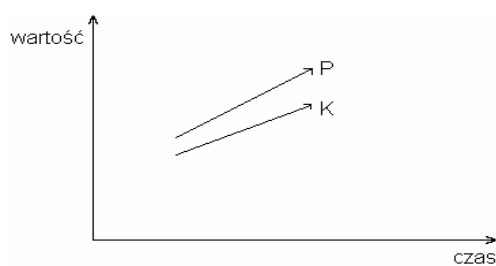
Rys. 1. Zasada racjonalnego gospodarowania, wariant I

Źródło: Opracowanie własne.



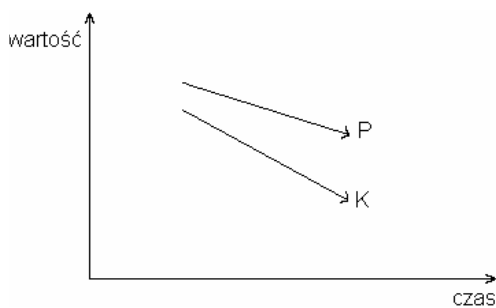
Rys. 2. Zasada racjonalnego gospodarowania, wariant II

Źródło: Opracowanie własne.



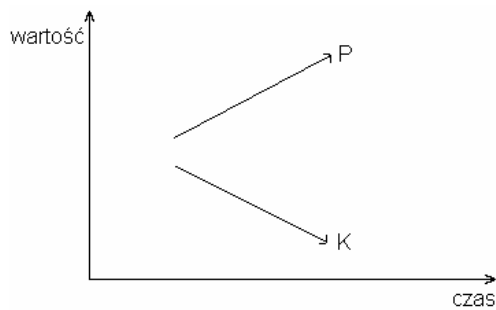
Rys. 3. Zasada racjonalnego gospodarowania, wariant III

Źródło: Opracowanie własne.



Rys. 4. Zasada racjonalnego gospodarowania, wariant IV

Źródło: Opracowanie własne.

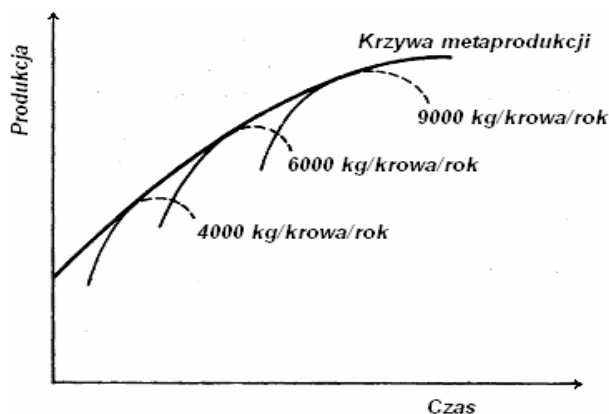


Rys. 5. Zasada racjonalnego gospodarowania, wariant V

Źródło: Opracowanie własne.

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

Ponadto należy zwrócić uwagę, że przebieg funkcji poszczególnych rodzajów kosztów nie jest prostoliniowy, co potwierdza, że zależność między kosztami a wartością produkcji może być jedynie fragmentarycznie zbliżona do prostoliniowej. Należy też zauważyć, że wariant I i III poprawy efektywności może 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.



Rys. 6. Zależność między funkcjami produkcji a funkcją metaprodukcji

Źródło: Opracowanie własne na podstawie rys. 1/II [w:] Praca zbiorowa, 1977: Zbiór zadań z ekonomiki, organizacji i rachunkowości gospodarstw rolniczych. PWRiL, Warszawa.

Taka sytuacja mogła wystąpić np., gdy rolnik zastąpił siano sianokiszonką, później wprowadził bardziej wydajną rasę krów, następnie zakupił wóz paszowy i wprowadził monodietę, np. z dodatkiem białka sojowego. A zatem przy wysokim i wzrastającym poziomie intensyfikacji różnych elementów postępu, mimo zmiennej efektywności kolejnych nakładów, odcinek zależności zbliżonej do prostoliniowej między kosztami a wartością produkcji może się wyraźnie wydłużyć.

Warto zwrócić uwagę, że wariant IV realizacji zasady racjonalnego gospodarowania 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. Podobnie wygląda sytuacja w przypadku wariantów I i II, a także V, wynikającego z reorganizacji gospodarstw zaniedbanych. Jeśli przykładowo chcemy utrzymać koszty na niezmiennym poziomie i jednocześnie zwiększyć produkcję, to w rzeczywistości gospodarczej jest to

możliwe, gdy np. w warunkach konkurencji pojawi się na rynku nowy środek produkcji, lepszy jakościowo, dający większy przyrost produkcji i którego koszt jest w przeliczeniu na 1 ha lub 1 szt. 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 rolnik 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 rolnik zauważył, że np. zakupując taką samą ilość mocznika co dotychczas, może jego część zużyć nie tylko, jak do tej pory, na nawożenie doglebowe, ale przeznaczyć część także na nawożenie dolistne, uzyskując w wyniku tej zmiany większą produkcję pasz treściwych i objętościowych.

Podobnie ma się sytuacja przy wariacie II (oszczędności środków); przypuśćmy np., 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, w istocie zaś zaniedbanym istnieją możliwości obniżenia kosztów i jednoczesnego zwiększenia produkcji, a zatem jest szansa zastosowania V wariantu realizacji zasady racjonalnego gospodarowania. Załóżmy, że gospodarstwo osiąga w ciągu roku 6000 litrów mleka od krowy. Następca, po przejęciu gospodarstwa, zmniejszył największą pozycję w wydatkach dotyczącą zakupów pasz wysokobiałkowych i drogich dodatków, jednocześnie zaś zdecydowanie poprawił złą do tej pory jakość kiszonki i zadbał, by była ona produkowana blisko ośrodka gospodarstwa, a nie jak dotychczas w bardzo dużej odległości. 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.

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

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

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

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

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

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

- intensyfikacji produkcji. Przez wzrost skali produkcji uzyskiwanie obniżki jednostkowych kosztów stałych oraz poprawy jakości wytwarzanych produktów. Realizacja tej strategii sugeruje, że dotychczas zasoby nie były w pełni wykorzystane. Wzrost skali produkcji następuje w tym przypadku przez intensyfikację produkcji;
- obniżki kosztów i utrzymania produkcji. Strategia możliwa przez substytucję środków obrotowych i/lub zasobów majątkowych oraz zatrudnienia;
- wzrostu podaży oraz wzrostu zasobów majątkowych. Zasoby te zwiększają koszty stałe, ale dają jednocześnie szansę na dalsze zwiększanie skali produkcji;
- strategii zachowawczej, ukierunkowanej na dotrwanie (do emerytury, prywatyzacji, lepszego okresu). Jej istotą jest niepowiększanie produkcji i zasobów, jednak po pewnym czasie następuje zmniejszanie zasobów i jeśli strategia ta ma być skuteczna – zmniejszanie produkcji musi być mniejsze niż zasobów;
- wzrost skali produkcji i jednoczesna obniżka kosztów. Środki zaoszczędzone dzięki wyeliminowaniu błędów lub substytucji są przeznaczane na nakłady na inne środki produkcji.

PODSUMOWANIE

Autor proponuje modyfikację definicji zasady racjonalnego gospodarowania i następujące jej brzmienie: Zasada racjonalnego gospodarowania jest to ogólny zbiór sposobów ekonomicznie korzystnego postępowania w warunkach kwantyfikacji celu i środków działania. Poprawę stopnia realizacji celu można osiągać:

- utrzymując koszty na niezmiennym poziomie przy jednoczesnym zwiększeniu wartości produkcji (wariant I),
- utrzymując wartość produkcji na niezmiennym poziomie przy jednoczesnym zmniejszeniu kosztów (wariant II),
- zwiększając koszty przy jeszcze większym podwyższeniu wartości produkcji (wariant III),
- zmniejszając wartość produkcji przy jeszcze większym zmniejszeniu kosztów produkcji (wariant IV),
- zwiększając produkcję przy obniżeniu kosztów (wariant V, krótkotrwały, możliwy w wyniku reorganizacji jednostek zaniedbanych).

Zdaniem autora, zasada racjonalnego gospodarowania ułatwia, z jednej strony, ocenę zmian zaistniałych, z drugiej – planowane doskonalenie produkcji w ujęciu krótko-, średnio- i długoterminowym. Pozwala bowiem koncentrować się na problemach z przeszłości oraz mających doraźne, operacyjne i strategiczne znaczenie dla rozwoju podmiotu. Z kolei rozwój, doskonalenie produkcji jest dla podmiotu podstawą dającą szansę istnienia w czasie.

Przewidywane nasilenie procesu liberalizacji polityki rolnej Unii Europejskiej będzie powodować konieczność racjonalizowania produkcji we wszystkich gospodarstwach. W szczególności może to dotyczyć gospodarstw mlecznych z uwagi na relatywnie dużą kapitałochłonność tej produkcji. Dlatego obniżanie kosztu jednostkowego może okazać się procesem bardzo trudnym, samoistnie stawiającym coraz silniejszy wymóg gospodarowania opartego na wiedzy.

Autor jest przekonany, że poruszone w tym opracowaniu zagadnienie jest ważne i dlatego zaprasza do dyskusji.

PIŚMIENNICTWO

- Józwiak W., 1998: Opłacalność produkcji rolniczej. [w:] Encyklopedia agrobiznesu. Fundacja Innowacyjna, 1. Warszawa.
- Manteuffel R., 1979: *Ekonomika i organizacja gospodarstwa rolniczego*. PWRiL, Warszawa.
- Bejgrowicz E., 1984: Cel gospodarowania w rolnictwie. ZER nr 6. IERiGŻ, Warszawa.
- Lange O., 1971: *Ekonomia polityczna*, tom 1. PWN, Warszawa.
- Lange O., 1975: *Dzieła*, tom 3. PWN, Warszawa.
- Kierul Z., 1980: *Ekonomika i organizacja gospodarstw rolniczych*. PWRiL, Warszawa.
- Tomczak F., 1983: *Relacja nakład – efekt w rolnictwie*. [w:] *Ekonomika rolnictwa, zarys teorii*. Praca zbiorowa. PWRiL, Warszawa.
- Ziętara W., 1998: *Metodyczne aspekty oceny efektywności gospodarowania w rolnictwie*. Zeszyty Naukowe SGGW, seria *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej* nr 34. Encyklopedia popularna PWN. Warszawa 1997.
- Melich A., 1980: *Efektywność gospodarowania. Istota – metody – warunki*. PWE, Warszawa.

- Rajtar J., 1984: Efektywność gospodarowania [w:] Encyklopedia ekonomiczno-rolnicza. PWRiL, 11. Warszawa.
- Kowalski Z., 1992: Wybrane problemy definiowania i oceny efektywności 13. gospodarowania w rolnictwie. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej nr 1–3. IERiGŻ, Warszawa.
- Kowalski Z., 1992: Kategorie efektywności produkcji (w świetle teorii funkcji produkcji). Zagadnienia Ekonomiki Rolnej nr 4. IERiGŻ, Warszawa.
- Kowalski Z., 1993: Efektywność alokacji nakładów w rolnictwie (w świetle teorii funkcji produkcji). Zagadnienia Ekonomiki Rolnej nr 1–2. IERiGŻ, Warszawa.
- Kowalski Z., 1996: Efekty skali a efektywność technologii i poziom zarządzania w rolnictwie rodzinnym. 17. Wyd. AT-R, Bydgoszcz.
- Britton D.K., Hill B., 1975: Size and Efficiency in Farming. Saxon House, London.
- Osuch D., 1999: Efektywność zrestrukturyzowanych przedsiębiorstw rolnych powstałych w oparciu o 18. majątek Skarbu Państwa. IERiGŻ, Warszawa.
- Emerson H., 1926: Dwanaście zasad wydajności. ISO, Warszawa.
- Piotrkowski W., 1996: Organizacja i zarządzanie – kierunki, koncepcje, punkty widzenia [w:] Zarządzanie. Teoria i praktyka. Red. Koźmiński A., Piotrkowski W. PWN, Warszawa.
- Bielski M., 1996: Organizacje, istota, struktury, procesy. Wydawnictwo UŁ, Łódź.
- Katz D., Kahn R.L., 1979: Społeczna psychologia organizacji. PWN, Warszawa.
- Adamowski Z., 1977: Podstawy ekonomiki i organizacji przedsiębiorstw rolnych. PWRiL, Warszawa.
- Piskorz W., 1990: Metody mierzenia względnej efektywności technicznej produkcji rolniczej. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej nr 1/2.
- Rothbard M., 1979: Comment: The Myth of Efficiency [w:] Pizzo M.J.: Time, Uncertainty and Disequilibrium. D.C. Hath. Lexington.
- Cheung S., 1974: A Theory of Price Control. J. Law Econ., London.
- Kirzner I.M., 1979: Perception, Opportunity, and Profit. The University of Chicago Press. Chicago.
- Kulawik J., 1997: Czynniki wpływające na efektywność ekonomiczną przedsiębiorstw 28. popege-rowskich. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej nr 4–5. IERiGŻ, Warszawa.
- Kulawik J., 1997: Pomiar efektywności gospodarowania (W:) Guzewicz W., Józwiak W., Kulawik J., Efektywność gospodarowania przedsiębiorstw rolnych podległych AWRSP. FAPA, Warszawa.
- Kulawik J., 2007: Wybrane aspekty efektywności rolnictwa. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 1. Praca zbiorowa po red. W. Cabana, 1995: Ekonomia. Wydawnictwo Absolwent, Łódź.
- Praca zbiorowa, 1977: Zbiór zadań z ekonomiki, organizacji i rachunkowości gospodarstw rolniczych. PWRiL, Warszawa.
- Pasour E.C., 1981: A further note on the measurement of efficiency and economies of farm size. Agr. Economy, London.
- Halcrow H.G., 1980: Economies of Agriculture. McGraw-Hill, New York.
- Wasilewski M., 2007: Efektywność przedsiębiorstw rolniczych a poziom kapitału obrotowego. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej nr 1.

SHOULD THE RATIONAL MANAGING RULE BE EXTENDED – AN INVITATION TO DISCUSSION

Abstract. The author proposes modification of rationale managing rule and gives it as follow: Rational managing rule is a general set of economic ways of profitable proceedings in the clear determined aim condition and operation meaning. The improvement of this aim's realization could be achieved in the following way by:

- keeping the costs in invariable level with simultaneously increasing of production value (way I),
- keeping the production value in invariable level with simultaneously decreasing of production costs (way II),
- increased the costs with even simultaneously a bigger increasing of production value (way III),
- decrease the production value with simultaneously a bigger decreasing of production costs (way IV),
- increase the production value with simultaneously decreasing of production costs (way V, short-lived, possible as a result of reorganization of neglected units).

In author's opinion the rational managing rule makes easier, on the one hand, an opinion of existing changes, on the other hand planning the production improvement in short, mid, and long – lived depiction. It allows with economic point of view to concentrate on problems from the past and on these which have short term, operation and strategic meaning. Furthermore, production improvement is for the entity the base giving the chance to exist during the time. In the contemporary macroeconomic condition the economic entity's success is existing on the market and not to worsen the financial condition. With the all point of view, in the entirely calculus, existing of the economy entity is not only financial profitable but has first of all fundamental social meaning. Predictable escalation of liberalisation in the EU agricultural policy will cause necessity the acceleration of production's rationalisation in all the farms. In particular it concerns milk farms because of relatively big capital – intensive this production. The decreasing unit cost could be very difficult process, demanding the farming which is based on knowledge. The author is conscious of importance of this problem, and therefore he invites to further discussion.

Key words: rational activity, ways of enlargement the financial outcome, so far not sufficient meaning of the rational managing rule, discussion

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 15.06.2007

OCENA FUNKCJONOWANIA AGENCJI RESTRUKTURYZACJI I MODERNIZACJI ROLNICTWA W PROGRAMOWANIU I REALIZACJI POLITYKI ROZWOJU WSI I ROLNICTWA POLSKI

Justyna Kołyska

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Streszczenie. Proces akcesji i uczestnictwo w strukturach UE uwidoczniło słabość organizacji działających w rolnictwie i jego otoczeniu. Wiele instytucji musiało podjąć działania dostosowawcze, aby móc spełnić stawiane przed nimi nowe zadania. Jedną z takich instytucji była Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Artykuł ma na celu zaprezentowanie oceny działań podejmowanych przez ARiMR dokonanej przez rolników powiatu zambrowskiego. Ankietowani rolnicy dostrzegają rolę Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa w rozwoju polskiej wsi, dostosowaniu polskiego rolnictwa do członkostwa w Unii Europejskiej, integracji polskiego rolnictwa ze strukturami UE oraz we wzroście konkurencyjności polskiego rolnictwa na rynkach międzynarodowych.

Słowa kluczowe: instytucje, rozwój, polityka rolna, ocena, opinia

WSTĘP

Od 1 maja 2004 r. Polska jest pełnoprawnym członkiem Unii Europejskiej. System gospodarczy UE, będąc systemem rynkowym i kapitalistycznym, charakteryzuje się jednocześnie dużym zakresem ingerencji państwa. Jest to także system wykazujący rosnącą liczbę i zakres regulacji pochodzących z instytucji, zwłaszcza ponadnarodowych [Wilkin 1994]. Przebiegający w Polsce proces adaptacji systemowej wiąże się ściśle ze zmianami instytucjonalnymi. Włączenie Polski do Wspólnej Polityki Rolnej uwidoczniło słabość organizacji działających w rolnictwie i jego otoczeniu. Liczba instytucji, które należało stworzyć lub udoskonalić w rolnictwie, była największa spośród wszystkich sektorów polskiej gospodarki, których struktura zmieniała się w procesie dostosowawczym do reguł wspólnego rynku [Hardt 2004]. Po akcesji wzrosło znaczenie instytucji wspierających

rozwój regionalny, przemiany strukturalne oraz promujących model wielofunkcyjnego i zrównoważonego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich.

Jedną z kluczowych instytucji publicznych, która wspomaga proces rozwoju wsi i rolnictwa w Polsce jest Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Zgodnie ze swoją nazwą, ARiMR została powołana, aby wspomagać procesy restrukturyzacji i modernizacji polskiego rolnictwa oraz przetwórstwa rolno-spożywczego i pełni tę funkcję do dnia dzisiejszego. Jednakże w toku przygotowań do członkostwa w Unii Europejskiej Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa została także wyznaczona przez Rząd RP do pełnienia roli agencji płatniczej dla większości instrumentów Wspólnej Polityki Rolnej oraz instytucji wdrażającej dla programów współfinansowanych z funduszy strukturalnych UE.

Przygotowania ARiMR do pełnienia nowych funkcji zostały rozpoczęte w 1998 r. i obejmowały między innymi:

- zmianę struktury organizacyjnej w celu dostosowania jej do wymogów, które obowiązują w tym zakresie inne agencje płatnicze w Unii Europejskiej,
- szkolenie pracowników Agencji oraz przedstawicieli instytucji uczestniczących w Programie SAPARD,
- budowę Zintegrowanego Systemu Zarządzania i Kontroli (ang. IACS),
- wdrożenie odpowiedniego systemu informatycznego,
- przygotowanie szczegółowych procedur wdrożeniowych dla Programu SAPARD,
- upowszechnienie informacji i wiedzy na temat przyszłej działalności ARiMR.

Zmiany te miały na celu stworzenie nowej jakości organizacyjnej i nowej instytucji. Po zakończeniu procesów dostosowawczych Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa stała się ważnym ogniwem infrastruktury finansowej rolnictwa i obszarów wiejskich oraz instytucją unijną zarządzającą środkami WPR i funduszami strukturalnymi, kierowanymi do polskiego rolnictwa i na obszary wiejskie.

Z dniem 8 grudnia 2003 r. Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa przyjęła kształt nadany przez nowy statut i regulamin organizacyjny ARiMR. Nowa struktura dzieli Agencję na Centralę, 16 oddziałów regionalnych i 314 biur powiatowych. Powołano także odpowiednie komórki w Centrali Agencji, przede wszystkim w celu zapewnienia tzw. rozłączności głównych funkcji Agencji, jak autoryzacja, realizacja i ewidencja płatności. W Centrali Agencji utworzono również służby kontroli i audytu wewnętrznego. Zmieniono również strukturę oddziału regionalnego i kształt biura powiatowego w celu przystosowania do przyjmowania i weryfikacji dużej liczby napływających wniosków, zgłoszeń, meldunków zwierzęcych i innych danych związanych z systemem IACS i IRZ.

MATERIAŁ I METODY

Aby dokonać oceny funkcjonowania instytucji publicznych, konieczne jest przeprowadzenie szczegółowej analizy stosując kryteria: subsydiarności, profesjonalizmu, obiektywizmu, odpowiedzialności, elastyczności i ekonomiczności działań [Adamowicz 2000]. Pełna ocena działania instytucji publicznej może być dokonana tylko w sytuacji,

kiedy można odnieść liczbę i jakość wyników do założonych rezultatów. Proces akcesji i uczestnictwo w strukturach UE w dużym stopniu wymusiły na organach władzy publicznej stosowanie mechanizmu określania mierzalnych celów i rezultatów działalności. Te rezultaty powinny podlegać ocenie w dwóch wymiarach:

- w jakim stopniu osiągnięto to, co zaplanowano,
- jaka jest jakość świadczonych usług, dostarczanych produktów.

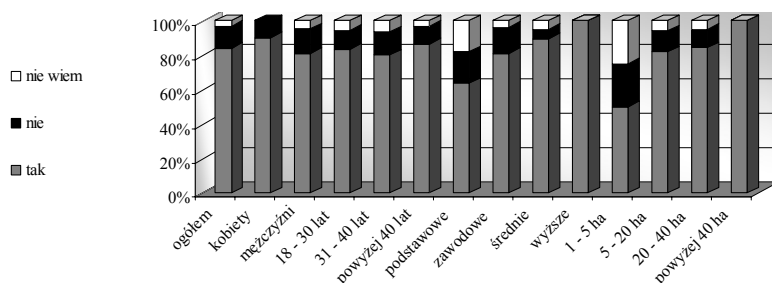
Najprostszym jednak sposobem oceny funkcjonowania instytucji publicznej jest zbieranie opinii beneficjentów jej usług. W dalszej części artykułu zostanie zaprezentowana opinia rolników powiatu zambrowskiego na temat działań podejmowanych przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Badanie opinii publicznej wykonano w okresie 15 kwietnia – 31 maja 2006 r. Zebrane materiały opracowano metodami analiz ilościowych i jakościowych oraz zestawiono w formie wykresów i tabel. W niniejszym artykule zaprezentowano analizę odpowiedzi na 8 spośród 30 pytań, uwzględniając wpływ czynników demograficznych (płeć, wiek, wykształcenie oraz wielkość gospodarstwa) na rozkład odpowiedzi.

Badaniem w formie wywiadów bezpośrednich objęto 62 producentów rolnych, w tym 20 kobiet i 42 mężczyzn. Wśród ankietowanych największą grupę stanowiły osoby powyżej 40. roku życia, których udział wynosił 46,8%. Największy odsetek respondentów stanowili rolnicy z wykształceniem zawodowym – 42,6% i średnim – 29,5% ankietowanych. Największa liczba rolników posiadała gospodarstwo o powierzchni 5–20 ha (53% ankietowanych), a niespełna 10% – o powierzchni powyżej 40 ha. 95,2% gospodarstw było położonych na terenie wsi. Wśród ankietowanych najwięcej było osób zajmujących się produkcją zwierzęcą – 50% oraz prowadzących gospodarstwa wielokierunkowe – 42%. Taka struktura grupy badawczej wynika ze struktury gospodarstw w powiecie zambrowskim. Duża część rolników tego regionu zajmuje się produkcją mleka.

WYNIKI BADAŃ

W jednym z pytań ankiety zapytano, czy Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa jest potrzebną instytucją. Mimo iż z różnych form działalności ARiMR skorzystało w latach 2005–2006 ponad 95% badanych rolników, to tylko 83,7% respondentów uważa, iż instytucja taka jak ARiMR jest potrzebna. Przeciwnego zdania jest prawie 13%, a bez zdania – 3,2% ankietowanych. Tak więc wśród „przeciwników” Agencji znajdują się także beneficjenci jej pomocy. Rozkład odpowiedzi na pytanie przedstawiono na rysunku 1.

Głębsza analiza odpowiedzi wykazała, że kobiety częściej niż mężczyźni udzielały odpowiedzi twierdzącej (90% kobiet, 81% mężczyzn), a żadna z kobiet nie zaznaczyła odpowiedzi „nie wiem”. Analizując poparcie dla ARiMR w zależności od wieku, należy stwierdzić, iż największa liczba zwolenników znajduje się w grupie osób powyżej 40. roku życia (ponad 86% odpowiedzi „tak”), a najwięcej „przeciwników” (13,3%) i osób bez zdania (6,7%) znajduje się wśród rolników pomiędzy 30. a 40. rokiem życia. Wiadać natomiast związek pomiędzy odpowiedziami a wykształceniem ankietowanych – im wyższy poziom wykształcenia, tym większe poparcie dla ARiMR. Najwięcej odpowiedzi negatywnych i obojętnych jest wśród osób z wykształceniem podstawowym (po 18,2%),



Rys. 1. Poparcie dla Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

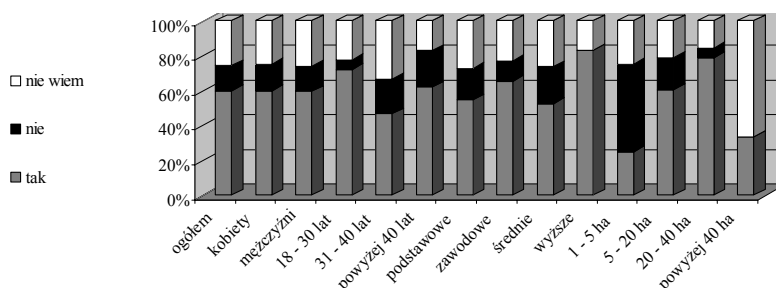
a 100% osób z wyższym wykształceniem uważa, że ARiMR jest instytucją potrzebną. Podobna zależność występuje między odpowiedziami a wielkością prowadzonego przez ankietowanych gospodarstwa. Wraz ze wzrostem powierzchni gospodarstwa rośnie liczba odpowiedzi „tak” i maleje odsetek odpowiedzi „nie”. Tylko 50% właścicieli 1–5 ha uważa, iż ARiMR jest potrzebną instytucją, przeciwnego zdania i bez zdania jest po 25% tej grupy respondentów. Z kolei 100% właścicieli dużych gospodarstw (powyżej 40 ha) popiera działalność Agencji.

Zapytano ankietowanych, co sądzą o formach pomocy stosowanych przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. 72,6% badanych uważa, że ich zakres powinien być poszerzony, 77,4%, że powinny być one bardziej dostępne, a 79%, że kredyty z dopłatami ARiMR powinny być jeszcze niższe oprocentowane. Najbardziej odbiegają od wartości średniej odpowiedzi osób z wyższym wykształceniem – 66,7% tej grupy jest za poszerzeniem zakresu instrumentów pomocy i obniżeniem oprocentowania kredytów. Niewielki odsetek twierdzących odpowiedzi wystąpił również wśród właścicieli gospodarstw o powierzchni powyżej 40 ha – tylko 16,7% uważa, że ich zakres powinien być poszerzony, 33,3%, że powinny być one bardziej dostępne, a 66,7%, że kredyty powinny być niższe oprocentowane.

Prawie 60% badanych widzi na terenie swojej gminy pozytywne zmiany w rolnictwie dzięki działalności Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. 14,5% ankietowanych nie zauważyło takich zmian, a prawie 26% nie ma na ten temat zdania (rys. 2). Rozkład odpowiedzi na to pytanie jest bardzo różny w poszczególnych grupach respondentów. Najwięcej odpowiedzi pozytywnych jest wśród najmłodszej grupy badanych (72,2%), wśród właścicieli gospodarstw 20–40 ha (78,9%) oraz wśród rolników z wyższym wykształceniem (83,3%). W ostatniej z tych grup nie pojawiły się również odpowiedzi negatywne. Pozytywnych zmian w gminie dzięki pomocy ARiMR nie dostrzega aż 50% rolników prowadzących najmniejsze gospodarstwa, a najwięcej odpowiedzi „nie wiem” pojawiło się w grupie właścicieli gospodarstw największych (66,7%).

Według rolników wsparcie Agencji przyczyniło się najbardziej do:

- lepszego wyposażenia gospodarstw w maszyny i urządzenia – 51,6%,
- podniesienia poziomu wiedzy rolniczej – 40,3%,
- wzrostu efektywności gospodarowania – 38,7%,
- poprawy infrastruktury technicznej na wsi – 37,1%,
- wzrostu jakości produktów rolnych – 33,3%,



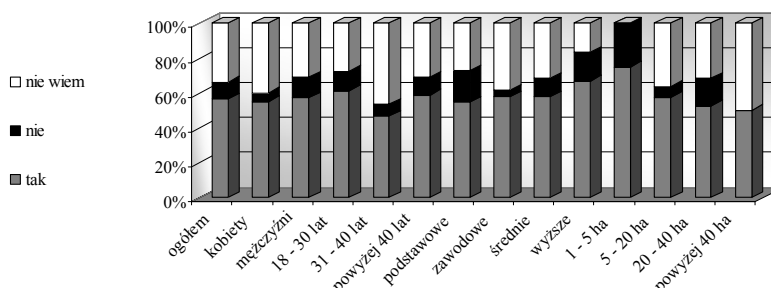
Rys. 2. Odpowiedzi ankieterów na pytanie: *Czy w Pana/Pani gminie widoczne są pozytywne zmiany w rolnictwie dzięki stosowanym przez ARiMR formom pomocy?*

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

- wzrostu powierzchni istniejących gospodarstw rolnych – 29%,
- wzrost dochodów rolników – 27,4% ankieterów.

Tylko 6,5% respondentów dostrzega pomoc ARiMR w rozwoju grup producentów rolnych, a 3,2% – we wzroście liczby gospodarstw rolnych.

W ankiecie zapytano rolników, czy zmiany w strukturze organizacyjnej Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (m.in. utworzenie 314 biur powiatowych, wydzielenie nowych pionów i komórek w Centrali, zatrudnienie i przeszkolenie wielu pracowników) usprawniły jej pracę. Rozkład odpowiedzi na to pytanie przedstawiono na rysunku 3.

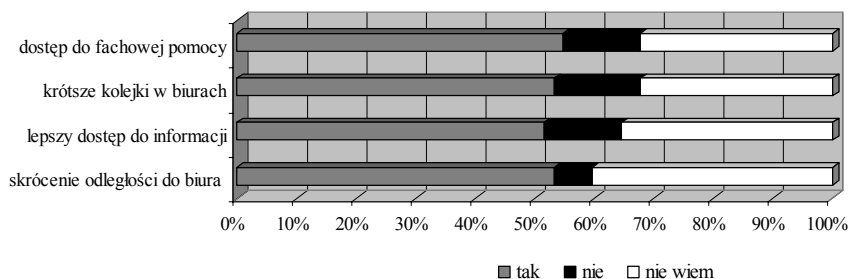


Rys. 3. Odpowiedzi ankieterów na pytanie: *Czy uważa Pan/Pani, że zmiany organizacyjne usprawniły pracę Agencji?*

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Najmniej odpowiedzi pozytywnych odnotowano w grupie rolników w wieku 30–40 lat (46,7% ankieterów) a najwięcej wśród właścicieli gospodarstw o powierzchni 1–5 ha (75%). Wraz ze wzrostem poziomu wykształcenia respondentów zwiększał się odsetek osób zgadzających się ze stwierdzeniem, że zmiany organizacyjne usprawniły pracę Agencji. Z kolei im większa powierzchnia prowadzonego gospodarstwa, tym mniejsza część ankieterów udzielających na to pytanie odpowiedzi twierdzącej.

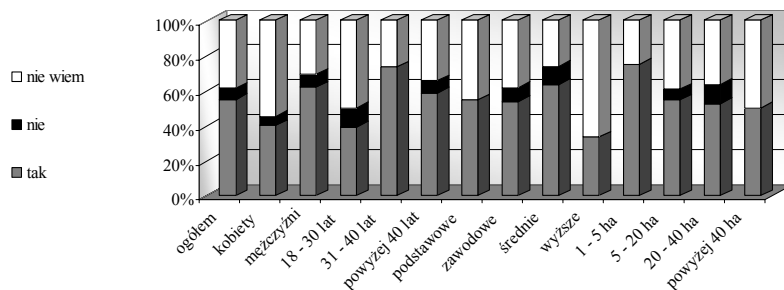
Jak wynika z analizy odpowiedzi, ponad 50% ankieterów uważa, iż działania te przyczyniły się do skrócenia odległości do najbliższego biura Agencji, skrócenia kolejek, poprawiły dostęp do informacji i fachowej pomocy (rys. 4). Jednocześnie prawie 55%



Rys. 4. Rezultaty zmian w strukturze organizacyjnej Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

badanych rolników opowiada się za dalszymi zmianami organizacyjnymi w ARiMR. Rozkład odpowiedzi w poszczególnych grupach respondentów przedstawiono na rysunku 5. W tym przypadku rolnicy z wyższym wykształceniem okazali się najbardziej zachowawczą grupą – aż 2/3 z tej grupy ankietowanych udzieliło odpowiedzi „nie wiem”. Jednocześnie w tej grupie pojawiło się najmniej odpowiedzi twierdzących (33,3%). Z kolei największymi zwolennikami zmian organizacyjnych w ARiMR okazali się rolnicy w wieku 30–40 lat (73,3% odpowiedzi „tak”) oraz właściciele gospodarstw o powierzchni poniżej 5 ha (75%).

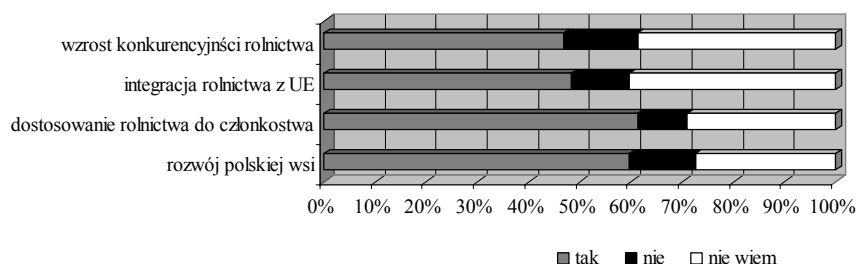


Rys. 5. Odpowiedzi ankietowanych na pytanie: *Czy uważa Pan/Pani, że w ARiMR konieczne są dalsze zmiany organizacyjne?*

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Ostatnie pytanie miało za zadanie zbadać opinię rolników na temat roli, jaką odgrywa Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Około 60% z nich uważa, że ARiMR przyczynia się rozwoju polskiej wsi i dostosowania polskiego rolnictwa do członkostwa w Unii Europejskiej. Przeciwnego zdania jest około 10–13% ankietowanych, a około 29% z nich nie ma zdania na ten temat. Ze stwierdzeniem, iż dzięki działaniom ARiMR następuje integracja polskiego rolnictwa ze strukturami UE oraz wzrost konkurencyjności polskiego rolnictwa na rynkach międzynarodowych, zgadza się ok. 48% ankietowanych, przeciwko jest 12–14%, a około 39% nie ma na ten temat zdania. Procentowy rozkład odpowiedzi na to pytanie przedstawia rysunek 6.

Największy odsetek odpowiedzi twierdzących na to pytanie pojawił się w grupie rolników z wykształceniem wyższym. Ponad 83% tej grupy respondentów uważa, że



Rys. 6. Rezultaty działalności Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa dla polskiego rolnictwa

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

działania ARiMR przyczyniają się do rozwoju polskiej wsi i dostosowania rolnictwa Polski do członkostwa w UE, a prawie 67%, że sprzyjają integracji rolnictwa Polski z UE i przyczyniają się do wzrostu konkurencyjności polskiego rolnictwa. Analiza odpowiedzi ze względu na płeć ankietowanych wykazała, iż lepiej działalność Agencji oceniają kobiety niż mężczyźni. Z kolei spośród grup wiekowych wyróżniają się rolnicy poniżej 30. roku życia, wśród których odsetek odpowiedzi twierdzących wynosi odpowiednio 77,8; 66,7; 50 i 55,6%.

WNIOSKI

Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa jest instytucją działającą w otoczeniu rolnictwa. W związku z akcesją Polski do struktur europejskich otrzymała ona nowe obowiązki jako agencja płatnicza WPR i agencja wdrożeniowa dla instrumentów finansowanych z funduszy unijnych. Aby móc realizować nowe zadania, Agencja przeprowadziła wiele działań dostosowawczych.

Podsumowując wyniki ankiety przeprowadzonej wśród rolników powiatu zambrowskiego należy stwierdzić, iż działania podejmowane przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa są przez nich dość wysoko oceniane. Znacząca większość ankietowanych uważa, że ARiMR jest potrzebną instytucją, choć nawet wśród beneficjentów nie brakuje jej „przeciwników”. Można natomiast dostrzec dodatnią zależność pomiędzy poziomem wykształcenia respondentów oraz wielkością prowadzonego przez nich gospodarstwa a poparciem dla Agencji.

Większość ankietowanych uważa, że zakres instrumentów stosowanych przez ARiMR powinien być poszerzony, że powinny być one bardziej dostępne oraz że kredyty z dopłatami Agencji powinny być jeszcze niżej oprocentowane. Takiej potrzeby nie dostrzegają właściciele gospodarstw o powierzchni powyżej 40 ha, którzy udzielili niewielu odpowiedzi twierdzących.

O wysokiej ocenie Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa świadczy fakt, iż duża grupa badanych (ok. 60%) dostrzega pozytywne zmiany w rolnictwie jako efekt jej działalności. Najgorzej ocena wypada w grupie rolników prowadzących najmniejsze gospodarstwa (1–5 ha), gdzie odsetek odpowiedzi negatywnych wyniósł aż 50%.

Ponad połowa respondentów uważa, iż działania dostosowawcze podejmowane przez ARiMR, w szczególności zmiany organizacyjne, przyniosły oczekiwane rezultaty i usprawniły pracę Agencji. Jednocześnie badani rolnicy dostrzegają potrzebę dalszych zmian organizacyjnych – największymi ich zwolennikami są rolnicy w wieku 30–40 lat oraz właściciele gospodarstw o powierzchni poniżej 5 ha.

Ankietowani rolnicy dostrzegają rolę Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa w rozwoju polskiej wsi, dostosowaniu polskiego rolnictwa do członkostwa w Unii Europejskiej, integracji polskiego rolnictwa ze strukturami UE oraz we wzroście konkurencyjności polskiego rolnictwa na rynkach międzynarodowych. Najwyżej ARiMR jest oceniana przez rolników płci żeńskiej, rolników z wyższym wykształceniem i rolników w wieku 18–30 lat.

Należy dostrzec, iż we wszystkich analizowanych pytaniach pojawia się zauważalny procent odpowiedzi negatywnych. Dość często pada również odpowiedź „nie wiem”. Może to świadczyć o braku zadowolenia sporej części rolników z jakości świadczonych przez Agencję usług.

PIŚMIENNICTWO

- Adamowicz M. (2000): *Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa jako podmiot polityki strukturalnej państwa wobec wsi i rolnictwa*, Wieś i Rolnictwo, nr 3 (108), 17.
- Hardt Ł. (2004): *Wpływ środowiska instytucjonalnego na rozwój obszarów wiejskich w Polsce*, Wieś i Rolnictwo, Nr 3 (124), 117.
- Wilkin J. (1994): Reformy instytucjonalne w procesie modernizacji polskiego rolnictwa i przystosowania do warunków EWG. [w:] *Problemy integracji rolnictwa polskiego z Unią Europejską*, Wydawnictwo Fundacji „Rozwój SGGW”, 149.

THE ESTIMATION OF THE AGENCY FOR RESTRUCTURING AND MODERNISATION OF AGRICULTURE IN PROGRAMMING THE DEVELOPMENT POLICY OF AGRICULTURE AND RURAL AREAS

Abstract. Participation in UE structures has shown the weakness of the Polish organizations working in agriculture. Many of the institutions, such as The Agency for Restructuring and Modernisation of Agriculture, had to adapt themselves to face the new tasks they were charged with. The aim of the article is to present the evaluation of the ARMA activity, made by the farmers from zambrowski district. The majority of respondents claims that ARMA is a highly needed institution. Many of them think that the positive changes in agriculture are the effects of its activity. In the opinion of the farmers, ARMA helps polish agriculture to become more competitive on international markets. They also pick out the role of ARMA in adjusting this section of economy to partnership in EU along with integrating polish agriculture with those from other countries.

Key words: institutions, development, agricultural policy, estimation, opinion

ZACHOWANIA NABYWCZE NA RYNKU ŻYWNOSCI OSÓB W ŚREDNIM I STARSZYM WIEKU

Iwona Kowalczuk

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Streszczenie. W artykule przedstawiono wyniki badania ankietowego na temat zachowań nabywczych na rynku żywności osób powyżej 50. roku życia. Badanie zrealizowano na terenie woj. mazowieckiego w 2006 r. na próbie 100 respondentów. Jego problematyka obejmowała takie zagadnienia, jak: częstotliwość, miejsca i czas dokonywania zakupów żywności, różnice w realizacji zakupów okresowych i codziennych, uwarunkowania wyboru placówek handlowych, czynniki warunkujące wybór poszczególnych produktów żywnościowych, stosunek badanych do nowych produktów żywnościowych, wpływ promocji na zachowania nabywcze respondentów. Przeprowadzone analizy pozwoliły na zdefiniowanie różnic w zachowaniach nabywczych respondentów w wieku 50–59 lat i starszych.

Słowa kluczowe: rynek żywności, zachowania nabywcze, konsumenci w średnim i starszym wieku

WSTĘP

Aktualny obraz handlu w Polsce jest skutkiem przemian dokonujących się na rynku, począwszy od lat 90. Proces ten spowodował istotne zmiany w ilości i jakości usług handlowych. Motorem sprawczym przemian była prywatyzacja handlu, jak również pojawienie się pierwszych zagranicznych sklepów z bogatą ofertą towarową [Maleszyk 2001].

Polski rynek usług handlowych charakteryzuje się dużym rozdrobnieniem, różnorodnością formatów i dużą dynamiką wzrostu liczby placówek. Tendencje rozwojowe oraz duża konkurencyjność są korzystne dla konsumentów [Hiper... 2006]. Mogą oni dokonywać najkorzystniejszych dla siebie wyborów zarówno jeżeli chodzi o formy handlu, z których korzystają, jak i rodzaje produktów, które nabywają. W rezultacie pomiędzy wciąż licznymi (mimo trwającej koncentracji) sieciami handlowymi w Polsce nasila się walka o klienta. Duże centra handlowe zabiegają o przyciągnięcie do swoich sklepów jak największej liczby nabywców poprzez atrakcyjne wystawy, korzystne ceny, promocje sprzedażową, a analiza zachowań nabywczych konsumentów jest punktem wyjścia przy

formułowaniu strategii marketingowej. Również małe sklepy, zagrożone konkurencją ze strony placówek wielkopowierzchniowych, zmuszone zostały do modyfikacji swoich poczynań rynkowych, by utrzymać się na rynku [Pokorska, Maleszyk 2002]. Wprawdzie, jak dowodzą badania, wielkopowierzchniowe placówki handlowe na początku swego funkcjonowania cieszyły się zainteresowaniem głównie ludzi młodych – bardziej otwartych na nowości oraz bardziej mobilnych, a ludzie w średnim wieku i starsi postrzegani byli jako klienci tradycyjnych form handlu, to jednak z biegiem czasu proporcje te zaczęły się wyrównywać [Gutkowska, Banasiak 2003].

Prognozy demograficzne GUS wskazują na gwałtowne starzenie się polskiego społeczeństwa. W 1995 r. ludność w wieku 50 lat i więcej stanowiła 26,7% ogółu Polaków, w 2000 r. 27,7%, a cztery lata później już 30,7% [Rocznik Statystyczny 2006]. W województwie mazowieckim zjawisko starzenia się ludności jeszcze bardziej nasilone – odsetek osób w wieku powyżej 50 lat wynosił w latach 1995, 2000 i 2004 odpowiednio 27,3, 29,6 oraz 32,3% [Ludność... 2006]. Dane uzyskane podczas Narodowego Spisu Powszechnego z 2002 r. wskazują, iż w 29,9% polskich gospodarstw domowych głową rodziny jest osoba starsza [Gospodarstwa... 2004; Gutkowska, Banasiak, 2005].

Kategoria ludzi starszych jest zwykle postrzegana jako mniej interesująca ze względów marketingowych, znajduje się bowiem w relatywnie gorszej sytuacji finansowej, zachowuje się dość tradycyjnie, a w związku z tym nie jest podatna na innowacje rynkowe. Niemniej jednak rozmiary tej kategorii społecznej i specyfika jej zachowań rynkowych nakazują uwzględnienie jej zarówno w polityce społecznej państwa, jak i strategiach marketingowych przedsiębiorstw, w tym firm handlowych.

CEL I METODYKA BADANIA

Celem przeprowadzonego badania była analiza zachowań nabywczych na rynku żywności osób w wieku 50 lat i więcej, ze szczególnym uwzględnieniem różnic w realizacji zakupów żywności pomiędzy respondentami w wieku 50–59 lat i starszymi. Badanie pierwotne zrealizowano metodą ankietową (kwestionariusze ankietowe zostały dostarczone respondentom przez ankierów i po umówionym czasie odebrane) w 2006 r., na terenie województwa mazowieckiego na próbie 100 respondentów [Rucińska 2006]. Dobór próby miał charakter celowy (w badaniu uczestniczyły osoby spełniające kryterium wieku).

Strukturę respondentów z uwzględnieniem płci charakteryzował większy udział kobiet (86%) niż mężczyzn (14%). Średnia wieku osób uczestniczących w badaniu wynosiła 62,3 lat, przy czym 57% stanowiły osoby z przedziału wiekowego 50–59 lat, natomiast do grupy wiekowej 60 i więcej lat należało 43% badanych. W miastach o liczbie mieszkańców powyżej 100 tys. zamieszkiwało 24% badanych, w miastach liczących 50–100 tys. mieszkańców 26% respondentów, 32% badanych pochodziło z mniejszych ośrodków miejskich, a 28% ankietowanych stanowili mieszkańcy wsi. Blisko 19% badanych legitymowało się wykształceniem wyższym, 37% stanowiły osoby z wykształceniem średnim, a 44% osoby z wykształceniem zawodowym i podstawowym. Najwięcej badanych dysponowało miesięcznym dochodem 501–800 zł netto na osobę w gospodarstwie domowym (34%), 26% respondentów stanowiły osoby o dochodach poniżej 500 zł, osoby

o dochodach z przedziału 801–1200 zł stanowiły 19% ankietowanych, a po 9% respondentów zadeklarowało miesięczny dochód netto w wysokości 1201–1500 zł oraz 1501–2000 zł. Osoby o najwyższych dochodach (powyżej 2000 zł) stanowiły 3% badanej próby. Sytuacja zawodowa respondentów przedstawiała się następująco: emeryci i renciści stanowili 49% ankietowanych, pracujący na stanowiskach nierobotniczych 26%, pracujący na stanowiskach robotniczych 15%, rolnicy 9%, a pracujący na własny rachunek 3%.

Kwestionariusz badawczy składał się z 29 pytań. Podczas konstrukcji ankiety wykorzystano skale nominalne, pozycyjne oraz złożone (w tym 5-stopniową skalę Likerta). Analizy statystyczne przeprowadzono przy użyciu programu Excel 2000 z uwzględnieniem mierników struktury (odsetki) oraz średnich klasycznych. Współczynnik korelacji obliczano przyjmując poziom istotności 95% (poziom ufności 0,05).

WYNIKI BADANIA

Jak wynika z uzyskanych danych, głównym źródłem pozyskiwania żywności dla respondentów były zakupy rynkowe (72%). Około 1/5 żywności badani pozyskiwali na drodze samozapotrzenia (ogródki działkowe lub gospodarstwo rolne). Niewielka część ankietowanych pozyskiwała żywność na drodze darowizn (5%) oraz spożycia społecznego (4%). Udział wydatków przeznaczonych na żywność w wydatkach ogółem respondentów wynosił średnio 31,4%, przy czym w starszej grupie wiekowej odnotowano wyższy średni odsetek wydatków (36,5%) niż w grupie młodszych respondentów (27,6%).

Analiza częstotliwości zakupów żywności przez respondentów wykazała, iż 43% ankietowanych dokonywało zakupów codziennie lub prawie codziennie, 44% głównie w dni robocze, a najmniejszy odsetek (13%) stanowiły osoby, które robiły zakupy żywności przede wszystkim w dni wolne od pracy. Nikt z badanych nie zadeklarował, iż nabywa żywność głównie w niedzielę. Analizując zróżnicowanie preferowanych dni zakupów w zależności od wieku respondentów stwierdzono, że badani w wieku 60 lat i więcej częściej dokonywali zakupów w dni robocze (51,5%) niż badani w wieku 50–59 lat (40,2%). Osoby starsze częściej także realizowały zakupy codziennie lub prawie codziennie (48,5%) od osób młodszych (40,2%). Z kolei fakt realizacji zakupów w dni wolne od pracy deklarowały wyłącznie osoby w wieku 50–59 lat (19,4%).

Respondenci zadeklarowali, iż nabywają żywność głównie w godzinach porannych, tj. między 7 a 10 (48%), natomiast w dni wolne od pracy w godzinach 10–14 (42%). Biorąc pod uwagę wiek stwierdzono, iż badani z przedziału wiekowego 50–59 lat częściej (zarówno w dni powszednie, jak i wolne od pracy), nabywają żywność w godzinach popołudniowych, natomiast osoby powyżej 60. roku życia robiły zakupy częściej w godzinach porannych i przedpołudniowych (zarówno w dni robocze, jak i wolne od pracy).

Blisko 70% badanych robiło zakupy samodzielnie. Wśród osób najczęściej towarzyszących respondentom w robieniu zakupów badani wskazywali bliską osobę dorosłą (20%). Rzadziej zakupy żywnościowe dokonywane były w towarzystwie dzieci (6%) oraz całych rodzin (3%). Uwzględniając wiek respondentów zauważono, iż osobom powyżej 60. roku życia częściej niż respondentom w wieku 50–59 lat w trakcie robienia zakupów żywności towarzyszyły dzieci (odpowiednio 15,2% i 4,5%) oraz bliskie osoby dorosłe (odpowiednio 27,2% i 16,4%).

Zakupy okresowe dokonywane były przez badanych głównie w supermarketach (51%) i hipermarketach (30%). Znacznie mniejszą popularnością cieszyły się targowiska, gdzie zakupów okresowych dokonywało 9% ankietowanych, oraz sklepy osiedlowe (7%). Niewielki odsetek badanych robił zakupy okresowe w sklepach całodobowych (4%) oraz w sklepach specjalistycznych (1%). Uwzględniając wiek respondentów zauważano, że osoby powyżej 60. roku życia rzadziej dokonywały zakupów okresowych w hipermarketach (15,1%) niż osoby z przedziału wiekowego 50–59 lat (37,3%), częściej natomiast korzystały w tym celu z usług sklepów osiedlowych (odpowiednio 15,2 i 3,9%) oraz bazarów i targowisk (odpowiednio 13,6 i 6,4%).

Inaczej przedstawia się sytuacja, jeśli chodzi o dokonywanie zakupów codziennych. W tym przypadku rzadkością było korzystanie z usług dużych sklepów, takich jak hipermarkety (2%) i supermarkety (5%). Ankietowani najchętniej dokonywali zakupów codziennych w sklepach osiedlowych (81%). Po 16% badanych deklarowało, że korzysta w tym celu z usług sklepów specjalistycznych i targowisk. Wiek nie różnicował zachowań badanych osób w tym zakresie.

Na zakupy okresowe respondenci poświęcali przeciętnie 78 minut, wydając średnio około 111 zł. Do najczęściej nabywanych grup produktów w ramach zakupów okresowych należały: koncentraty spożywcze (82%), cukier i słodycze (79%), produkty zbożowe (78%), tłuszcze (72%), ryby i przetwory rybne (72%), mięso surowe (71%), a także alkohol (64%). Z kolei podczas zakupów codziennych, trwających przeciętnie 25 min, na które respondenci przeznaczali średnio ok. 20 zł, najczęściej nabywanymi grupami produktów były: pieczywo (99%), mleko i przetwory mleczne (58%), warzywa i owoce (51%), wędliny (45%), napoje bezalkoholowe (29%).

Biorąc pod uwagę przeciętny miesięczny dochód netto na 1 osobę w gospodarstwie domowym badanych stwierdzono, iż występuje wysoka pozytywna korelacja pomiędzy dochodami a średnimi wydatkami zarówno na zakupy okresowe ($r = 0,827$), jak i zakupy codzienne ($r = 0,908$).

Uwzględniając wiek ankietowanych osób stwierdzono, iż respondenci z przedziału wiekowego 50–59 lat wydają znacznie więcej zarówno na zakupy codzienne i zakupy okresowe niż badani w wieku 60 lat i więcej (odpowiednio: zakupy codzienne 25,6 zł i 14,3 zł, zakupy okresowe 130,2 zł i 72,5 zł). Jeżeli chodzi natomiast o czas przeznaczony na zakupy przez młodszych i starszych badanych, to nie stwierdzono różnic w tym zakresie.

Dokonując wyboru placówki handlowej jako miejsca realizacji zakupów respondenci brali pod uwagę takie uwarunkowania, jak: niskie ceny produktów (77%), bliskość miejsca zamieszkania (66%), duży wybór towarów (48%), przyzwyczajenie (45%), dogodny godziny otwarcia (40%). Czynniki mało istotnymi były natomiast: niewielkie natężenie ruchu (13%), wygodny parking (13%), atrakcyjna ekspozycja towaru (9%) oraz możliwość degustacji (3%).

Dla respondentów w wieku 50–59 lat istotniejsze niż dla starszych badanych były takie czynniki, jak: duży wybór towarów (odpowiednio 52,2 i 39,3%), wysoka jakość oferty (odpowiednio 30 i 12,1%), bliskość miejsca pracy (odpowiednio 19,4 i 3%), zadowalająca jakość obsługi klienta (odpowiednio 32,3 i 18,1%), miła atmosfera (odpowiednio 26,8 i 24,2%) oraz wygodny parking (odpowiednio 10,4 i 3%). Osoby w wieku 60 lat i więcej częściej niż młodszy badani wskazali takie determinanty, jak: dogodny godziny

otwarcia (odpowiednio 42,4 i 38,8%), niskie ceny (odpowiednio 90,9 i 70,1%), bliskość miejsca zamieszkania (odpowiednio 72,7 i 62,6%), łatwy dojazd (odpowiednio 24,2 i 13,4%) oraz przyzwyczajenie (odpowiednio 51,5 i 41,8%).

Podczas realizacji zakupów żywności konsumenci często porównują oferowane na rynku produkty, substytucyjne pod względem ceny, marki, opakowania i innych cech warunkujących zakup. Interesujące było więc określenie, które z różnorodnych determinant wyboru są dla nich najistotniejsze podczas zakupu poszczególnych grup produktów spożywczych.

Respondentów poproszono o wybranie spośród 10 uwarunkowań podanych w kafeterii pytania nie więcej niż 5, ich zdaniem najbardziej istotnych. Następnie dla każdej z grup produktów spożywczych determinanty wyboru uszeregowano w kolejności od największego do najmniejszego odsetka wskazań, przypisując im liczby od 1 (największy odsetek wskazań) do 10 (najmniejszy odsetek wskazań), a następnie obliczono średnią dla każdej z wymienionych w kafeterii pytania determinant.

Na tej podstawie stwierdzono, iż najważniejszą cechą braną przez respondentów pod uwagę podczas dokonywania zakupów produktów spożywczych jest cena (średnia 2), szczególnie istotna w przypadku takich produktów, jak tłuszcze (73%), alkohol (73%), cukier i słodczyce (69%), warzywa i owoce (66%), produkty zbożowe (65%) oraz mleko i przetwory mleczne (62%). Na drugim miejscu uplasował się smak (średnia 3,4), wskazywany jako druga w kolejności cecha brana pod uwagę przy wyborze wędlin (74%), pieczywa (67%), warzyw i owoców (61%), napojów bezalkoholowych (61%), cukru i słodczy (56%) oraz mleka i przetworów mlecznych (48%). Na trzecim miejscu w hierarchii istotności znalazła się świeżość (średnia 4,2), którą wskazywano głównie w przypadku pieczywa (87%), mięsa surowego (85%), ryb i przetworów rybnych (83%), warzyw i owoców (83%), wędlin (81%) oraz mleka i przetworów mlecznych (69%). Czwarte miejsce pod względem istotności przypadło marce (średnia 5,4), która okazała się być dla badanych najbardziej istotna w przypadku alkoholu (44%), napojów bezalkoholowych (41%), cukru i słodczy (40%), koncentratów spożywczych (39%) oraz produktów zbożowych (36%). Kolejną dość istotną cechą braną pod uwagę przy zakupie produktów spożywczych okazał się kraj produkcji, który uplasował się w ogólnej hierarchii na piątym miejscu (średnia 5,8). Badani brali tę cechę pod uwagę głównie przy zakupie warzyw i owoców (34%), wędlin (26%) oraz mięsa surowego (24%). Obecność środków konserwujących była dla respondentów najistotniejsza w odniesieniu do wędlin (25%), koncentratów spożywczych (22%), pieczywa (15%), napojów bezalkoholowych (13%) oraz mleka i przetworów mlecznych (12%). Ogólnie cecha ta uplasowała się na szóstej pozycji w hierarchii istotności (średnia 7,8). Wartość odżywcza i energetyczna nabywanej żywności okazała się na równi istotna z obecnością środków konserwujących w produkcie (średnia ocena 7,8), a produktami, podczas zakupu których respondenci uwzględniali ją w najwyższym stopniu były mleko i przetwory mleczne (20%) oraz mięso surowe (18%). Niewiele wyższą średnią (8,4) odnotowano w przypadku rodzaju opakowania, przy czym jego znaczenie okazało się być największe dla badanych podczas zakupu koncentratów spożywczych (21%), napojów bezalkoholowych (19%) oraz mleka i przetworów mlecznych (18%). Nieco mniej ważny był dla badanych wygląd opakowania, którego średnia ocena wyniosła 8,7. Okazał się on szczególnie istotny przy wyborze słodczy (17%), koncentratów spożywczych (15%) i alkoholu (15%). Na ostatnim miejscu uplasowała się łatwość przygotowania do spożycia (średnia

9,5), która to cecha była brana pod uwagę przez ankietowanych przy wyborze takich produktów, jak mięso surowe (13%), produkty zbożowe (13%) oraz ryby i przetwory rybne (11%) (tab. 1). Różnice pomiędzy odsetkami wskazań respondentów w wieku 50–59 lat i starszych były nieistotne statystycznie, a hierarchia uwarunkowań wyboru w odniesieniu do poszczególnych grup produktów spożywczych była bardzo zbliżona. Finalna hierarchia uwarunkowań wyboru w przypadku obu grup ankietowanych była analogiczna.

Jednym z powodów małego zainteresowania producentów konsumentami reprezentującymi starsze grupy wiekowe jest ich przyzwyczajenie do tradycyjnych potraw i smaków, a w efekcie małe zainteresowanie nowościami rynkowymi. Dane uzyskane w rezultacie badania pierwotnego potwierdzają tę opinię. Wynika z nich, że 41% respondentów nieufnie podchodzi do nowości rynkowych, a kupuje je jedynie wtedy, gdy ktoś im poleci (tzw. późni naśladowcy). Nowy produkt z reguły nie interesuje 18% respondentów – nie kupują oni rzeczy niesprawdzonych (tzw. konserwatyści), 27% badanych przejawia zainteresowanie nowymi produktami, porównuje je z innymi i kupuje na próbę (tzw. wcześnie naśladowcy). Nowy produkt wzbudza zainteresowanie i chęć natychmiastowego zakupu u 14% badanych (tzw. innowatorzy).

Biorąc pod uwagę wiek respondentów stwierdzono, że badani w wieku powyżej 60 lat częściej deklarowali postawę późnych naśladowców (48,5%) niż młodsi ankietowani (37,4%), częściej również przyznawali się do postaw konserwatywnych (odpowiednio 21,3 i 15,8%). Postawy charakterystyczne dla wczesnych naśladowców deklarowane były bardziej powszechnie przez respondentów z młodszej grupy wiekowej (odpowiednio 49,2 i 26,3%), ale to osoby starsze częściej twierdziły, że od razu decydują się na zakup nowego produktu (odpowiednio 20,6 i 10,9%).

Atrakcyjność produktu nie stanowi aktualnie wystarczającego warunku sprzedaży. Niezbędne są działania promocyjne, będące formą komunikowania się przedsiębiorstw z rynkiem. Z uzyskanych danych wynika, iż pozytywny stosunek do promocji sprzedaży deklaruje 44% badanych, w tym 10% zdecydowanie lubi tego typu działania marketingowe. Obojętne postawy wobec działań promocyjnych zgłosiło 46% ankietowanych, a 10% stwierdziło, iż nie akceptuje tego typu działań. Biorąc pod uwagę wiek respondentów nie stwierdzono istotnych różnic w poziomie akceptacji działań promocyjnych przez respondentów w wieku 50–59 lat i starszych ankietowanych.

Najbardziej preferowane przez badanych formy promocji to: promocyjne obniżki cen (86%), dodatkowa ilość produktu gratis (74%), prezenty i bonifikaty uzyskane przy zakupie (60%), kupony rabatowe (39%) oraz degustacje (32%). Akceptacją respondentów nie cieszyły się natomiast takie działania promocyjne, jak: gazetki reklamowe (16%), konkursy i loterie (14%), kredyty (2%) i ulotki (2%). Analizując preferencje w zakresie różnych form promocji sprzedaży z uwzględnieniem wieku stwierdzono, iż respondenci w wieku 50–59 lat częściej niż starsi badani jako preferowane wskazywali: degustacje (odpowiednio 37,3 i 21,2%), gazetki reklamowe (odpowiednio 20,9 i 6%) oraz atrakcyjną ekspozycję towaru (odpowiednio 25,3 i 18,1%). Z kolei respondenci w wieku 60 lat i więcej za atrakcyjniejsze uznali kupony rabatowe (odpowiednio 35,8 i 45,4%), prezenty i bonifikaty uzyskane przy zakupie (odpowiednio 55,2 i 45,4%), dodatkowe ilości produktu gratis (odpowiednio 68,9 i 84,8%) oraz talony (odpowiednio 20,9 i 27,2%).

Analizując częstotliwość zakupów promowanych produktów stwierdzono, iż większość badanych „raczej rzadko” kupowała promowane produkty (64%). Mniejszy odse-

Tabela 1. Determinanty wyboru poszczególnych grup produktów żywnościowych
Table 1. Significances conditions of choice of food products

Czynnik wyboru/ grupy produktów Choice factor/ groups of products	Smak Taste	Marka Brand	Świeżość Freshness	Cena Price	Wygląd opa- kowania Package appearance	Obecność konserwan- tów Presence of preservatives	Rodzaj opa- kowania Type of package	Wartość odżywcza Nutritional value	Wygoda użycia Comfort of use	Kraj produkcji Country of production
Pieczywo Bread	2	7	1	3	8	4	9	6	7	5
Zbożowe Cereals	3	2	6	1	8	9	8	7	5	4
Mleko i przetwory Milk and dairy products	3	4	1	2	9	8	7	5	10	6
Mięso Meat	3	8	1	2	9	7	10	5	6	4
Wędliny Processed meat	2	6	1	3	8	5	8	7	9	4
Tłuszcze Oils	5	3	2	1	6	7	5	6	8	4
Ryby i przetwory rybne Fish and processed fish	3	7	1	2	9	8	10	5	6	4
Warzywa, owoce Vegetables, fruits	3	7	1	2	6	6	6	5	8	4
Cukier, słodycze Sugar, sweets	2	3	5	1	4	8	6	6	9	7
Koncentraty spożywcze Food concentrates	3	2	7	1	8	4	5	10	9	6
Napoje bezalkoholowe Nonalcoholic beverages	2	3	7	1	7	5	4	8	9	6
Alkohol Alcoholic beverages	3	2	9	1	5	7	6	8	9	4
Średnia Average	3,4	5,4	4,2	2	8,7	7,8	8,4	7,8	9,5	5,8
Miejsce w hierarchii Place in hierarchy	2	4	3	1	8	6	7	6	9	5

tek respondentów deklarował, że promowane produkty kupuje „dość często” (24%). Co dziesiąty respondent nabywał promowane produkty często lub bardzo często, a jedynie 1 osoba zadeklarowała, iż nie kupuje ich w ogóle. Biorąc pod uwagę wiek badanych stwierdzono, iż starsi respondenci nieco częściej nabywali promowane produkty niż młodsi ankietowani (średnie, w skali od 4 – „bardzo często” do 0 – „nigdy”, odpowiednio 1,65 i 1,29).

Wobec dynamicznego rozwoju alternatywnych form sprzedaży w ramach badania pierwotnego postanowiono także określić, czy i w jakim zakresie respondenci z nich korzystają. Z analizy uzyskanych odpowiedzi wynika, że niewielki odsetek respondentów korzysta z pozasklepowych form dystrybucji żywności i zdecydowanie częściej czynią to badani z młodszej grupy wiekowej. Najpowszechniej wykorzystywanym przez respondentów kanałem alternatywnym okazały się być automaty, z których korzystanie zadeklarowało 25,1% badanych z młodszej grupy wiekowej i 14,5% respondentów w wieku 60 lat i więcej, znacznie mniej powszechne było korzystanie z zamówień telefonicznych (odpowiednio 9,3 i 4,5%) oraz zakupów przez Internet (odpowiednio 8,2 i 2,3%).

WNIOSKI

Na podstawie wyników uzyskanych w efekcie badania pierwotnego sformułować można następujące stwierdzenia, dotyczące związanych z wiekiem różnic w zachowaniach nabywczych badanej grupy respondentów:

- starsi badani (w wieku 60 lat i więcej) przeznaczali na żywność większą część ogółu wydatków niż respondenci z młodszej grupy wiekowej (50–59 lat),
- starsi badani częściej realizowali zakupy codziennie lub prawie codziennie i w przeciwieństwie do młodszych respondentów nie dokonywali ich w dni wolne od pracy,
- badani w wieku 60 lat i więcej powszechniej dokonywali zakupów żywności w godzinach porannych i przedpołudniowych, podczas gdy ankietowani z młodszej grupy wiekowej częściej wskazywali na godziny popołudniowe,
- starsi respondenci częściej realizowali zakupy żywności w towarzystwie dzieci i innych bliskich osób,
- osoby w starszym wieku rzadziej nabywały żywność w hipermarketach, częściej natomiast korzystały z usług sklepów osiedlowych oraz bazarów i targowisk,
- respondenci w wieku 50–59 lat wydawali znacznie więcej zarówno na zakupy codzienne, jak i okresowe niż starsi ankietowani, choć czas spędzony na zakupach był w przypadku badanych z obu grup wiekowych analogiczny,
- wybierając placówkę handlową, osoby ze starszej grupy wiekowej w większym stopniu niż młodsi respondenci kierowały się poziomem cen, bliskością miejsca zamieszkania, łatwym dojazdem oraz przyzwyczajeniem, natomiast dla respondentów w wieku 50–59 lat istotniejszymi niż dla starszych badanych determinantami wyboru były takie czynniki, jak duży wybór towarów, wysoka jakość produktów i obsługi klienta, bliskość miejsca pracy oraz wygodny parking,
- starsi respondenci nieco częściej nabywali promowane produkty spożywcze, a ich preferencje w zakresie form promocji różniły się nieco od upodobań osób w wieku 50–59 lat,

- starsi badani generalnie bardziej nieufnie podchodzili do nowości rynkowych i w mniejszym stopniu są nimi zainteresowani niż osoby z młodszej grupy wiekowej, rzadziej także korzystali z nowoczesnych, pozasklepowych kanałów dystrybucji żywności,
- nie stwierdzono różnic w zakresie uwarunkowań wyboru żywności przez badane grupy respondentów.

Przeprowadzone badanie, ze względu na małą liczebność próby, miało charakter pilotażowy, niemniej jednak jego wyniki pozwoliły na wskazanie różnic w zachowaniach nabywczych analizowanych grup konsumentów. Zważywszy rosnący udział osób z badanej grupy wiekowej w populacji generalnej, należałoby poddać ich zachowania nabywcze wnikliwej i wieloaspektowej analizie w celu sformułowania sugestii dotyczących kierunku rozwoju usług handlowych przeznaczonych dla tej grupy odbiorców.

PIŚMIENNICTWO

- Gospodarstwa domowe i rodziny, 2004, Narodowy spis powszechny 2002, tabele wynikowe, www.stat.gov.pl
- Gutkowska K., Banasiak M., 2003, Uwarunkowania decyzji nabywczych ludzi starszych na rynku żywności w aglomeracji warszawskiej, [w:] Marketing w strategiach rozwoju sektora rolno-spożywczego, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Gutkowska K., Banasiak M., 2005, Wybrane aspekty zaspokajania potrzeb żywnościowych w gospodarstwach domowych ludzi starszych, [w:] Konsument żywności i jego zachowania w warunkach polskiego członkostwa w UE Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Hiper jak super, 2006, Handel, nr 4, s. 6.
- Ludność według płci i wieku, Statystyka regionalna, 2006, www.stat.gov.pl
- Maleszyk E., 2001, Wpływ rozwoju sieci zagranicznych na handel w Polsce, Handel wewnętrzny, nr 1, s. 27
- Pokorska B., Maleszyk E., 2002, Koncentracja i integracja w handlu wewnętrznym, PWE, Warszawa
- Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej, 2006, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa
- Rucińska O., 2006, Analiza zachowań nabywczych na rynku żywności osób po 50 roku życia. Praca magisterska, SGGW, Warszawa

SHOPPING BEHAVIOUR ON THE FOOD MARKET OF MIDDLE-AGED AND OLDER PEOPLE

Abstract. In the article the results of the questionnaire research about shopping behavior on the food market of people over 50 years old are presented. The research work was carried out in the mazowieckie voivodeship, in 2006, on the sample of 100 respondents. Particularity taken into consideration were such aspects of shopping behavior as: the frequency, places and time of doing shopping, differences between everyday and periodical shopping, conditions of the choice of places of shopping, factors which determine a choice of particular food products, respondents attitudes towards new food products, the influence of promotion on the shopping behavior of the respondents. Analyses which were carried out

let define some differences between shopping behavior of people who are 50–59 and older respondents.

Key words: food market, shopping behavior, middle-aged and older consumers

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 15.06.2007

TENDENCJE ZMIAN NA RYNKU WOŁOWINY I CIEŁĘCINY W POLSCE W LATACH 1990–2006

Stanisław Stańko¹, Radosław Lewandowski²

¹Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

²Agencja Rynku Rolnego

Streszczenie. Celem opracowania jest zobrazowanie kierunków i wielkości zmian na rynku wołowiny i cielęciny w Polsce w latach 1990–2006, głównie w odniesieniu do pogłowia bydła, produkcji, handlu zagranicznego, spożycia i poziomu cen mięsa wołowego i cielęcego. Konieczność restrukturyzacji sektora mlecznego w kraju wymusza poszukiwanie alternatywnych rozwiązań pozwalających na dalsze prowadzenie działalności rolniczej opartej na istniejącej w gospodarstwach infrastrukturze. Jedną z możliwości jest chów bydła o mięsnym kierunku użytkowania. Sektor ten wymaga jednak odpowiedniego wsparcia ze strony rządu, ale również zacieśnienia współpracy pomiędzy producentami a przetwórcami wołowiny i cielęciny celem wzmocnienia ich pozycji rynkowej.

Słowa kluczowe: Polska, wołowina i cielęcina, pogłowie, produkcja, ceny skupu, spożycie, tendencje

WSTĘP

Chów bydła wiąże się z wieloma korzyściami, tak dla człowieka i środowiska naturalnego. Dwukierunkowe, mleczne i mięsne użytkowanie tych zwierząt umożliwia zróżnicowanie oferty produkcyjnej i jej komplementarność w zależności od rozwoju sytuacji na rynku rolnym, z wykorzystaniem istniejącej w gospodarstwach infrastruktury. Wybór kierunku wytwarzania, a także skali jego intensywności pozwala na racjonalne wykorzystanie posiadanej siły roboczej. W żywieniu bydła stosuje się zarówno pasze objętościowe, jak i treściwe, co pozwala na pełniejsze czerpanie z zasobów ziemi, a co za tym idzie – płodów rolnych. Wypas stada pozwala na naturalne wykorzystanie użytków zielonych z ograniczeniem ingerencji maszyn i urządzeń. Ponadto, produktem ubocznym w chowie

Adres do korespondencji – Corresponding author: Stanisław Stańko, Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych SGGW, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, e-mail: stanislaw_stanko@sggw.pl; Radosław Lewandowski, ARR, ul. Nowy Świat 6/12, 00-400 Warszawa, e-mail: r.lewandowski@arr.gov.pl

bydła jest cenny w składniki organiczne i mineralne obornik, co przy słabych jakościowo glebach Polski jest nie do przecenienia.

CEL BADAŃ, MATERIAŁY I METODY ANALIZY

Celem badań było określenie dominujących kierunków zmian w pogłowiu bydła, produkcji, handlu zagranicznym, cenach i konsumpcji wołowiny i cielęciny. Podstawą analizy były szeregi czasowe charakteryzujące badane kategorie produkcyjne i rynkowe, informacje GUS oraz EUROSTAT.

Kierunki zmian analizowanych kategorii wyznaczono na podstawie modeli tendencji rozwojowej. Wyboru najlepiej dopasowanej do danych empirycznych funkcji trendu dokonano na podstawie współczynnika determinacji (r^2) [Józwiak, Podgórski 1998, s. 396].

Do analizy dynamiki badanych kategorii wykorzystano indeksy statystyczne [Józwiak, Pogórski 1998, s. 489–506] oraz średnie tempo (stopę) zmian, przy obliczaniu którego uwzględniono wszystkie wyrazy szeregu chronologicznego [Timofiejuk 1990].

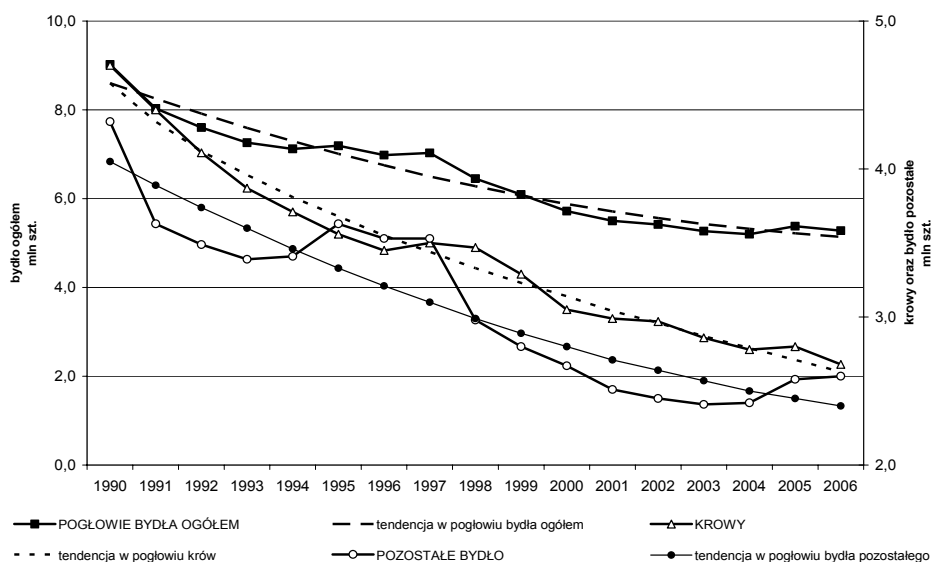
WYNIKI

Pogłowie bydła

W Polsce od wielu lat utrzymuje się spadkowa tendencja w pogłowiu bydła. W 1975 r. w kraju było ok. 13 mln szt. tych zwierząt, a w 1990 r. ok. 9 mln szt. (spadek o ok. 30%). W okresie od 1990 do 2006 r. również dominuje tendencja spadkowa, wokół której występują wahania. W latach 1990–1996 szybko zmniejszało się pogłowie krów mlecznych (–5,7% rocznie) i bydła pozostałego (–5,8% rocznie). W późniejszym okresie tempo spadku pogłowia krów mlecznych było coraz wolniejsze. W latach 1997–2003 wynosiło ono średnio w roku 2,2%, a w latach 2004–2006 –1,9%. Tempo spadku pogłowia pozostałego bydła było bardziej zróżnicowane. W latach 1997–2003 wynosiło ono –6,1% w skali roku. W latach 2004–2006 nastąpiło w tej grupie odwrócenie tendencji spadkowej i w okresie tym pogłowie zwiększało się średnio w roku o 1,9% (wykres 1). Wynika to ze wzrostu popytu eksportowego oraz cen na wołowinę i cielęcinę.

Na spadek liczebności pogłowia bydła niewątpliwie wpływ miały ceny uzyskiwane za cielęta w eksporcie, które od lat znacznie przewyższają otrzymywane za pozostałe zwierzęta w krajowym skupie. Niższa opłacalność produkcji wołowiny i cielęciny w stosunku do produkcji mleka czy też wieprzowiny przyczyniła się do redukcji stada. Ponadto, po wprowadzeniu gospodarki rynkowej popyt na wołowinę obniżył się na korzyść wieprzowiny. Również zainteresowanie spożyciem mleka i jego przetworami znacząco zmalało. Także rosnące wymagania sanitarne wobec producentów mleka wymusiły na słabszych podmiotach rezygnację z chowu bydła mlecznego.

W Polsce utrzymywane jest głównie bydło rasy holsztyńsko-fryzyjskiej o mlecznym kierunku użytkowania. W latach 1990–2005 krowy stanowiły od 48 do 55% ogółu pogłowia w kraju. W 2006 r. udział krów w pogłowiu bydła (według stanu z końca roku) wyniósł 50,7%.



Wykres 1. Tendencje w pogłowiu bydła w Polsce w latach 1990–2006 (według stanu w końcu roku, w mln szt.)

Graph 1. Cattle population trends in Poland in 1990–2006 (end-year data, mln heads)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Source: Own elaboration based on Central Statistical Office data.

Zmniejszenie się pogłowia bydła w Polsce wynikało także z redukcji liczby gospodarstw rolnych prowadzących chów tych zwierząt. W czerwcu 1996 r. było ich ogółem 1373,5 tys., w 2002 r. już tylko 935,2 tys. (spadek o 32%). Liczba tych podmiotów w połowie 2005 r. stanowiła ok. 84% ich liczby sprzed 3 lat, tj. 783,5 tys. Szacuje się, że w 2006 r. liczba podmiotów posiadających te zwierzęta obniżyła się o kolejne 100 tys.

Dynamika zmian pogłowia jest zróżnicowana w zależności od skali chowu w gospodarstwach. Pośród gospodarstw indywidualnych, stanowiących blisko 100% wszystkich gospodarstw i posiadających ponad 92% krajowego pogłowia, najszybciej zmniejszyło się pogłowie w podmiotach o małej skali produkcji. W latach 1996–2006 w małych stadach (1–9 szt.) zmniejszyło się o 60,3%, w stadach średnich (10–19 szt.) o 36,1%, a wzrosło o 146,4% w stadach większych (20 i więcej szt.). W tym okresie pogłowie bydła ogółem w Polsce zmniejszyło się o 26,6%.

W wyniku takich kierunków zmian następuje proces koncentracji chowu bydła w większych stadach (tab. 1). W 1996 r. 60% populacji bydła znajdowało się w małych stadach (1–9 szt.), a 14,4% w stadach liczących 20 szt. i więcej. W 2006 r. natomiast ok. jednej trzeciej (31,5%) było w stadach małych (1–9 szt.), 46,9% zaś w stadach większych.

Produkcja mięsa wołowego i cielęcego

Krajowa produkcja mięsa wołowego i cielęcego pochodzi w głównej mierze od bydła o mlecznym kierunku użytkowania i – podobnie jak w przypadku wielkości pogłowia – wykazuje tendencję malejącą. W latach 1990–2006 można wyróżnić cztery podokresy w produkcji tego mięsa (w wadze bitej ciepłej) w zależności od tempa zmian:

Tabela 1. Struktura pogłowia bydła w gospodarstwach indywidualnych według wielkości stada (%)
Table 1. Cattle livestock structure in the private farms in Poland (%)

Lata	Wielkość stada w sztukach				
	1–4	5–9	10–19	20–49	50 i więcej
1996	30,8	29,2	25,6	11,2	3,2
2000	28,3	24,2	25,5	18,0	4,0
2003	22,6	18,3	23,0	27,6	8,5
2006	16,7	14,8	21,6	32,8	14,1

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Source: Own elaboration based on Central Statistical Office data.

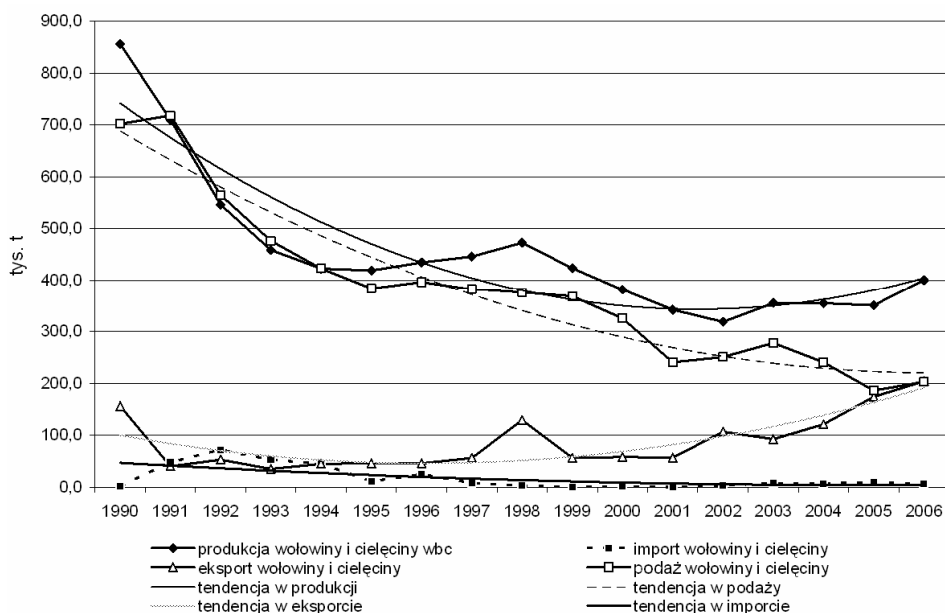
- 1) szybkiego spadku produkcji w latach 1990–1995. W okresie tym produkcja wołowiny i cielęciny zmniejszyła się o 51% (spadek z 856 do 418 tys. t);
- 2) powolnego wzrostu w latach 1996–1998, średnio w roku o 3,6% (do 472,5 tys. t w 1998 r.);
- 3) ponownie szybkiego spadku obejmującego lata 1999–2002 w tempie 9,9% w ciągu roku;
- 4) ostatni okres obejmuje lata 2002–2006. Nastąpiło odwrócenie tendencji spadkowej na wzrostową. Średnia stopa wzrostu wyniosła 5,6% i w 2006 r. produkcja wołowiny i cielęciny wyniosła ok. 400 tys. t.

Handel zagraniczny

Polska od wielu lat jest eksporterem netto wołowiny i cielęciny. W analizowanym okresie obserwujemy wzrostową tendencję w eksporcie i malejącą w imporcie (wykres 2). W latach 1990–2001 eksport wołowiny i cielęciny był względnie ustabilizowany i wynosił w latach: 1991–1994–43,3 tys. t, 1995–1997–49,4 tys. t, 1999–2001–57,2 tys. t. Większe ilości wyeksportowano w 1990 i 1998 r. Znaczne przyśpieszenie skali wywozu produktów z tego rynku nastąpiło w latach 2002–2006. Eksport wołowiny i cielęciny w 2006 r. wyniósł 204,0 tys. t, tj. o 91,4% więcej niż w 2002 r. i prawie 3,6-krotnie więcej niż w 2001 r. Odgrywa on coraz większe znaczenie w zagospodarowaniu krajowej produkcji. Na rynki zagraniczne w 1990 r. przeznaczono 18% tego mięsa, a w 2006 r. już 51,4%.

Wykaz produktów z tego rynku obejmuje bydło, mięso wołowe i cielęce oraz przetwory. Od 1998 r. w strukturze wywozu mięsa zmniejszyła się udział eksportu żywca (36% w 1998 r., 17% w 2006 r.) na rzecz wzrostu udziału mięsa świeżego i mrożonego (48% w 1998 r. i 78% w 2006 r.).

Przywóz wołowiny i cielęciny w odniesieniu do wielkości wywozu i produkcji nie ma większego wpływu na bilans tego mięsa w kraju. W ciągu pierwszych 2 lat transformacji w Polsce wzrósł on z 2 do 72 tys. t, stanowiąc ok. 13% wielkości krajowej produkcji, po czym uległ osłabieniu i po latach stabilizacji na niskim poziomie w 2006 r., wyniósł ok. 10 tys. t, tj. 2,5% rodzimej produkcji.



Wykres 2. Tendencje w produkcji, podaży i handlu zagranicznym wołowiną i cielęciną w Polsce w latach 1990–2006

Graph 2. Trends in bovine and veal production, supply and international trade in Poland in 1990–2006

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Source: Own elaboration based on Central Statistical Office data.

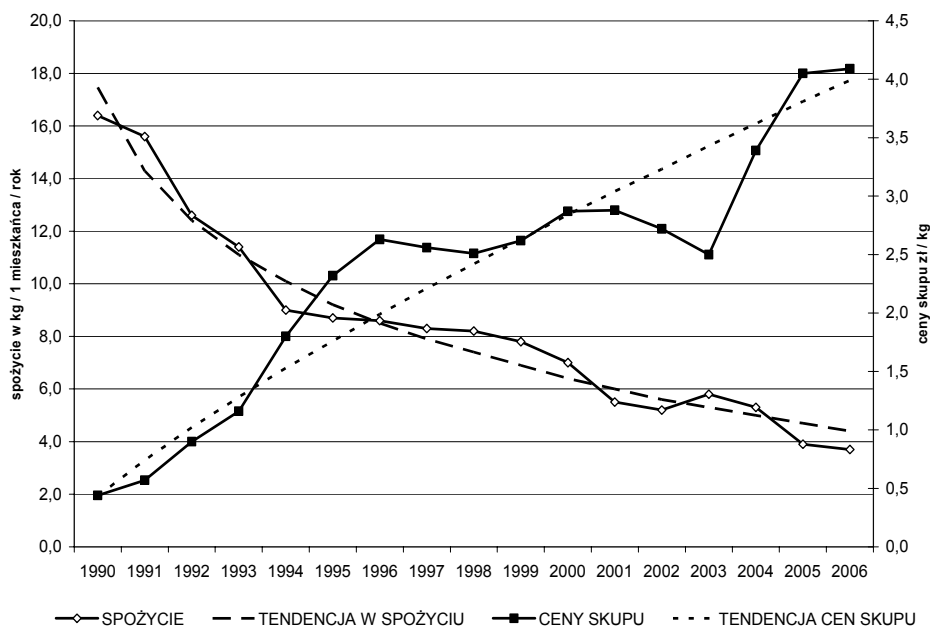
Spożycie

Spożycie mięsa wołowego w kraju od wielu lat charakteryzuje tendencja spadkowa (wykres 3) o różnym tempie. W 1990 r. kształtowało się ono na poziomie 16,4 kg/mieszkańca i do 1996 r. odznaczało się znaczną dynamiką redukcji, do 8,6 kg/mieszkańca (tempo spadku 11,4%). W następnych 7 latach tempo zmian uległo spowolnieniu i spożycie zmniejszało się średnio w roku o 5,8%, do 5,8 kg/mieszkańca w 2003 r. Lata 2004–2006 to ponowny okres przyśpieszenia redukcji konsumpcji w tempie 14,2% rocznie. W wyniku takich tendencji spożycie tego mięsa w Polsce jest 5-krotnie mniejsze niż przeciętnie w krajach UE-25.

Coraz mniejsze zainteresowanie konsumpcją wołowiny wynika zarówno z jej niskiej jakości oferowanej w handlu detalicznym, jak również wyższych cen wobec cen pozostałych produktów mięsnych z drobiu czy wieprzowiny.

Poziom cen

W kształtowaniu się dynamiki cen skupu bydła ogółem można wyróżnić w badanych latach trzy okresy: szybkiego wzrostu, względnej stabilizacji i ponownie znacznego wzrostu (wykres 3). Szybko zwiększały się nominalne ceny skupu w latach 1991–1996, średnio w roku o 38%. Lata 1997–2003 charakteryzowały się względną stabilizacją cen, średnio w roku wzrastały one o 1,6%, tj. poniżej tempa inflacji. Ponowne przyspieszenie tempa wzrostu cen (20,6%) obejmuje lata 2004–2006, tj. od momentu wstąpienia Polski do UE, i wynika ze zwiększania się popytu eksportowego, głównie w krajach Europy Zachodniej.



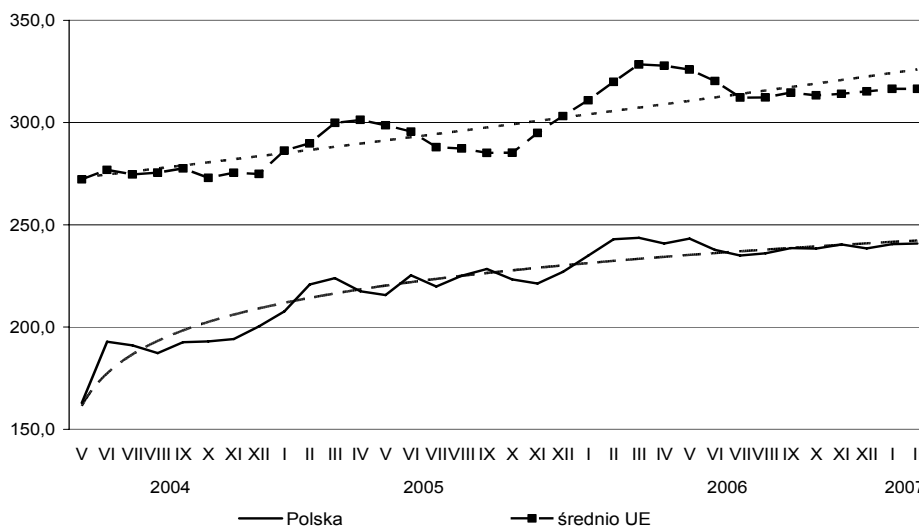
Wykres 3. Tendencje w spożyciu i cenach skupu żywca wołowego w Polsce w latach 1990–2006
Graph 3. Trends in beef consumption and slaughter bovine purchase prices in Poland in 1990–2006

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Source: Own elaboration based on Central Statistical Office data.

Mimo że cena referencyjna wołowiny w Polsce w lutym 2007 r. była o 47,8% wyższa niż w maju 2004 r. i kształtowała się na poziomie 240,80 euro/100 kg (wagi bitej schłodzonej kl. R3), nadal jest znacznie niższa od średniej unijnej wynoszącej 316,46 euro/100 kg.

Obserwując kształtowanie się cen skupu bydła w Polsce, a także cen referencyjnych polskiej wołowiny i cielęciny na rynku unijnym można wysnuć wniosek, że trudno będzie uzyskać lepsze warunki zapłaty bez poprawy jakości oferowanego mięsa. Po gwałtownym wzroście po akcesji w maju 2004 r. ceny te obecnie kształtują się na względnie stabilnym poziomie i stanowią 78% średniej w UE. Wyższe ceny uzyskuje się za wołowinę i cielęcinę z ras mięsnych.



Wykres 4. Ceny referencyjne bydlę młodego R3 w UE i w Polsce w euro/100 kg

Graph 4. Bovine market prices in EU and Poland, euro/100 kg

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych EUROSTAT.

Source: Own elaboration based on EUROSTAT data.

Możliwy rozwój sytuacji na rynku wołowiny i cielęciny w Polsce

Wraz z akcesją Polski do UE nie wprowadzono u nas limitowania produkcji wołowiny i cielęciny, nie zastosowano też unijnego systemu dopłat dla producentów (do krów marek, buhajów, walców). Przyznane premie wliczono do puli dopłat obszarowych. Stosuje się je jako dopłaty uzupełniające do użytków zielonych. Takie rozwiązanie powoduje, że producenci nie mają dodatkowej motywacji skłaniającej ich do chowu bydła mięsnego w miejsce lub obok bydła mlecznego. Jednocześnie przy wyższych cenach uzyskiwanych za cielęta w eksporcie i w skupie, wobec cen uzyskiwanych za pozostałe bydło rzeźne, częściej decydują się na ich sprzedaż.

Scenariusze dotyczące dalszego rozwoju sytuacji na rynku wołowiny i cielęciny sprowadzają się w dużej mierze do odpowiedzi na pytanie o kierunek i wielkość zmian na rynku mleka. Uwarunkowania produkcji i handlu mięsem wołowym i cielęcym w Polsce zależą również będą od rozwiązania kwestii wsparcia rynku w UE, w tym utrzymania bądź całkowitego zniesienia premii w chowie bydła obowiązujących w niektórych krajach członkowskich, jak również od wyników rozmów w ramach Światowej Organizacji Handlu w sprawie liberalizacji obrotu artykułami rolno-spożywczymi. Przede wszystkim skutki będą pochodną działań, jakie zostaną uprzednio podjęte przez środowiska branżowe i władze kraju w celu stymulowania rozwoju tego kierunku chowu w Polsce.

Zmiany w liczbie i strukturze gospodarstw wskazują na koncentrację chowu bydła w Polsce wynikającą z uwarunkowań w produkcji mlecznej i konieczności spełnienia odpowiednich norm weterynaryjnych i sanitarnych. W kolejnych latach prawdopodobna jest dalsza redukcja liczby gospodarstw utrzymujących bydło w Polsce, natomiast liczeb-

ność tych zwierząt zależeć będzie od wielu czynników mających swe źródło zarówno w kraju, jak i za granicą.

Brak działań stymulujących rozwój sektora mięsa wołowego i cielęcego w Polsce może spowodować, że odnotowany w latach 2004–2005 wzrost pogłowia bydła ogółem okaże się chwilowy i w dalszej perspektywie pogłowie bydła obniży się do poziomu 5,0 mln szt. Na taki rozwój sytuacji mogą wskazywać dane ze stycznia i lutego 2007 r. ogłoszone przez GUS, które przedstawiają istotne zwiększenie wielkości skupu bydła w Polsce wobec notowanego przed rokiem. Redukcja pogłowia wpłynie niekorzystnie na wielkość produkcji mięsa wołowego i cielęcego.

W dobie silnej konkurencji na rynku krajowym i międzynarodowym obok przewagi kosztowo-cenowej coraz większe znaczenie odgrywają czynniki związane z jakością i różnicowaniem oferowanych produktów, intensywną działalnością marketingową i promocją. Konieczna jest zmiana organizacji rynku, polegająca na tworzeniu rynków hurtowych i zacieśnieniu współpracy pomiędzy producentami a przetwórcami wołowiny i cielęciny, redukcji liczby pośredników, a także wypracowaniu wspólnej marki i rozwiązań pozwalających na planowanie produkcji.

Polska ma duże potencjalne warunki, aby być w Unii Europejskiej liczącym się producentem mięsa wołowego i cielęcego. Przemawiają za tym powierzchnia użytków rolnych i dostępność pasz, potrzeby nawożenia gleb, warunki klimatyczne, a także duże zasoby siły roboczej i infrastruktura istniejąca w gospodarstwach. Jednakże dla producenta rolnego podstawowym kryterium wyboru kierunku produkcji jest jej opłacalność i wielkość osiąganego dochodu. Program rozwoju sektora wołowiny i cielęciny w Polsce, kładący nacisk na podniesienie jakości oferowanego mięsa oraz zacieśnieniu współpracy pomiędzy producentami a przetwórcami, może się przyczynić do poprawy opłacalności produkcji i wzrostu zainteresowania chowem bydła mięsnego. Efektem tego może być odbudowa pogłowia tych zwierząt w Polsce.

Krokiem ku zwiększeniu opłacalności utrzymania bydła jest przede wszystkim poprawa jego genotypu oraz metod opasu. Związane jest to m.in. z poniesieniem kosztów na zakup odpowiedniego stada, ale ma to spowodować lepszą jakość, a co za tym idzie – wyższe ceny uzyskiwane przez producentów mięsa. Podjęcie działań zmierzających do zwiększenia zainteresowania chowem żywca wołowego i cielęcego może przyczynić się do zwiększenia pogłowia bydła rzeźnego o typie mięsnym, a w następstwie tego do wzrostu produkcji mięsa o dobrej jakości kulinarnej. W konsekwencji produkcja wołowiny i cielęciny może się zwiększać.

Pomimo toczących się w ramach WTO rozmów w sprawie liberalizacji handlu trudno jest spodziewać się ze strony Komisji Europejskiej zupełnego zniesienia wsparcia rodzimej produkcji i ograniczeń w wymianie towarów rolno-spożywczych. Mało prawdopodobne jest, by producenci otrzymujący premie wołowe w innych krajach Wspólnoty zrezygnowali z nich, gdyż stanowią one ważne źródło ich dochodów. Wydaje się, że pewna forma wsparcia sektora wołowiny i cielęciny pozostanie.

Małe zainteresowanie wołowiną polskich konsumentów wynika z jej słabej jakości w handlu detalicznym, ale również ceny, która jest wyższa od cen wieprzowiny czy drobiu. Badania rynku [Gutkowska, Ozimek 2005] wskazują, że podstawowym kryterium przy wyborze produktu przez Polaków jest jego cena. Poprawa jakości oferowanego na rynku krajowym mięsa niewątpliwie przyczyni się do wzrostu jego ceny, a przez to może pogłębić i tak już małe zainteresowanie rodzimych konsumentów. Stąd też produkcja

mięsa wołowego i cielęcego powinna być ukierunkowana w głównej mierze na odbiorcę z pozostałych krajów Unii Europejskiej. W dłuższej perspektywie możliwy jest wzrost spożycia tego mięsa w kraju, w szczególności po przeprowadzeniu wśród konsumentów kampanii informacyjnej o walorach smakowych i dietetycznych wysokiej jakości kulinarnej wołowiny i możliwych sposobach jej przyrządzania.

Na wzrost eksportu mięsa wołowego i cielęcego wpłynęły konkurencyjne ceny polskiej wołowiny wobec innych krajów UE-15 oraz stawki refundacji eksportowych obowiązujące od dnia akcesji do połowy 2005 r. Spowodowały one duże zainteresowanie wśród polskich przedsiębiorców wywozem tego mięsa, głównie do Bośni i Hercegowiny, Macedonii oraz Rosji i Białorusi. Po tym okresie Komisja Europejska zaczęła redukować wysokość stawek, przez co w 2006 r. zmalał wywóz mięsa wołowego i cielęcego z Polski do krajów trzecich (dane ARR).

Komisja Europejska prognozuje do 2013 r. relatywnie stały popyt na wołowinę, niedostateczną podaż unijną i konkurencyjny import tego mięsa z Ameryki Południowej [European Commission 2006]. Stwarza to szanse dla dalszego rozwoju produkcji i eksportu polskiej wołowiny i cielęciny. Obecnie cieszy się ona dużym zainteresowaniem wśród unijnych odbiorców, co wynika z konkurencyjności cenowej. Jednakże w wyniku obniżenia wielkości krajowej produkcji eksport może się zmniejszyć.

PODSUMOWANIE

Wejście Polski do Unii Europejskiej w 2004 r. przyczyniło się do zahamowania tendencji spadkowych w pogłowie bydła, a w przypadku produkcji mięsa do jej stabilizacji, a następnie wzrostu. Wzrósł także eksport wołowiny i cielęciny. Po znaczących podwyżkach cen skupu bydła w 2004 r. nastąpiła względna ich stabilizacja. Wydaje się, że dalszy wzrost tych cen będzie możliwy dopiero po poprawie jakości oferowanego mięsa. Będzie to jednak wymagało podjęcia starań zarówno ze strony polskiego rządu, jak również producentów i przetwórców. Dzięki temu jednak może wzrosnąć krajowe zainteresowanie wołowiną i cielęciną, co w dalszej perspektywie przełoży się na wzrost zarówno pogłowa bydła, jak i produkcji mięsa.

PIŚMIENNICTWO

- European Commission, Directorate-General for Agriculture, 2006: Prospects for agricultural markets and income in the European Union 2006–2013.
- Gutkowska K., Ozimek I. 2005: Wybrane aspekty zachowań konsumentów na rynku żywności – kryteria zróżnicowania. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Józwiak J., Podgórski J., 1998: Statystyka od podstaw. PWE, Warszawa.
- Lewandowski R., 2005: Handel Polski z krajami trzecimi na rynku wołowiny i cielęciny w ramach Wspólnej Polityki Rolnej, Acta Scientiarum Polonorum – Oeconomia 4 (1) 2005, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Timofiejuk I., 1990: Tablice średniego tempa wzrostu według metody r. Zeszyty metodyczne. GUS, Warszawa.
- www.arr.gov.pl
- http://europa.eu/index_en.htm
- www.stat.gov.pl

TRENDS IN THE POLISH BEEF AND VEAL MARKET IN YEARS 1990–2006

Abstract. The main purpose of this article is to characterize trends dimensions of beef and veal market in Poland in 1990–2006 with respect to stock, production, consumption, prices and Polish international trade of beef and veal.

The need for changes of dairy sector in Poland affects seeking for alternative solutions allows them further agricultural production based on infrastructure exists in their farms. One of the possibilities is to breed meat cattle. This sector needs support from the government, but also close cooperation between producers and food-processors to aim stronger market position.

Key words: Poland, beef and veal, stock, production, consumption, purchase prices, trade, trends

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 15.06.2007

ROLA KREDYTU PREFERENCYJNEGO W ROZWOJU WYBRANYCH GOSPODARSTW ROLNYCH POMORZA

Irena Łacka

Akademia Rolnicza w Szczecinie

Streszczenie. Integracja Polski z Unią Europejską, nowe warunki rynkowe i nasilenie konkurencji zmuszają polskich producentów rolnych do podniesienia wydajności, unowocześnień i powiększenia majątku trwałego, zwiększenia arealu gospodarstw. Pozwoli to zwiększyć skalę działalności, obniżyć koszty jednostkowe oraz podnieść konkurencyjność na krajowym i europejskim rynku. Niezbędne inwestycje wymagają jednak kapitału, którego polskim gospodarstwom rolnym najczęściej brakuje. Pewne możliwości zaspokojenia potrzeb inwestycyjnych rolników tworzą kredyty preferencyjne z dopłatami z ARiMR, wypłacane przez banki spółdzielcze. Artykuł omawia rolę kredytu preferencyjnego w finansowaniu inwestycji gospodarstw rolnych, ich rozwoju i modernizacji. Autorka prezentuje na przykładzie trzech rolników z Pomorza wykorzystanie kredytów preferencyjnych w celu unowocześnień gospodarstw rolnych i podniesienia ich możliwości rozwojowych. Przedstawione przykłady pokazują, że dzięki subsydiowanym kredytom z Banku Spółdzielczego gospodarstwa rolne dokonały niezbędnych inwestycji. Pozwoliło to na wzrost potencjału produkcyjnego gospodarstw oraz podniesienie ich konkurencyjności.

Słowa kluczowe: banki spółdzielcze, kredyt preferencyjny, inwestycje, gospodarstwa rolne

WSTĘP

Jedną z najistotniejszych barier wzrostu i rozwoju polskiego rolnictwa jest niedostatek kapitału w gospodarstwach rolnych, zwłaszcza w przypadku niedużych gospodarstw rodzinnych. Wpływa to na podejmowanie decyzji przez ich właścicieli o finansowaniu aktywów kapitałem własnym, którego źródłem są dochody uzyskiwane z prowadzonej działalności. Przy niskich możliwościach akumulacji gospodarstw kapitał własny przyrasta wolno, co ogranicza rozwój i działania inwestycyjne podmiotów [Kulawik 2003]. Szansą na pokonanie tych ograniczeń jest pozyskanie kapitału zewnętrznego w formie kredytów bankowych [Kata 2003; Żmija, Szafrąńska 2005].

Rolnicy indywidualni mogą korzystać z kredytów komercyjnych i preferencyjnych. Ze względu na relatywnie wysokie oprocentowanie kredytów komercyjnych przy specyfice działalności rolniczej oraz nie zawsze sprzyjających warunkach rynkowych [Kulawik 2003] nie cieszą się one wielką popularnością. Kredyty preferencyjne, które stanowią jedno z narzędzi interwencjonizmu państwa w rolnictwie i na obszarach wiejskich, wykorzystywane są przez rolników w większym stopniu. Wskazują na to m.in. badania Kryńskiego [2001], Katy [2003], Szafrąńskiej i Żmii [2004].

Kredyty preferencyjne są instrumentem wspierania przez państwo określonych kierunków produkcji lub działalności gospodarczej, przemian infrastrukturalnych na obszarach wiejskich oraz postępu technicznego w rolnictwie. Za pomocą tych kredytów państwo może przyczynić się do ograniczania lub rozwijania produkcji rolniczej w określonych regionach, pozytywnych przemian w strukturze obszarowej gospodarstw rolnych, ich wyposażeniu technicznym i wydajności pracy, a także przeciwdziałać okresowym spadkom dochodów rolniczych i skutkom wahań produkcji rolnej. Atrakcyjność tej formy kredytowania dla rolników wynika z niższej niż rynkowa stopy procentowej (do oprocentowania dopłaca Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa), dłuższego okresu spłaty, dłuższej karencji i możliwości umorzeń [Daniłowska 1999; Zasady udzielania kredytów inwestycyjnych z dopłatą ARiMR... 2004].

Istotną rolę w udostępnianiu rolnikom kredytów preferencyjnych pełni w naszym kraju spółdzielczy sektor bankowy. Wynika to z faktu usytuowania banków spółdzielczych w środowisku wiejskim, jak również z ich dotychczasowego doświadczenia w obsłudze finansowej rolnictwa, poznaniu jego specyfiki oraz posiadanej pozycji w lokalnym środowisku. Banki spółdzielcze stały się pośrednikiem w realizacji polityki finansowo-kredytowej państwa wobec rolnictwa i podmiotów gospodarczych z obszarów wiejskich [Kata 2003; Kołodziej 2005].

Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, która zajmuje się dopłatami do oprocentowania kredytów preferencyjnych dla rolnictwa, wspiera działania inwestycyjne w rolnictwie, przetwórstwie rolno-spożywczym, usługach dla rolnictwa oraz przedsięwzięcia związane z tworzeniem nowych miejsc pracy na terenach wiejskich za pośrednictwem instytucji bankowych, w tym banków spółdzielczych (BS). Zawiera z nimi umowy w sprawie udzielania kredytów inwestycyjnych i obrotowych, do których ARiMR stosuje dopłaty do oprocentowania. Kredyty te są finansowane ze środków własnych BS, a Agencja określa limity akcji kredytowej oraz dopłat na dany rok i wobec poszczególnych banków. Powyższe zasady obowiązywały do 30 kwietnia 2007 r., ze względu na zmianę systemu pomocy dla rolnictwa możliwej do stosowania maksymalnie przez 3 lata po przystąpieniu Polski do UE [Biuletyn Informacyjny Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi... 2005]. Przyznawanie kredytów preferencyjnych po 30 kwietnia 2007 r. jest warunkowane dostosowaniem zasad ich udzielania do wymogów Unii Europejskiej. Polski rząd od dłuższego czasu zabiegał o utrzymanie tej formy pomocy z budżetu krajowego. Komisja Europejska nie wyrażała jednak zgody na stosowanie innych form wsparcia, niż obowiązujące w całej Unii Europejskiej programy w ramach funduszy strukturalnych. Ostatecznie zezwoliła na stosowanie krajowych form wsparcia jeszcze przez 3 lata, tzn. do końca kwietnia 2010 r. Funkcjonowanie rolniczych kredytów preferencyjnych do końca kwietnia 2007 r. odbywało się na dotychczasowych zasadach i w ramach linii kredytowych obowiązujących w 2006 r., natomiast przyznawanie kredytów preferencyjnych

po 30 kwietnia 2007 r. wymaga dostosowania zasad ich udzielania do wymogów UE. Największe kontrowersje budzą w tym przypadku dopłaty do kredytów na zakup ziemi.

Według zapowiedzi Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, zakres rzeczowy zadań, które od 1 maja 2007 r. będzie realizować ARiMR w tej kwestii, oraz zasady stosowania dopłat zostaną określone w późniejszym terminie (informacja z marca 2007 r. ze strony internetowej ARiMR). Przewiduje się, że będą kontynuowane linie kredytowe na inwestycje podstawowe, dla młodych rolników, na zakup ziemi oraz kredyty branżowe [Giera 2007].

Zapoczątkowany w 1994 r. i dobiegający końca okres działania tej formy wsparcia rolnictwa skłania do próby oceny wyników wykorzystywania kredytów preferencyjnych udostępnianych przez banki spółdzielcze. Można tego dokonać w ujęciu makro- lub mikroekonomicznym – analizując skutki stosowania tych kredytów dla polskiego rolnictwa i obszarów wiejskich, przemian w tym sektorze lub oceniając rezultaty wykorzystania kredytu przez poszczególne gospodarstwa rolne, konkretnych kredytobiorców. Autorka artykułu wybrała wariant mikroekonomiczny – podjęła się oceny wykorzystania kredytów preferencyjnych przez trzech rolników z województwa pomorskiego.

Celem tego opracowania jest analiza i ocena efektów zastosowania kredytów preferencyjnych dla podniesienia i unowocześnienia potencjału produkcyjnego wybranych gospodarstw rolnych oraz powiększenia ich areалу.

MATERIAŁ I METODA BADAŃ

Poddane badaniom gospodarstwa zostały wybrane metodą doboru celowego w ramach konsultacji z doradcami Wojewódzkiego Ośrodka Doradztwa Rolniczego w Gdańsku oraz pracownikami Banku Spółdzielczego. Do przeprowadzenia analizy i oceny rezultatów wykorzystywanych przez rolników kredytów z dopłatami z ARiMR wytypowano trzech kredytobiorców BS. Jeden gospodarz wystąpił o kredyt w 2003 r., natomiast dwóch rolników zaciągnęło kredyt preferencyjny dwukrotnie – pierwszy w latach 2002 i 2004, a drugi kolejno po sobie w 2003 i 2004 r. Jednocześnie za dodatkowe kryterium doboru badanych obiektów przyjęto istniejący poziom rozwoju gospodarstw i ich szanse w przyszłości w opinii doradców WODR w Gdańsku. Dwaj spośród poddanych badaniom kredytobiorców zajmują się produkcją zwierzęcą i roślinną na potrzeby hodowli tuczników i bydła, a jeden to największy w gminie producent wysokiej jakości mleka.

W opracowaniu zostaną przedstawione plany przedsięwzięć poszczególnych rolników, sytuacja ekonomiczna przed zaciągnięciem i po zaciągnięciu kredytów oraz planowane i osiągnięte korzyści ich wykorzystania. Przedstawione i analizowane informacje nt. badanych obiektów pochodzą z dokumentów otrzymanych od wybranych kredytobiorców w postaci planów przedsięwzięć gospodarczych oraz wywiadów z pracownikami Wojewódzkiego Ośrodka Doradztwa Rolniczego w Gdańsku [Olszowy 2006].

Ze względu na obowiązującą ustawę o ochronie danych osobowych w studiach przypadków w miejscu nazwisk właścicieli gospodarstw będą zastosowane oznaczenia literowe A, B, C.

WYKORZYSTANIE PREFERENCYJNYCH KREDYTÓW INWESTYCYJNYCH Z LINII IP, KZ I MR DLA REALIZACJI ZAMIERZEŃ INWESTYCYJNYCH WYBRANYCH ROLNIKÓW POMORZA

Gospodarstwo A

Rolnik A w 2002 r. prowadził w powiecie starogardzkim samodzielnie gospodarstwo rolne o powierzchni 80,84 ha, w tym grunty własne wynosiły 58,44 ha (63,02 ha przeliczeniowych). Uprawiał rośliny pastewne oraz buraki cukrowe. W ramach produkcji zwierzęcej prowadził chów tuczników w cyklu zamkniętym oraz bydła opasowego. Występującą nadwyżkę zbóż (ponad potrzeby hodowli) przeznaczał na sprzedaż. Chcąc powiększyć możliwości produkcyjne gospodarstwa, rolnik zamierzał dokupić 15,35 ha gruntu. Tereny, które postanowił nabyć, posiadały korzystny rozłóg w stosunku do siedziby gospodarstwa, a także charakteryzowały się średnią przydatnością rolniczą, co zapewniało stabilizację plonów.

W celu nabycia nowych gruntów rolnik A zwrócił się 16 grudnia 2002 r. do Banku Spółdzielczego z wnioskiem o kredyt preferencyjny na zakup gruntów w linii KZ (na zakup gruntów rolnych) oraz IP (kredyty na realizację przedsięwzięć inwestycyjnych) w kwotach odpowiednio: 71 650,00 zł oraz 41 850,00 zł. Do wniosku dołączył dwie pozytywne opinie Wojewódzkiego Ośrodka Doradztwa Rolniczego w Gdańsku oraz plan przedsięwzięcia wraz z kompletem wymaganych przez bank dokumentów. Po zrealizowaniu zakupu ziemi, który miał nastąpić 20 grudnia 2002 r., wielkość gospodarstwa zwiększyłaby się do 73,79 ha gruntów własnych fizycznych (80,77 ha przeliczeniowych). Powierzchnia ta miała znacznie przekraczać średnią powierzchnię gospodarstwa rolnego w województwie pomorskim. Jednocześnie liczba ha przeliczeniowych nie przewyższałaby limitu 100 ha.

Wynegocjowana kwota nabywanych gruntów wynosiła 141 480,00 zł i nie była wyższa niż średnie ceny zakupu ustalone przez GUS. Aby ją zdobyć, rolnik A mógł starać się o kredyt preferencyjny z linii KZ, oprocentowany w wysokości 1,88% w stosunku rocznym (stan na dzień 19.12.2002 r.), jednak maksymalna jego wysokość według stawek GUS (obowiązujących od 1.10.2002 r.) wynosiła 71 650,00 zł. Gospodarz posiadał własne środki finansowe w wysokości 28 370,00 zł, co stanowiło 20% kosztu planowanego przedsięwzięcia. Pozostałą część kwoty niezbędnej do nabycia gruntu, czyli 41 820,00 zł, rolnik zdobył przez zaciągnięcie kredytu uzupełniającego, tzw. podstawowego, w linii IP. Jego oprocentowanie wynosiło 4,69% w stosunku rocznym (stan na dzień 19.12.2002 r.). Z opinii WODR w Gdańsku oraz obserwacji pracowników Banku Spółdzielczego wynikało, że rynki zbytu produkcji rolnej należy uznać za stabilne, a gospodarstwo rolnika A ma znaczne szanse na rozwój działalności. Na majątek rolnika, który przed zaciągnięciem kredytów miał wartość 821 000,00 zł, składał się: majątek trwały – zabudowania (315 000,00 zł), grunt (270 000,00 zł), maszyny (201 000, 00 zł), wartość inwentarza 15 000,00 zł oraz posiadane środki pieniężne (20 000 zł).

Zaplanowane przez rolnika przedsięwzięcie w postaci zakupu gruntu miało być finansowane przez Bank Spółdzielczy w 50,5% z kredytu w linii KZ na kwotę 71 650,00 zł oraz w 29,5% w linii IP w wysokości 41 820,00 złotych. Pozostałą część kwoty transakcji

zakupu rolnik pokrywał ze środków własnych (20%, tj. 28 370,00 zł). Spłata kredytów trwałaby w sumie do 8 lat, z tego przez 69 miesięcy rolnik spłacałby kredyt w linii IP.

Z analizy przedłożonych dokumentów – planu przedsięwzięcia, rachunku wyników oraz bilansu wynikało, że w ciągu całego okresu kredytowania, do 31.12.2010 r., gdy skończy się okres spłaty kredytu w linii KZ, rolnik A powinien osiągać dodatnie wyniki finansowe, generując zyski z działalności podstawowej – sprzedaży produktów rolnych. Informacje te można znaleźć w tabelach 1 i 2.

Tabela 1. Rachunek wyników kredytobiorcy A w kolejnych latach (w tys. zł)
Table 1. Account of results of borrower A in successive years (in thousands PLN)

Wyszczególnienie	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Przychody ze sprzedaży									
Sprzedaż produkcji roślinnej	30,25	54,06	54,06	54,06	54,06	54,06	54,06	54,06	54,06
Trzoda chlewna	213,87	213,87	213,87	213,87	213,87	213,87	213,87	213,87	213,87
Bydło	3,52	1,76	3,52	3,52	3,52	3,52	3,52	3,52	3,52
Pozostałe przychody	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Razem wpływy	247,64	269,69	271,45	271,45	271,45	271,45	271,45	271,45	271,45
Koszty działalności									
Koszty bezpośrednie produkcji roślinnej	50,37	64,54	64,54	64,54	64,54	64,54	64,54	64,54	64,54
Koszty bezpośrednie produkcji zwierzęcej	69,59	76,08	76,00	76,00	76,00	76,00	76,00	76,00	76,00
Zakup zwierząt	4,80	4,80	4,80	4,80	4,80	4,80	4,80	4,80	4,80
Paliwo i smary	15,60	18,60	18,60	18,60	18,60	18,60	18,60	18,60	18,60
Odsetki od kredytu na zakup gruntów	0,28	3,07	2,66	2,10	1,50	0,75	0,54	0,34	0,13
Odsetki od kredytów pobranych wcześniej	0,50	1,40	0,58	0,36	0,24	0,18	0,10	0,02	0,00
Inne	35,19	35,19	35,19	35,19	35,19	35,19	35,19	35,19	35,19
Amortyzacja	26,40	24,26	22,33	20,58	19,00	17,56	16,26	15,08	14,01
Razem koszty	202,73	227,94	224,70	222,17	219,87	217,62	216,03	214,57	213,27
Zysk brutto	44,91	41,75	46,75	49,28	51,58	53,83	55,42	56,88	58,18
Zysk netto	44,91	41,75	46,75	49,28	51,58	53,83	55,42	56,88	58,18

Źródło: Plan przedsięwzięcia rolnika A, WODR w Gdańsku, grudzień 2002.

Source: The plan of enterprise of farmer A, Provincial Centre of Agricultural Counselling in Gdańsk, December 2002.

Przedstawione dokumenty wskazują, że kredytobiorca posiadał zdolność kredytową bieżącą oraz przyszłą i bank uznał, że to gwarantuje terminową obsługę zobowiązań. Jako zabezpieczenie zwrotności kredytów wraz z odsetkami wykorzystano hipoteki kaucyjne ustanowione na zakupionej nieruchomości, której wartość według cen GUS wynosiła według stanu na 2002 r. 71 650,00 zł. Dopłaty ARiMR zostały zabezpieczone wekslem własnym in blanco, wystawionym przez rolnika A i poręczonym przez dwie osoby. Bank

Tabela 2. Bilans rolnika A (stan na 31 grudnia danego roku, w tys. zł)
 Table 2. Balance of farmer A (the estate on 31st December of given year, in thousands PLN)

Wyszczególnienie	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Aktywa									
Budynki i budowle	315,00	308,70	302,50	296,50	290,50	284,70	279,00	273,50	268,00
Maszyny i pojazdy	201,00	180,90	162,80	146,50	131,90	118,70	106,80	96,10	85,80
Grunty	348,90	348,90	348,90	348,90	348,90	348,90	348,90	348,90	348,90
Stado podstawowe	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00
Należności i zapasy	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gotówka	20,70	12,90	30,30	49,80	73,20	105,80	138,50	171,50	208,70
Razem aktywa	900,60	866,40	859,50	856,70	859,50	873,10	888,20	905,00	926,40
Pasywa									
Zobowiązania wobec budżetu, dostawców i pracowników	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Kredyty stare	78,90	37,50	23,40	14,00	12,00	8,00	4,00	0,00	0,00
Kredyt krótkoterminowy	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Kredyt na zakup gruntów	111,60	103,20	89,10	69,70	50,30	33,00	22,00	11,00	0,00
Fundusze	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Kapitał własny	710,10	725,70	747,00	773,00	797,20	832,10	862,20	894,00	926,40
Razem pasywa	900,60	866,40	859,50	856,70	859,50	873,10	888,20	905,00	926,40

Źródło: Plan przedsięwzięcia rolnika A, WODR w Gdańsku, Gdańsk grudzień 2002.

Source: The plan of enterprise of farmer A, Provincial Centre of Agricultural Counselling in Gdańsk, Gdańsk December 2002.

przychylił się do prośby rolnika i przyznał mu kredyty na zakup 15,35 ha gruntów rolnych z dwóch linii kredytowych KZ i IP we wskazanych wcześniej kwotach.

Obecnie rolnik A prowadzi gospodarstwo wraz z małżonką. Jego powierzchnia użytków rolnych wynosi 81,92 ha, w tym grunty własne stanowią 73,79 ha, a pozostałe są dzierżawione od sąsiada. W ramach działalności prowadzona jest produkcja zbóż konsumpcyjnych, rzepaku i zbóż przeznaczanych na pasze dla trzody chlewnej. Na glebach o niskiej bonitacji uprawiany jest łubin, służący do karmienia trzody. Hodowla trzody w liczbie 700 szt. rocznie jest oparta na własnym stadzie 30 macior. Roczne zestawienia przepływu gotówki rolnika A w latach 2002–2005 sugerują, że uzyskiwał on w badanym okresie dobre wyniki produkcyjne, przewyższające średnią gminy o ok. 30%, na co składały się rosnące wpływy z produkcji roślinnej oraz stabilne przychody ze sprzedaży trzody chlewnej. Każdego roku „w kieszeni rolnika” pozostawała gotówka w wysokości: 2002 r. – 20,72 tys. zł, 2003 r. – 12,93 tys. zł, 2004 r. – 49,77 tys. zł, 2005 r. – 73,19 tys. zł.

W pierwszych latach korzystania z kredytów preferencyjnych KZ i IP wartość produkcji roślinnej wzrosła ponaddwukrotnie, natomiast kwota gotówki końcowej zwięks-

szyla się o 46%. Zaciągnięte kredyty preferencyjne posłużyły rolnikowi A do powiększenia areалу gospodarstwa o około 25% i przyczyniły się do podniesienia możliwości produkcyjnych oraz osiągnięcia korzystnych wyników finansowych. Powodzenie tego przedsięwzięcia skłoniło rolnika do rozważenia zakupu dzierżawionych od sąsiada gruntów w celu trwałego zwiększenia powierzchni gospodarstwa i uwolnienia się od płacenia rocznej opłaty dzierżawnej w wysokości 18 000,00 zł. Uzgodniona cena nabywanej ziemi wynosiła 100 000,00 zł. Rolnik posiadał środki własne w wysokości 22% ceny, czyli 22 000,00 zł, które wpłacił dotychczasowemu właścicielowi jako zadatek. Brakujące 78 000,00 zł zdecydował się pożyczyć z banku jako kredyt z dopłatą ARiMR. Wystąpił więc w 2004 r. z wnioskiem do Banku Spółdzielczego o przyznanie kredytu preferencyjnego z linii KZ, który został mu przydzielony.

Gospodarstwo B

Badane gospodarstwo prowadzone jest przez małżeństwo B. Jego powierzchnia w 2003 r. wynosiła 35,76 ha. Na posiadanym areale rolnik B uprawiał zboża z przeznaczeniem na paszę dla hodowanych w gospodarstwie tuczników. Roczna produkcja żywca wynosiła 850 szt. Małżeństwo B podjęło decyzję o zwiększeniu możliwości produkcyjnych chowu tuczników i wybudowaniu następnej chlewni. Z powodu ograniczeń środków własnych postanowiło zdobyć w 2003 r. na ten cel kredyt z dopłatą ARiMR w Banku Spółdzielczym.

Koszt przewidywanej inwestycji, tzn. budowy chlewni i adaptacji stodoły na potrzeby hodowli żywca, wynosił 505 975,00 zł. Planowany kredyt nie mógł przekroczyć 80% wartości inwestycji, a więc rolnicy A pożyczaliby z banku 404 700,00 zł. Pozostałą część nakładów finansowych na inwestycję stanowiły środki własne – 101 175,00 zł. W ramach kredytu, o który rolnicy zamierzali się ubiegać, 19,56% (79 146,00 zł) miało być przeznaczone na uruchomienie pierwszego cyklu produkcyjnego.

W trakcie kontroli stanu majątkowego potencjalnego kredytobiorcy dokonanej w 2003 r. przez pracowników Banku Spółdzielczego stwierdzono, że wartość zabudowań gospodarstwa wynosi 335 000,00 zł, gruntów – 186 000,00 zł, pojazdów, maszyn – 207 000,00 zł, inwentarza – 54 000,00 zł, a posiadane środki pieniężne stanowią 5000,00 zł. Całkowita wartość majątku wynosiła 787 000,00 zł.

Uwzględniając dotychczasowe wyniki produkcyjne gospodarzy, po przeanalizowaniu bilansu i rachunku wyników oraz opinii doradców z WODR w Gdańsku, bank przyznał rolnikom B kredyt preferencyjny w linii MR, czyli na realizację przedsięwzięć inwestycyjnych dla młodych rolników. Miał być spłacany przez 14 lat, w tym okres karencji wynosił 2 lata. Z przedstawionego bankowi bilansu rolnika B wynikało, że na przestrzeni lat 2003–2017 w aktywach dominował i będzie dominował majątek trwały, którego udział na koniec 2003 r. wynosił 99,9%, natomiast w 2017 r. będzie stanowił 58,2% (z uwzględnieniem amortyzacji). Wśród pasywów największą część posiadały i miały posiadać kapitały własne – od 62,8% w 2003 r. do 100% w 2017 r.

Rachunek wyników kredytobiorców w okresie trwania zadłużenia wskazywał na to, że rolnicy B generowali i będą generować zyski z działalności podstawowej. Posiadali zdolność kredytową zarówno bieżącą, jak i przyszłą. Przewidywano stopniowy wzrost zysku, który rósł wraz z kolejnym etapem uruchomienia inwestycji. Zysk w 2004 r.

i w kolejnych latach był mniejszy niż w 2003 r., ponieważ rolnik na uruchomienie pierwszego etapu inwestycji otrzymał 79 146 zł kredytu, a nakłady te następnie pokrywał z wpływów z produkcji.

Jako zabezpieczenie kredytu bank zastosował hipotekę kaucyjną w wysokości 650 000,00 zł wraz z cesją polisy ubezpieczeniowej budynków na rzecz Banku Spółdzielczego. Dopłaty Agencji zabezpieczono wekslem własnym in blanco wraz z poręczoną deklaracją wekslową. Potencjalne przychody ze sprzedaży tuczników były zapewnione, ponieważ kredytobiorcy mieli podpisaną umowę na ich dostawę do pobliskiego, dużego zakładu mięsnego.

Po uruchomieniu przez bank kredytu i przelewaniu na rachunek kredytobiorcy kolejnych jego transz rolnik realizował zaplanowaną inwestycję. Przed jej rozpoczęciem gospodarstwo hodowało 850 szt. tuczników, co przy cenie 1 kg żywca równej 3,10 zł/kg przynosiło wartość sprzedaży 263,50 tys. zł. W 2004 r. roczna produkcja tuczników wynosiła już 2000 szt., a wartość ich sprzedaży – 620,00 tys. zł (przy cenie 3,10 zł/kg żywca). W kolejnym roku liczba hodowanych tuczników wzrosła do 2010 szt., co przy cenie 3,60 zł/kg tworzyło wartość sprzedaży w kwocie 723,60 tys. zł. Wartość sprzedaży od momentu uruchomienia inwestycji wzrosła ponaddwukrotnie, co wynikało przede wszystkim z większej efektywności i rentowności działalności rolników B, ale także ze wzrostu cen żywca. Jeśli chodzi o wskaźnik rentowności sprzedaży brutto, to w okresie 2003–2006 wzrósł z 8,20% do blisko 10%. O pozytywnych efektach wykorzystania kredytu preferencyjnego z linii MR świadczy także przepływ gotówki rolnika B w latach 2003–2006. Wielkość gotówki końcowej na początku tego okresu stanowiła 1,13 tys. zł, natomiast jej planowana wysokość w 2006 r. osiągała sumę 101,61 tys. zł.

Przedstawione dane dotyczące sytuacji finansowej oraz stanu majątku gospodarstwa B po otrzymaniu kredytu subsydiowanego sugerują, że został on właściwie wykorzystany i posłużył rolnikom do wdrożenia inwestycji, które umożliwiły podniesienie możliwości produkcyjnych gospodarstwa (roczna produkcja żywca na poziomie 2010 szt.). Dzięki niemu poprawili efektywność gospodarowania oraz podnieśli konkurencyjność na rynku.

Gospodarstwo C

Ostatnim kredytobiorcą poddanym badaniom był rolnik C, który zajmował się hodowlą bydła mlecznego. Kredyt subsydiowany z Banku Spółdzielczego otrzymał dwukrotnie – w 2001 i 2004 r. Prowadził samodzielnie własne gospodarstwo rolne o łącznej powierzchni 36 ha, w tym 6 ha stanowiła dzierżawa. W 2001 r. rolnik posiadał 32 krowy mleczne, 5 jałowic cielných oraz 3 jałówki. Wielkość produkcji mleka wynosiła ok. 130 000 l rocznie (2000 r.). Na potrzeby hodowanego bydła wykorzystywana była cała produkcja roślinna gospodarstwa. Poza tym rolnik C dokupował każdego roku wysłodki z pobliskiej cukrowni i otręby pszenne. Pasze treściwe wysokobiałkowe gospodarz wytwarzał samodzielnie, wykorzystując w tym celu uprawę mieszanki zbożowej i grochu pastewnego.

W 2001 r. gospodarz C postanowił zwiększyć w przyszłości swoje możliwości produkcyjne, dokonając inwestycji w postaci nowej obory, która spełniałaby wymagania unijne i pozwoliłaby uzyskać certyfikat na produkcję mleka wysokiej jakości. W pierwszym etapie zamierzał dokupić 24,71 ha gruntu, co oznaczało praktycznie prawie podwojenie

powierzchni gospodarstwa. Takie działanie umożliwiłoby poprawę bilansu pasz produkowanych we własnym gospodarstwie i zmniejszyło ilość kupowanych dodatkowo pasz objętościowych. Zaoszczędzone w ten sposób środki pozwoliłyby rolnikowi na dokonywanie dalszych inwestycji.

Tak szerokie plany rozwojowe nie mogły być zrealizowane ze środków własnych rolnika, dlatego też postanowił w kwietniu 2001 r. wystąpić do Banku Spółdzielczego z wnioskiem o kredyt preferencyjny z linii KZ. Miał być on przeznaczony na zakup gruntu. Koszt całkowity planowanego przedsięwzięcia wynosił 123 550,00 zł, natomiast rolnik dysponował kwotą równą 24 710,00 zł, co stanowiło 20%. Bank postanowił udzielić na zakup ziemi kredyt subsydiowany w wysokości 70% planowanego kosztu, czyli 85 925,00 zł. Brakująca część kwoty (12 915,00 zł) na zakup gruntu miała pochodzić z kredytu preferencyjnego z linii IP. Przyznane kredyty miały mieć różne okresy spłaty – kredyt z linii KZ rolnik zamierzał spłacać przez 8 lat (z 18-miesięczną karencją), natomiast kredyt uzupełniający (linia IP) przez 4 lata.

Kredyty subsydiowane zostały rolnikowi przyznane po wnikliwej analizie dostarczonych bankowi dokumentów. Do wniosku kredytowego rolnik C dołączył plan przedsięwzięcia, rachunek wyników (tab. 3) i bilans (tab. 4). Z analizy rachunku wyników można wnioskować, że gospodarz będzie przez cały okres trwania kredytów (do 31.12.2009 r., gdy spłaci kredyt w linii KZ) osiągał dodatnie wyniki finansowe, generując zyski z działalności podstawowej.

Tabela 3 przedstawia bilans gospodarstwa C, który obejmuje zestawienie jego aktywów i pasywów w latach 2001–2009. Z jego analizy wynika, że w strukturze aktywów gospodarstwa największy udział stanowi majątek trwały, który na początku badanego okresu wynosi 98,09%, a na jego koniec 95,93% sumy bilansowej, z uwzględnieniem amortyzacji budynków i maszyn. Struktura pasywów świadczy o znaczącym udziale kapitału własnego, który w 2001 r. stanowił 76,54%, a w ostatnim roku spłaty kredytu z linii KZ – do 100%. Środki własne pokrywają prawie w całości aktywa gospodarstwa.

Z przedstawionych sprawozdań wynika, że rolnik C posiadał bieżącą i przyszłą zdolność kredytową, dlatego też BS przyznał mu kredyty z linii KZ i IP. Za pożyczone środki gospodarz zakupił grunty rolne, a spłatę kredytu rozpoczął po okresie karencji – w 2003 r.

Zgodnie z wcześniejszymi planami inwestycyjnymi, w 2004 r. rolnik C postanowił zbudować nowoczesną oborę, której postawienie pozwoliłoby na prowadzenie produkcji mleka zgodnie z wymaganiami Unii Europejskiej. Środki, niezbędne do realizacji tego celu, miały pochodzić z kredytu subsydiowanego zaciągniętego w banku spółdzielczym. W 2004 r. rolnik wraz z żoną złożył wniosek o kolejny kredyt preferencyjny – na oborę dla krów, spełniającą standardy UE. Kredytobiorcy w momencie składania wniosku należeli do tzw. młodych rolników, ich wiek nie przekraczał 40 lat. Wynosił odpowiednio: rolnik – 31 lat, jego żona 29 lat. Dodatkowym kryterium starania się o kredyt było posiadanie odpowiednich kwalifikacji i doświadczenia w prowadzeniu gospodarstwa. Te wymagania spełniał rolnik C, żona służyła mu pomocą.

Gospodarstwo po poprzednim zakupie ziemi miało w 2004 r. powierzchnię 40,57 ha. Na posiadanym areale rolnicy C uprawiali zboża paszowe i rośliny przeznaczone na zielonkę. Działalność podstawową nadal stanowiła produkcja mleka, która w 2004 r. wynosiła już 200 000 l (o 54% więcej niż w 2000 r.). Mleko sprzedawane było Okręgowej Spółdzielni Mleczarskiej oraz odbiorcom indywidualnym. Część przychodów pochodzi-

Tabela 3. Rachunek wyników rolnika C (w tys. zł)
Table 3. Account of results of farmer C (in thousands PLN)

Wyszczególnienie	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Przychody ze sprzedaży									
Sprzedaż produkcji roślinnej	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Trzoda chlewna	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Bydło opasowe i jałówki cielne	15,60	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00
Mleko	118,80	126,00	126,00	126,00	126,00	126,00	126,00	126,00	126,00
Razem wpływy	134,40	144,00	144,00	144,00	144,00	144,00	144,00	144,00	144,00
Koszty działalności									
Koszty bezpośrednie produkcji roślinnej	17,32	28,26	28,26	28,26	28,26	28,26	28,26	28,26	28,26
Koszty bezpośrednie produkcji zwierzęcej	5,55	5,55	5,55	5,55	5,55	5,55	5,55	5,55	5,55
Zakup zwierząt	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Paliwo i smary	11,23	15,60	15,60	15,60	15,60	15,60	15,60	15,60	15,60
Odsetki od kredytu KZ	3,49	4,15	3,65	3,03	2,41	1,79	1,17	0,54	0,04
Odsetki od kredytu uzupełniającego	1,38	1,94	0,91	0,05	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Odsetki od kredytu pobranego wcześniej	3,00	1,81	0,26	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inne koszty pośrednie	41,73	36,73	36,73	36,73	36,73	36,73	36,73	36,73	36,73
Amortyzacja	16,95	15,59	14,36	13,25	15,24	17,03	18,63	20,06	22,35
Razem koszty	100,65	109,63	105,32	102,47	103,79	104,96	105,94	106,74	108,53
Zysk brutto	33,75	34,37	38,68	41,53	40,21	39,04	38,06	37,26	35,47
Zysk netto	33,75	34,37	38,68	41,53	40,21	39,04	38,06	37,26	35,47

Źródło: Plan przedsięwzięcia rolnika B, WODR w Gdańsku, kwiecień 2001.

Source: The plan of enterprise of farmer B, Provincial Centre of Agricultural Counselling in Gdańsk, April 2001.

Tabela 4. Bilans rolnika C (stan na 31 grudnia danego roku, w tys. zł)
Table 4. Balance of farmer C (the estate on 31st December of given year, in thousands PLN)

Wyszczególnienie	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Aktywa									
Budynki i budowle	210,00	205,80	201,70	197,70	193,70	189,80	186,00	182,30	178,70
Maszyny i pojazdy	127,50	114,80	103,30	92,90	113,70	132,30	149,10	164,20	187,70
Grunty	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
Stado podstawowe	67,50	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
Gotówka	11,80	2,40	7,60	32,40	30,10	28,50	27,40	27,00	26,60

cd. tabeli 4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Razem aktywa	616,80	583,00	572,60	583,00	597,50	610,60	622,50	633,50	653,00
Pasywa									
Zobowiązania wobec budżetu	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Zobowiązania wobec dostawców	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Zobowiązania wobec pracowników	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Kredyt długoterminowy stary	45,90	11,10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Kredyt krótkoterminowy	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Zobowiązania pozostałe (kred. IP)	12,90	10,20	2,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Kredyt modernizacyjny (KZ + IP)	85,90	80,00	67,20	54,40	41,60	28,80	16,00	3,20	0,00
Fundusze własne	472,10	502,10	503,40	528,60	555,90	581,80	606,50	630,30	653,00
Razem pasywa	616,80	603,40	572,60	583,00	597,50	610,60	622,50	633,50	653,00

Źródło: Plan przedsięwzięcia rolnika C, WODR w Gdańsku, kwiecień 2001.

Source: The plan of enterprise of farmer C, Provincial Centre of Agricultural Counselling in Gdańsk, April 2001.

ła ze sprzedaży żywca wołowego – 6 wybrakowanych sztuk krów oraz około 30 cieląt w średniej wadze do 72 kg.

Zwiększona produkcja mleka wynikała z zamierzeń rolników dotyczących wejścia na unijny rynek jego zbytu. Niezbędne jednak były wcześniejsze inwestycje w postaci nowoczesnej obory, spełniającej wymagania UE na produkcję mleka o wysokiej jakości. Całkowity koszt tej inwestycji wynosił 357 386,44 zł. Rolnik C posiadał jedynie 20,5% tej kwoty, czyli 74 336,38 zł. Przeznaczył ją na zakup materiałów budowlanych, opłacenie prac geodezyjno-projektowych i wyposażenie budynku inwentarskiego przeznaczonego dla bydła.

Pozostałe środki inwestycyjne gospodarz chciał uzyskać w ramach kredytu preferencyjnego z Banku Spółdzielczego. Kredyt w wysokości 296 000 zł pozwoliłby mu zakończyć w 2004 r. budowę obory. Przedsięwzięcie to umożliwiłoby dalszą produkcję mleka wysokiej jakości, pozyskanie certyfikatu na jego produkcję i uznawane było zarówno przez doradców z WODR w Gdańsku, jak i pracowników banku za celowe pod względem ekonomiczno-finansowym. Rozpoczęto więc analizę wniosku kredytowego rolnika C. W wyniku kontroli wstępnej gospodarstwa przez pracowników BS w lutym 2004 r. ustalono, że wartość majątku kredytobiorcy wynosiła 618 800,00 zł., w tym wartości poszczególnych składników majątku stanowiły: zabudowania – 181 300,00 zł, grunty – 200 000,00 zł, pojazdy i maszyny – 99 500,00 zł, inwentarz – 135 000,00 zł, środki pieniężne – 3000,00 zł.

Analiza planu przedsięwzięcia i dołączonego do niego bilansu obejmującego lata 2004–2014 ujawniła, że w okresie kredytowania w aktywach gospodarstwa będzie

dominował majątek trwały, który w 2004 r. stanowił 98,8%, a w 2014 r. osiągnął udział 88,1%. Struktura pasywów w tym okresie świadczy o przewadze kapitałów własnych, które w 2004 r. osiągały udział 61,9%, a w 2014 r. będą stanowiły 100% pasywów. Z analizy przepływów pieniężnych oraz rachunku wyników gospodarstwa C wynikało, że kredytobiorcy w okresie spłaty zadłużenia będą posiadali bieżącą i przyszłą zdolność kredytową, co pozwoliło bankowi przyznać wnioskowany kredyt z linii MR w wysokości 296 000,00 zł. Jego spłata miała następować w ratach miesięcznych, począwszy od 1.01.2005 r. Kredyt przyznano na 10 lat. Jako zabezpieczenie wykorzystano hipotekę kaucyjną w wysokości 400 000,00 zł oraz cesję polisy ubezpieczeniowej na rzecz banku. Dopłaty ARiMR zabezpieczył weksel własny in blanco wraz z deklaracją wekslową poręczoną przez dwie osoby.

Uzyskany w lutym 2004 r. kredyt subsydiowany pozwolił już po trzech miesiącach oddać do użytku nową oborę, która posiadała 68 stanowisk wiązanych dla krów, dwa ciągi do usuwania obornika i ciąg paszowy przystosowany do zadawania paszy z wozu paszowego. Zautomatyzowaną dojkarkę przewodową z automatycznym urządzeniem do mycia oraz wannowy zbiornik do schładzania mleka umieszczono w osobnych pomieszczeniach, zgodnie z wytycznymi dyrektyw UE. Budynek obory w pełni spełnia wymogi sanitarno-weterynaryjne stawiane przez normy unijne. Wdrożona inwestycja pozwoliła rolnikom C zwiększyć obsadę zwierząt – w latach 2004–2005 gospodarstwo hodowało 51 krów i 10 jałówek na reprodukcję stada. Przed inwestycją w 2003 r. rolnicy odstawiali do OSM 182 000 l mleka w klasie ekstra, natomiast w 2004 r. już 200 000 l.

Rolnik C po uzyskaniu kredytów preferencyjnych z BS poprawił swoją zyskowność i konkurencyjność. O jego dobrej sytuacji finansowej i wysokiej efektywności działalności gospodarstwa świadczą wybrane składniki analizy ekonomicznej, które są zamieszczone w tabeli 5.

Powyższe dane wskazują, że przychody rolnika ze sprzedaży od 2001 r. – po zaciągnięciu pierwszego kredytu preferencyjnego na zakup ziemi – wzrosły o ponad 36%. W tym czasie wynik finansowy netto i brutto zwiększył się o prawie 50%. Obserwuje się także wzrost wskaźników rentowności i efektywności. Rolnicy C przewidują docelowo coroczny wzrost wartości wyniku finansowego o 1%, począwszy od 2007 r., gdyż od tego momentu zaczną się zmniejszać koszty związane z modernizacją gospodarstwa. W 2014 r. wynik finansowy netto z działalności rolniczej ma osiągnąć ok. 76,96 tys. zł, czyli o prawie 2 tys. zł więcej w porównaniu z 2004 r. W przyszłości rolnicy planują dalszy rozwój gospodarstwa przez modernizację parku maszynowego.

WNIOSKI

Kredyty preferencyjne przeznaczane dla rolnictwa mają według teoretyków ekonomiki rolnictwa (i ustawodawcy) z mikroekonomicznego punktu widzenia znaczący wpływ na stan finansów i efektywność gospodarowania kredytobiorcy. Umożliwiają one [Drejerska 2005]:

- uzyskanie odpowiedniej skali działalności gospodarczej,
- podniesienie efektywności gospodarstwa, np. przez substytucję czynników wytwórczych, co pozwala osiągnąć obniżenie kosztów, stosowanie czynników produkcji o wyższej jakości, poprawę terminowości wykonywania prac,

Tabela 5. Analiza finansowa gospodarstwa rolnika C (w tys. zł)
 Table 5. Financial analysis of farmer's C farm (in thousands PLN)

Wyszczególnienie	2001	2002	2003	2004	2005 (plan)	2014 (plan)
Przychody	134,40	144,00	144,00	182,85	181,86	181,86
Koszty	83,71	94,50	90,97	107,87	109,89	104,90
Wynik finansowy brutto	50,69	49,95	53,03	74,98	71,79	76,96
Wynik finansowy netto	50,69	49,95	53,03	74,98	71,79	76,96
Majątek trwały	605,00	580,60	565,00	965,8 0	945,30	881,40
Zobowiązania	144,70	101,30	69,20	372,70	305,40	0,00
Wskaźnik rentowności	38%	35%	37%	41,01%	39,57%	42,32%
Wskaźnik efektywności	161%	153%	158%	170%	165%	173%

Źródło: Plan przedsięwzięcia rolnika C, WODR w Gdańsku, kwiecień 2001.

Source: The plan of enterprise of farmer C, Provincial Centre of Agricultural Counselling in Gdańsk, April 2001.

- łatwiejsze dostosowanie gospodarstwa do zmieniających się warunków rynkowych, nowych wyzwań, ograniczeń rozwojowych,
- zapewnienie ciągłości istnienia gospodarstwa – rolnicy dysponując odpowiednimi kredytami mogą nabyć gospodarstwo, dokupić ziemię będącą dotychczas w dzierżawie, spłacić krewnych, powiększyć majątek,
- powiększenie realnego dochodu rolniczego.

Zaprezentowane w opracowaniu trzy przykłady rolników z Pomorza, którzy wykorzystali kredyty preferencyjne na rozwój swych gospodarstw, wskazują, że ten instrument wsparcia polskiego rolnictwa faktycznie spełnia swoją rolę w mikroskali.

Kredyty preferencyjne pozwoliły badanym rolnikom na inwestycje, modernizację gospodarstw oraz bardziej racjonalne wykorzystanie czynników wytwórczych. Pozyskane środki pieniężne umożliwiły wprowadzenie zmian w produkcji rolniczej gospodarstw, wzrost wielkości i wartości produkcji. Zwiększenie skali działalności przyczyniło się do obniżenia jej kosztów. Unowocześnienie produkcji i dostosowanie cyklu produkcyjnego do wymogów Unii Europejskiej zapewniło wyższą konkurencyjność na krajowym i szerszym – europejskim – rynku. Wykorzystując subsydiowane kredyty inwestycyjne z Banku Spółdzielczego, rolnicy dokonali modernizacji swych gospodarstw przez zastosowanie inwestycji w wyposażenie techniczne i budynki, powiększyli posiadany areał ziemi. Analiza sprawozdań finansowych wszystkich rolników wskazuje, że po zaciągnięciu kredytów preferencyjnych w gospodarstwach nastąpił przyrost majątku trwałego, nastąpiła też poprawa efektywności i rentowności działalności. Pozwala to wyciągnąć wniosek, że są to gospodarstwa rozwojowe i umiejętnie inwestujące.

Wykorzystanie przez rolników z Pomorza kredytów inwestycyjnych z dopłatami pozwoliło osiągnąć zakładane przez teorię korzyści. Nakłady inwestycyjne badanych gospodarzy wsparte kredytami preferencyjnymi, dzięki zwiększeniu i stopniowemu modernizowaniu potencjału produkcyjnego, wpłynęły pozytywnie na wyniki ekonomiczne gospodarstw, ułatwiły dostosowanie do zmieniających się warunków gospodarowania (w tym integrację z UE) oraz zwiększyły ich szanse na rynku.

PIŚMIENNICTWO

- Biuletyn Informacyjny Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi oraz Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa 2005, nr 1.
- Daniłowska A., 1999: Kredyty preferencyjne jako narzędzie wspierania rozwoju regionalnego w Polsce, Roczniki Naukowe SERiA, t. I. z. 1, Rzeszów.
- Drejerska N., 2005: Wpływ inwestycji realizowanych przy użyciu kredytów preferencyjnych na dochód rolniczy w wybranych gospodarstwach, Acta Scientiarum Polonorum, Oeconomia, nr 4 (1).
- Giera J., 2007: Kredyty rolnicze – czy i jak?, Zachodniopomorski Magazyn Rolniczy, luty.
- Kata R., 2003: Rola banków spółdzielczych w finansowaniu rolnictwa regionu podkarpackiego, Uniwersytet Rzeszowski, Wydział Ekonomii, Rzeszów.
- Kołodziej E., 2005: Banki spółdzielcze jako podstawowe podmioty wiejskich rynków finansowych, [w:] Kwestia agrarna w Polsce i na świecie, SGGW, Warszawa.
- Kryński Z., 2001: Rola kredytów w wielofunkcyjnym rozwoju obszarów wiejskich, [w:] Regionalne przemiany strukturalne rolnictwa i obszarów wiejskich w aspekcie integracji z Unią Europejską, ZN AR Kraków, Kraków.
- Kulawik J., 2003: Kredytowanie i finansowanie rolnictwa w przededniu integracji z Unia Europejską, cz. I, Bank i Kredyt, nr 6.
- Olszowy J., 2006: Kredyt preferencyjny z dopłatami z ARiMR jako element stymulowania działalności gospodarstw rolnych (na przykładzie Banku Spółdzielczego w Lubichowie). Praca magisterska napisana w Katedrze Ekonomii pod kierunkiem dr inż. Ireny Łąckiej, Akademia Rolnicza w Szczecinie.
- Plany przedsięwzięć rolników A, B, C, 2001, 2002, 2003, 2004: WODR w Gdańsku, Gdańsk.
- Szafrańska M., Żmija J., 2004: Zachowania rolników indywidualnych na rynku kredytów preferencyjnych, PN AE we Wrocławiu, nr 1015, Wrocław.
- Zasady udzielania kredytów inwestycyjnych z dopłatą ARiMR do oprocentowania oraz „Wykaz działalności w zakresie rolnictwa, przetwórstwa rolno-spożywczego, usług dla rolnictwa oraz działów specjalnych produkcji rolnej wspomaganych przez ARiMR w postaci dopłat do oprocentowania kredytów inwestycyjnych” wprowadzone Zarządzeniem nr 24/2004 Prezesa ARiMR z dnia 24 kwietnia 2004 r.
- Żmija J., Szafrańska M., 2005: Kredytowanie przedsiębiorstw na obszarach wiejskich na przykładzie regionu zamojskiego, Roczniki Naukowe SERiA, t. III, z. 4, Warszawa-Poznań.

THE ROLE OF PREFERENTIAL CREDIT IN DEVELOPMENT OF CHOSEN AGRICULTURAL FARMS IN POMERANIA

Abstract. The integration of Poland with European Union, the new market conditions and intensification of rivalry induce the Polish agricultural producers to increase of efficiency, modernization and enlargement of permanent property, extension of farms' areas. It will permit to enlarge the scale of activity, to reduce average costs as well as to raise competitiveness on national and European market. However, necessary investments require capital, which lacks Polish agricultural farms the most often. Certain possibilities of satisfaction of investment needs of farmers create preferential credits with extra charges from The Agency for Restructuring and Modernisation of Agriculture paid by cooperative banks.

The article discusses the role of preferential credit in funding investment of agricultural farms, their development and modernization. The authoress presents on example of 3 farmers from Pomerania the utilization of preferential credits in aim of modernization of agricultural farms and increase their developing possibilities. Introduced examples

show, that thanks to subsidized credits from Cooperative Bank agricultural farms achieved necessary investments. This permitted on growth of productive potential of farms as well as increase of their competitiveness.

Key words: cooperative banks, preferential credit, investments, agricultural farms

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 15.06.2007

WPLYW ZASOBÓW ZIEMI I ICH PRZESTRZENNEGO USYTUOWANIA NA CELE PRODUKCJI ROLNICZEJ ORAZ DOCHODY GOSPODARSTW ROLNYCH W POLSCE

Stanisław Paszkowski

Akademia Rolnicza w Poznaniu

Streszczenie. Opracowanie ukazuje zmiany w rolnictwie indywidualnym pod wpływem gospodarki rynkowej. Z przeprowadzonych analiz wynika, że wraz ze wzrostem obszaru gospodarstw rolnych rośnie odsetek jednostek podejmujących produkcję rolniczą oraz uzyskujących z tej działalności dochody rolnicze. Pozytywnym zjawiskiem jest wzrost liczby gospodarstw powiązanych z rynkiem, cechujących się znaczną powierzchnią użytków rolnych i nastawionych na osiąganie dochodów z działalności rolniczej. Analizy pokazują też procesy przestrzennego różnicowania rolnictwa w zakresie celów produkcji rolniczej. Wyłaniają się grupy województw o rolnictwie wysoko rozwiniętym, niskim poziomie rozwoju rolnictwa, poprawnie ukształtowanej strukturze obszarowej i dynamicznie rozwijającej się działalności przetwórczej oraz nierolniczych.

Słowa kluczowe: cele produkcji rolniczej, dochody gospodarstw rolnych, zasoby ziemi, gospodarstwa rolne, gospodarstwa samozaopatrzeniowe, działalność przetwórcza, działalność pozarolnicza, struktura obszarowa gospodarstw rolnych

WSTĘP

Procesy transformacji produkcyjnej oraz strukturalnej, zachodzące w gospodarstwach rolnych pod wpływem gospodarki rynkowej, stanowią ważny wymiar dostosowania polskiego rolnictwa do wymogów integracji europejskiej. Występujące w nim główne tendencje zostały przedstawione na łamach *Acta Scientiarum Polonorum*, seria *Oeconomia* w opracowaniu *Procesy polaryzacji funkcjonalnej i dochodowej gospodarstw rolnych w warunkach gospodarki rynkowej* [Paszkowski 2005, s. 59–67]. Z zaprezentowanych w nim rezultatów badań wynika, że w zbiorowości indywidualnych gospodarstw rolnych wyłania się liczna grupa jednostek nieprowadzących działalności rolniczej oraz w mniejszej liczbie – nieosiągająca dochodów z produkcji rolniczej. Praca ukazała też zachodzenie zjawiska polaryzacji dochodowej oraz funkcjonalnej gospodarstw rolnych.

Przeprowadzone w przywołanym opracowaniu analizy nie udzieliły jednak odpowiedzi na wiele pytań. Zaszła więc potrzeba zbadania, w jaki sposób zasoby ziemi w gospodarstwach rolnych wpływają na procesy produkcyjne oraz zaangażowanie rolników

w działalność pozarolniczą. Odrębną kwestię stanowi problem nasilenia występowania tych zjawisk w poszczególnych regionach kraju. Można bowiem zakładać, że w niektórych z nich gospodarstwa rolne coraz częściej zaprzestają działalności rolniczej pod wpływem oddziaływania gospodarki rynkowej. Istotną kwestią jest więc zbadanie, jak czynnik ten wpływa na skalę działalności rolniczej gospodarstw rolnych oraz uzyskiwane przez nie dochody.

Celem opracowania jest więc ukazanie zmian w zakresie prowadzenia działalności rolniczej i realizacji celów produkcji rolniczej przez gospodarstwa rolne, a także struktury osiąganych przez nie dochodów z produkcji rolniczej w warunkach gospodarki rynkowej w zależności od zasobów ziemi, przestrzennego położenia gospodarstwa rolnego i skali uzyskiwanych dochodów z działalności rolniczej. Na podstawie literatury przedmiotu można postawić hipotezę roboczą, że w warunkach gospodarki rynkowej lepiej sobie radzą gospodarstwa rolne o większych zasobach ziemi i wyższej skali aktywności pozarolniczej. Innymi słowy można twierdzić, że koncentracja działalności gospodarczej w gospodarstwach rolnych (produkcji rolniczej, jak i działalności pozarolniczej) sprzyja uzyskiwaniu przez nie lepszych efektów produkcyjnych i ekonomicznych. W układzie przestrzennym analizy coraz wyraźniej następuje zaś różnicowanie kraju na regiony o charakterze bardziej i mniej rolniczym.

ZAKRES CZASOWY I TERYTORIALNY, MATERIAŁY I METODY ANALIZY

Obserwacje odnoszą się do gospodarstw rolnych i dotyczą lat 1996 i 2002. Badania przeprowadzono korzystając z danych GUS-u pochodzących z powszechnych spisów rolnych 1996 i 2002. W tym celu wykorzystano, tak jak poprzednio, publikacje *Kierunki zmian w strukturze dochodów gospodarstw domowych z użytkownikiem gospodarstwa rolnego* [2004] i *Cele produkcji w gospodarstwach rolnych* [2004].

W analizach materiały, oprócz kryteriów czasu obserwacji, celów produkcji rolniczej i udziału dochodów z działalności rolniczej w dochodach ogółem, pogrupowano według zaangażowania gospodarstw rolnych w działalność rolniczą, zasobów ziemi i typu struktury obszarowej. Zaangażowanie w działalność rolniczą określono odsetkiem gospodarstw rolnych: a) prowadzących działalność rolniczą, b) czerpiących dochody z tej działalności, a także c) bez dochodów z działalności rolniczej. Cele produkcji przyjęto, tak jak w poprzednim opracowaniu za GUS, jako wykonywanie działalności rolniczej wyłącznie na potrzeby własne, głównie na potrzeby własne i głównie na rynek [Kierunki... 2004]. W kryterium obszarowym wyłoniono grupy gospodarstw o obszarze użytków rolnych: 1–2, 2–5, 5–7, 7–10, 10–15, 15–20, 20–30, 30–50, 50–100 i powyżej 100 ha, a poziomu dochodów rolniczych – grupy jednostek o udziale dochodów rolniczych: 1–10, 11–30, 31–50, 51–67, 68–90 i 91–100%.

Typy przestrzenne rolnictwa wyłoniono na podstawie teorii polaryzacji struktury obszarowej gospodarstw rolnych. Według jej założeń, zjawisko to w układzie regionalnym występuje w pewnych stałych formach o charakterze typów idealnych, wyrażających wewnętrzne relacje liczby gospodarstw w grupach obszarowych. Na podstawie obserwacji można wyróżnić 6 jej typów: o strukturze jednostajnie malejącej, o charakterze rozkładu normalnego, spolaryzowanej z załamanymi obydwojoma biegunami, spolaryzowanej

z załamanym biegunem lewym, spolaryzowanej z załamanym biegunem prawym oraz w pełni spolaryzowanej [Paszkowski 2000].

W 2002 r. I typ struktury obszarowej gospodarstw rolnych występował tylko w województwie śląskim. W II typie struktury podtyp „a” reprezentowane były województwa małopolskie i podkarpackie, a w „b” lubelskie, łódzkie, mazowieckie oraz świętokrzyskie. W typie V struktury w podtypie „a” odnotowano województwo wielkopolskie, a w „b” kujawsko-pomorskie, podlaskie, i pomorskie. W ostatnim typie struktury (VI) podtyp „a” występował w województwach: dolnośląskim, lubuskim, opolskim i zachodniopomorskim, a „b” w warmińsko-mazurskim¹. We wskazanym roku nie odnotowano występowania typów III i IV struktury obszarowej gospodarstw rolnych.

UWARUNKOWANIA OBSZAROWE CELÓW PRODUKCJI ROLNICZEJ I ŹRÓDEŁ DOCHODÓW ROLNICZYCH W GOSPODARSTWACH ROLNYCH

W układzie obszarowym analizy udziały gospodarstw prowadzących produkcję rolniczą, a wśród nich osiągających dochody z działalności rolniczej, gdyby przedstawić je w formie graficznej, przyjęły kształt paraboli z ramionami skierowanymi w dół (tab. 1). Największa liczba jednostek prowadziła produkcję rolniczą w przedziałach 10–30 ha użytków rolnych. W 1996 r. wartości wskaźników udziału gospodarstw prowadzących działalność rolniczą w tych przedziałach przekroczyły 99%, w 2002 r. były zaś o 2–3 punkty procentowe niższe. Tak więc proces odchodzenia gospodarstw rolnych od produkcji rolniczej dotyczył całej zbiorowości. Jednak w najmniejszym stopniu odnosił się on do jednostek, które można obecnie określać jako średnioobszarowe. Dywersyfikacja dochodów z działalności rolniczej w analizowanych latach nasiliła się i w większym stopniu odnosiła się do gospodarstw o mniejszych oraz większych zasobach ziemi.

Najwyższe odsetki gospodarstw z dochodami z produkcji rolniczej występowały w grupach obszarowych 7–50 ha. O ile w 2002 r. w przedziałach o największym areale użytków rolnych udziały gospodarstw z dochodami rolniczymi uległy niewielkiemu obniżeniu, o tyle w jednostkach małych (do 5 ha) wzrosły. W grupie obszarowej 1–2 ha działalności rolniczej nie prowadziło co trzecie gospodarstwo rolne, a wśród nich dochodów rolniczych nie uzyskiwało co siódme. W latach 1996–2002 nasileniu uległ więc proces rezygnacji z produkcji rolniczej i czerpania dochodów z działalności rolniczej w gospodarstwach małych, o obszarze do 5 ha użytków rolnych.

Wartości indeksów dynamiki ogólnej liczby gospodarstw i prowadzących działalność rolniczą przyjęły w grupach obszarowych użytków rolnych kształt paraboli z ramionami skierowanymi w górę. Największe ich wielkości odnotowano w klasach powierzchni 1–2 ha i 50–100 ha, przy czym w zakresie skali 2–20 ha przyjęły one wartości ujemne. Zaobserwowano też załamanie wzrostu analizowanych wskaźników dynamiki w jednost-

¹Pierwszy typ województw cechuje się rozdrobnioną strukturą i malejącymi faunkcjami produkcyjnymi rolnictwa, drugi – strukturą rozdrobnioną i rolnictwem ekstensywnym, trzeci – rolnictwem wysoko rozwiniętym i względnie poprawną strukturą obszarową (wykazują charakter wybitnie rolniczy i najwyższe odsetki udziału rolnictwa w tworzeniu PKB), a czwarty – najbardziej poprawną strukturą obszarową, jednak niższym poziomem rozwoju rolnictwa niż w typie poprzednim. Województwa te leżą w zachodniej i północno-wschodniej części kraju.

kach z przedziału powyżej 100 ha. Zjawisko to można oceniać pozytywnie, świadczy bowiem o możliwości zachodzenia w najbliższym czasie procesu dekoncentracji gruntów w gospodarstwach o największym obszarze i ich przepływu do jednostek o mniejszej powierzchni.

W latach 1996–2002 miał miejsce wysoki przyrost liczby gospodarstw bez dochodów z działalności rolniczej we wszystkich grupach obszarowych użytków rolnych. Jego nieregularny charakter był zaś spowodowany niewielkimi liczebnościami gospodarstw w pierwszym roku analizowanego okresu.

Z przeprowadzonej analizy struktury ogólnej liczby gospodarstw i liczby gospodarstw prowadzących działalność rolniczą w układzie obszarowym wynika, że najbardziej liczne były przedziały powierzchni użytków rolnych 2–5 ha, a następnie 1–2 ha. W obu tych zbiorowościach odnotowano dużą koncentrację jednostek w grupach o małym i najmniejszym areale użytków rolnych. Gospodarstwa bez dochodów z działalności rolniczej częściej występowały jednak w klasach o najmniejszej powierzchni użytków rolnych (1–5 ha). Łącznie odnotowano w nich 87,1% jednostek.

Badania w układzie obszarowym analizy pokazują silne zróżnicowanie struktury gospodarstw rolnych ze względu na cele produkcji rolniczej. Udziały jednostek produkujących wyłącznie i głównie na potrzeby własne malały wraz ze wzrostem obszaru użytków rolnych, by następnie nieznacznie wzrosnąć w przedziałach powierzchni powyżej 50 ha. Bardziej liczny był we wszystkich grupach obszarowych ten drugi rodzaj gospodarstw rolnych. Udziały jednostek produkujących głównie na rynek zwiększały się zaś wraz ze wzrostem obszaru użytków rolnych do grupy powierzchni 30–50 ha, a następnie nieznacznie zmalały. W grupie 1–2 ha użytków rolnych tylko 14,7% gospodarstw zbywało produkty rolnicze na rynku, w przedziale zaś powyżej 15 ha – ponad 96%. Zasoby gruntów istotnie więc determinowały powiązanie gospodarstw rolnych z rynkiem.

Badania potwierdzają tezę, że cele produkcji rolniczej istotnie determinują poziom osiąganych dochodów jednostek prowadzących działalność rolniczą. W grupie gospodarstw wytwarzających produkcję rolną wyłącznie na potrzeby własne tylko 77,8% uzyskiwało dochody rolnicze, a w produkujących głównie na rynek – 99,6%. Tak więc rynkowe ukierunkowanie gospodarstw rolnych było nie tylko dodatnio skorelowane z prowadzeniem przez nie działalności rolniczej, ale także z ich nastawieniem na uzyskiwanie dochodów rolniczych.

Udziały dochodów z działalności rolniczej według celów produkcji rolniczej różnicowane są obszarem użytków rolnych [Chmielewska 2002]. Jednak o ile w wypadku gospodarstw powiązanych z rynkiem odsetek jednostek uzyskujących dochody rolnicze we wszystkich przedziałach powierzchni występuje w prawie w równym nasileniu, o tyle w produkujących wyłącznie bądź głównie na potrzeby własne maleje wraz ze wzrostem arealu użytków rolnych. Jest to zjawisko korzystne z ekonomicznego punktu widzenia. Niemniej jednak za racjonalną nie można uznać sytuacji braku osiągania dochodów rolniczych przez gospodarstwa o powierzchni kilkunastu albo i więcej hektarów. Uwzględniając potrzeby żywnościowe rodzin rolniczych można przyjąć, że gospodarstwa produkujące na własne potrzeby (socjalne), a nieosiągające dochodów rolniczych, nie powinny występować w przedziałach o większym areale użytków rolnych niż 2 ha, a co najwyżej w skrajnych wypadkach 5 ha.

Tabela 1. Gospodarstwa domowe z użytkownikami indywidualnego gospodarstwa rolnego w Polsce w 2002 r. według źródeł dochodów i obszaru użytków rolnych
 Table 1. The households with user of farm in Poland in 2002 according to the farms incomes resources and utilised agriculture land area

Grupa gospodarstw / The farms group	Rok Year	Grupy obszarowe (w ha)											Acreage farms group (in ha)			Razem Total
		1-2	2-5	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13		
Gospodarstwa ogółem / Farms – total number	2002	516 817	629 433	216 627	209 851	182 483	83 776	64 059	31 406	11 935	4 771	1 951	158			
% gospodarstw prowadzących działalność rolniczą Percentage of farms with farming activity	1996	92,5	96,4	96,6	98,9	99,2	99,2	99,1	98,7	97,6	97,1	96,6				
	2002	67,8	80,9	90,4	93,8	95,9	97,1	97,4	97,1	95,5	93,2	82,9				
% gospodarstw z dochodami rolniczymi prowadzących działalność rolniczą Percentage of farms with incomes from farming in farms deling with farming	1996	98,1	99,4	99,8	99,9	99,9	99,9	99,9	99,9	99,8	99,5	99,3				
	2002	85,9	93,4	97,1	98,3	99,0	99,3	99,4	99,3	98,8	97,5	94,1				
Ogółem Total		12,2	-5,5	-12,7	-19,2	-15,8	-16,1	15,3	61,4	118,1	64,6	-4,1				
Dynamika gospodarstw; 1996 = 100 Dynamics of farms number; 1966 = 100																
bez działalności rolniczej without farming activity		380,9	401,6	461,8	358,3	338,1	240,9	215,8	253,3	308,2	280,6	387,0				
prowadzących działalność rolniczą with farming activity		-17,7	-20,3	-23,6	-23,4	-18,6	-8,1	13,4	58,8	113,4	58,1	-17,8				
bez dochodów z działalności rolniczej without incomes from farming		525,7	787,1	918,7	890,2	775,9	726,1	769,8	981,0	976,9	746,2	635,7				
z dochodami z działalności rolniczej with incomes from farming		-28,0	-25,5	-25,6	-24,6	-19,4	-8,7	12,8	57,8	111,3	54,9					
Razem total		26,5	32,3	11,1	10,8	9,4	4,3	3,3	1,6	0,6	0,2	100,0				
prowadzących działalność rolniczą		21,7	31,5	12,1	12,2	10,8	5,0	3,9	1,9	0,7	0,1	100,0				
bez dochodów z działalności rolniczej		51,9	35,2	5,9	3,6	1,9	0,6	0,4	0,2	0,1	0,1	100,0				
Struktura gospodarstwa według celu produkcji (%) Farms structure according to the purposes of production (in %)																
produkcji wyłącznie na potrzeby własne producing exclusively for household consumption		29,7	16,3	5,5	2,5	1,2	0,8	0,6	0,6	1,0	1,0	12,7				
produkcji głównie na potrzeby własne producing mainly for household consumption		55,6	43,6	22,8	11,6	5,2	2,5	1,5	1,2	1,4	1,8	30,7				
produkcji głównie na rynek producing mainly for market		14,7	40,1	71,8	86,0	93,7	96,8	97,8	98,2	97,6	97,2	56,5				
razem total		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0				

cd. tabeli 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Dynamika gospodarstw; 1996 = 100 Dynamics of farms number; 1966 = 100	produkcji wyłącznie na potrzeby własne producing exclusively for household consumption	-10,6	1,0	-12,8	-33,2	-50,1	-51,8	-52,6	-40,9	-17,8	-55,3	-8,4
	produkcji głównie na potrzeby własne producing mainly for household consumption	-29,3	-41,2	-48,4	-50,5	-50,2	-51,5	-44,0	-17,2	42,3	-7,0	-38,7
	produkcji głównie na rynek producing mainly for market	52,6	11,6	-10,8	-17,0	-14,9	-5,3	16,3	62,3	118,4	66,0	-1,9
% jednostek z dochodami z działalności rolniczej w prowadzących działalność rolniczą The share of farms with incomes from farming in dealing with agricultural production	wyłącznie na potrzeby własne exclusively for household consumption	76,1	80,9	77,1	71,3	66,5	62,2	58,2	55,0	56,8	58,7	77,8
	głównie na potrzeby własne mainly for household consumption	87,7	92,6	94,1	93,0	91,5	88,0	85,9	76,4	65,2	63,3	90,8
	głównie na rynek producing mainly for market	98,7	99,4	99,6	99,7	99,8	99,9	99,9	99,8	99,7	98,6	99,6

Źródło: Opracowanie na podstawie *Kierunki zmian w strukturze gospodarstw domowych z użytkownikiem gospodarstwa rolnego*. GUS, US w Olsztynie. Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań. PSR, Olsztyn 2004.

Source: Own calculation on the basis *Kierunki zmian w strukturze gospodarstw domowych z użytkownikiem gospodarstwa rolnego* (Main lines changes of households with agricultural farms users). Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań (National Census of People and Households). PSR 2002 (Common Agricultural Census 2002). GUS (Main Statistical Office), US w Olsztynie (Statistical Office in Olsztyn). Olsztyn 2004.

Bardziej pogłębiony obraz procesów zachodzących w strukturze gospodarstw osiągających dochody z produkcji rolniczej daje analiza przeprowadzona według kryteriów udziału dochodów z produkcji rolniczej i powierzchni użytków rolnych. Wynika z niej, że wraz ze wzrostem obszaru użytków rolnych odsetki jednostek o najniższym poziomie dochodu z działalności rolniczej w dochodach ogółem maleją, w pozostałych klasach tego drugiego kryterium rosną, a następnie się obniżają (tab. 2). W klasach poziomu dochodu rolniczego 1–30%, w grupie użytków rolnych 1–2 ha było 72,4% gospodarstw, a powyżej 100 ha – 7,8%. Na przeciwnym biegunie skali dochodowej proporcje te wynoszą odpowiednio 8,6 i 78,8%. Należy też zauważyć, iż wraz ze wzrostem poziomu dochodu rolniczego najwyższe ich częstotliwości przesuwają się wraz ze zwiększaniem się kryterium obszaru z 26,3% w gospodarstwach o najmniejszej powierzchni do 52,9% w klasie 50–100 ha. Kolejny więc raz potwierdza się teza, że większy obszar użytków rolnych sprzyja zachowaniu przez gospodarstwo rolne bardziej rolniczego charakteru ze względu na źródło czerpanego dochodu.

Przeciwnostawne tendencje do wyżej opisanych występują w przedziale użytków rolnych powyżej 100 ha. W tym wypadku odsetki gospodarstw do grupy 51–67% poziomu dochodu rolniczego przyjmują wyższe wartości niż w klasie użytków rolnych 50–100 ha, a powyżej niego – niższe. Wynika z tego, że gospodarstwa rolne o największych zasobach użytków rolnych są do wskazanej wyżej granicy w większym stopniu nastawione na produkcję rolniczą, a powyżej niej – w mniejszym. Oznacza to, że wskazana kategoria gospodarstw rolnych po przekroczeniu pewnej granicy bardziej intensywnie rozwija formy aktywności pozarolniczej, stając się coraz bardziej strukturami produkcyjnymi o charakterze nierolniczym. Znaczenie działu produkcji rolniczej w gospodarstwach tych maleje na rzecz innych form aktywności gospodarczej. Może się to dokonywać ze szkodą dla produkcji rolniczej.

Wskaźniki dynamiki liczby gospodarstw rolnych osiągających dochody rolnicze rosną wraz z obszarem od wartości –27,9% w przedziale 1–2 ha użytków rolnych do 111,5% w grupie obszarowej 50–100 ha (w gospodarstwach największych są znacząco mniejsze i wynoszą 55,1%). Podobne ich wielkości można obserwować we wszystkich grupach poziomu dochodu rolniczego w dochodach ogółem. Należy jednak zauważyć, że pole zakreślone przez ujemne dynamiki liczby gospodarstw rozszerza się wraz ze wzrostem powierzchni do przedziału użytków rolnych 20–50 ha i udziału dochodów rolniczych w dochodach ogółem do wartości na poziomie 68–90%. O ile ubytek gospodarstw osiągających dochody rolnicze na poziomie 1–10% wystąpił w przedziale 1–2 ha, to w klasie dochodu 68–90% w zakresie obszaru 1–50 ha. Zbiorowość gospodarstw osiągających dochody rolnicze w granicach 90–100% malała także w przedziałach powierzchni 5–20 ha. Mniej przystosowanymi do warunków gospodarki rynkowej są więc mało- i średnio-obszarowe jednostki o charakterze rolniczym, czerpiące dochody głównie ze źródeł rolniczych². Bardziej konkurencyjnymi okazują się zaś być gospodarstwa, nawet o małych zasobach ziemi, rozwijające jednak działalność pozarolniczą. Przy tym zbiorowość tych drugich rośnie nawet w mniejszych grupach obszaru użytków rolnych, jeżeli skala podej-

²Zanikanie grup gospodarstw średnio małych i średnio dużych oraz koncentrację ziemi zaobserwował także W. Józwiak w Niemczech, Austrii i Danii. W. Józwiak (2004): Potencjał produkcyjny i wyniki ekonomiczne gospodarstw rolnych. ZER, z. 4, s. 17.

Tabela 2. Gospodarstwa domowe z użytkownikami gospodarstw rolnych według dochodów z działalności rolniczej w dochodach ogółem

Table 2. The households with user of farms according to the farms incomes from agricultural activity in total incomes

Grupa obszarowa gospodarstw The acreage farms group	Gospodarstwa prowadzące działalność rolniczą Farms with agriculture activity								
	ogółem total	bez dochodów rolniczych without incomes from farming	gospodarstwa z dochodami rolniczymi the farms with incomes from farming						razem total
			% dochodów z działalności rolniczej w dochodach ogółem the share of incomes from farming in total farms incomes (%)						
			1-10	11-30	31-50	51-67	68-90	91-100	
Struktura gospodarstw w 2002 r.			The percentage of farms in 2002						
1-2	100,0	14,1	55,9	16,5	4,0	1,0	1,4	7,2	85,9
2-5	100,0	6,6	38,9	26,3	10,1	3,1	4,4	10,7	93,4
5-10	100,0	2,3	14,6	21,7	17,1	8,2	15,2	20,9	97,7
10-20	100,0	0,9	4,0	9,1	12,7	9,5	28,8	35,0	99,1
20-50	100,0	0,6	1,5	3,2	6,2	6,0	32,2	50,3	99,4
50-100	100,0	1,2	1,7	3,0	4,5	3,6	23,1	62,9	98,8
> 100	100,0	2,5	2,6	5,2	6,5	4,5	19,8	59,0	97,5
Razem Total	100,0	5,9	28,6	18,8	10,6	5,1	12,0	19,1	94,1
Dynamika liczby gospodarstw, rok 1996 = 100			Dynamics of farms number; 1996 = 100						
1-2	-17,7	525,7	-17,3	-54,3	-47,0	-52,1	-37,8	74,8	-27,9
2-5	-20,7	787,1	713,9	-43,2	-46,8	-54,4	-54,0	10,5	-25,5
5-10	-23,5	907,7	53,7	-17,0	-17,3	-44,7	-54,0	-90,7	-25,1
10-20	-15,5	763,3	62,7	23,9	7,5	-17,6	-61,3	-3,1	-16,2
20-50	25,1	839,1	54,6	61,4	64,1	40,0	-4,5	43,1	24,4
50-100	113,4	976,9	78,0	107,3	121,1	87,2	59,8	142,8	111,5
> 100	58,1	746,2	18,7	48,1	60,9	65,3	37,0	63,8	55,1
Razem Total	-17,8	635,7	1,7	-37,5	-31,2	-38,3	-43,8	7,9	-22,1

Źródło: Opracowanie na podstawie *Kierunki zmian w strukturze dochodów gospodarstw domowych z użytkownikiem gospodarstwa rolnego*. GUS, US w Olsztynie. NSPLiM. PSR. Olsztyn 2004.

Source: Own calculation on the basis *Kierunki zmian w strukturze dochodów gospodarstw domowych z użytkownikiem gospodarstwa rolnego* (Main lines changes of households with agricultural farms users). Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań (National Census of People and Households). PSR 2002 (Common Agricultural Census 2002). GUS (Main Statistical Office), US w Olsztynie (Statistical Office in Olsztyn). Olsztyn 2004.

mowanej aktywności pozarolniczej przyjmuje większe rozmiary. Podobnie mniej przystosowane do warunków rynkowych są też jednostki największe (o powierzchni powyżej 100 ha użytków rolnych) niż z przedziału 50-100 ha. Można oczekiwać, że koncentracja gruntów w gospodarstwach o największej powierzchni w nadchodzących latach nie będzie zachodzić tak dynamicznie, jak w jednostkach dużych (z przedziału 50-100 ha).

PRZESTRZENNE ZRÓŻNICOWANIE CELÓW PRODUKCJI ROLNICZEJ I DOCHODÓW ROLNICZYCH W GOSPODARSTWACH ROLNYCH

W przestrzennym układzie analizy udziały jednostek z produkcją rolniczą oraz czerpanymi z niej dochodami rosną wraz z przechodzeniem z niższych do wyższych form struktury obszarowej gospodarstw rolnych – do V typu, a następnie nieznacznie się obniżają w VI jej typie (tab. 3). Odsetki gospodarstw bez dochodów z działalności rolniczej przyjęły kształt przeciwny do wyżej opisanego, tzn. maleją do V typu struktury obszarowej, a następnie rosną. Największe liczby gospodarstw rolnych prowadzących produkcję rolniczą oraz osiągających z niej dochody odnotowano w V typie struktury obszarowej, a najmniejsze w jej typie I. Największa liczba jednostek produkcyjnych bez dochodów z działalności rolniczej ma miejsce w I typie struktury, a najmniejsza w V.

Udziały gospodarstw prowadzących działalność rolniczą, analizowane według poziomu dochodów rolniczych i typów struktury obszarowej gospodarstw rolnych, są znacznie zróżnicowane w układzie przestrzennym kraju. W typie I struktury przeważają jednostki z przedziałów o najmniejszym odsetku dochodów z działalności rolniczej w dochodach ogółem, a w V oraz w mniejszym stopniu w VI dominują jednostki o wysokim poziomie tej cechy. Generalnie w województwach o bardziej rozwiniętej strukturze obszarowej w większym nasileniu występują gospodarstwa czerpiące dochody z działalności rolniczej. Odsetek gospodarstw o wyższym poziomie dochodów rolniczych niż 67% wynosił w V typie struktury 41,8%, a w I tylko 10,8%. Bardziej poprawna struktura obszarowa sprzyja więc zapewnieniu przez gospodarstwa rolne odpowiedniego poziomu dochodu rolniczego, zapewniającego warunki życia i rozwoju rodzinom rolniczym.

W układzie analizy według typów struktury obszarowej gospodarstw rolnych odsetki jednostek z produkcją rolniczą, z dochodami z działalności rolniczej oraz bez dochodów z tej działalności rosną wraz z przechodzeniem od niższych do wyższych typów tej struktury – do jej V tego typu, a następnie się obniżają w typie VI. Należy zauważyć, że różnice wartości ich udziałów w poszczególnych typach struktury obszarowej są znaczne. W I jej typie tylko 34,1% jednostek powiązanych z rynkiem prowadzi produkcję rolniczą, a 40% osiąga dochody z działalności rolniczej (tab. 4). Pozytywnym zjawiskiem w województwie o tym typie struktury obszarowej jest niski odsetek gospodarstw rolnych (2,0%) nieosiągających jakichkolwiek dochodów z produkcji rolniczej.

W typie II struktury analizowane wskaźniki przyjęły wartości poniżej przeciętnych występujących w całej zbiorowości gospodarstw rolnych. W typie V struktury w grupie gospodarstw powiązanych z rynkiem 75,5% jednostek prowadzi jednak produkcję rolniczą, a aż 6,0% z nich nie osiąga dochodów rolniczych. Dochody takie czerpie zaś w całej tej zbiorowości 78,9% gospodarstw rolnych, a w przedziale dochodu rolniczego 68–90% aż 97,4%. Grupa województw o V typie struktury obszarowej cechuje się więc największym nasileniem występowania gospodarstw rolnych nastawionych głównie na działalność rolniczą. W tym kontekście pewien dysonans wywołuje duży odsetek jednostek produkcyjnych bez dochodów rolniczych. Stan ten spowodowany jest jednak znacznym poziomem rozwoju działalności pozarolniczej na obszarze województw tworzących omawiany typ struktury obszarowej gospodarstw rolnych.

W typie VI struktury obszarowej gospodarstw rolnych tylko 60,8% jednostek prowadzi produkcję rolniczą, 66,2% czerpie z niej dochody, a 4,5% nie osiąga z niej docho-

Tabela 3. Struktura gospodarstw z działalnością rolniczą w 2002 r. według dochodów z tej działalności w dochodach ogółem i typu struktury obszarowej gospodarstw rolnych
 Table 3. The percentage of farms with agricultural activity in 2002 according to the level of incomes from farming in total farms incomes and the type of farms agrarian structure

Typ struktury obszarowej The type of the agrarian structure	Ogółem Total	W tym gospodarstwa prowadzące działalność rolniczą In that farms with agriculture activity									
		z produkcją rolniczą with agriculture production	bez dochodów rolniczych without incomes from farming	% dochodów z działalności rolniczej w dochodach ogółem the share of incomes from farming in total farms incomes (%)						z dochodami rolniczymi with incomes from farming	
				1-10	11-30	31-50	51-67	68-90	91-100		
I.	1	100,0	67,1	10,5	29,4	10,8	4,2	1,5	3,1	7,7	56,6
	a	100,0	83,5	4,9	37,4	20,0	7,3	2,2	3,8	7,9	78,6
	b	100,0	84,7	3,9	21,0	16,8	10,5	5,4	10,8	16,2	80,7
	razem total	100,0	84,3	4,3	26,6	17,9	9,4	4,3	8,4	13,4	80,0
Razem Total		100,0	82,3	4,8	26,8	17,3	9,0	4,1	8,0	12,9	78,1
II.	a	100,0	91,7	4,1	17,7	13,2	9,6	5,3	18,3	23,5	87,6
	b	100,0	84,8	4,0	13,8	10,9	8,9	5,5	17,0	24,7	80,8
	razem total	100,0	87,4	4,0	15,3	11,8	9,2	5,4	17,5	24,3	83,3
	5	100,0	75,8	7,0	21,6	12,6	7,1	3,0	8,0	16,4	68,7
6	100,0	79,0	5,1	13,2	8,9	7,0	3,9	13,4	27,5	73,9	
razem total	100,0	76,4	6,6	19,8	11,9	7,1	3,2	9,2	18,7	69,8	
Razem Total		100,0	83,0	5,1	17,1	11,8	8,3	4,5	14,1	22,0	77,9
Ogółem Total		100,0	82,9	4,9	23,7	15,6	8,8	4,2	9,9	15,8	78,0

Źródło: Opracowanie na podstawie *Kierunki zmian w strukturze dochodów gospodarstw domowych z użytkownikiem gospodarstwa rolnego*. US w Olsztynie. NSPLiM. PSR 2002. Olsztyn 2004.

Source: Own calculation on the basis *Kierunki zmian w strukturze dochodów gospodarstw domowych z użytkownikiem gospodarstwa rolnego* (Main lines changes of households with agricultural farms users). Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań (National Census of People and Households). PSR 2002 (Common Agricultural Census 2002). GUS (Main Statistical Office), US w Olsztynie (Statistical Office in Olsztyn). Olsztyn 2004.

dów. W województwach o tym typie struktury gospodarstwa rolne w mniejszym stopniu podejmują także działalność rolniczą i osiągają dochody rolnicze. Powyżej przeciętnego poziomu kształtuje się też w nich odsetek jednostek bez dochodów z produkcji rolniczej i bez jakiegokolwiek działalności gospodarczej.

Tabela 4. Udziały gospodarstw produkujących głównie na rynek w 2002 r. według dochodów rolniczych w dochodach ogółem i typu struktury obszarowej gospodarstw
 Table 4. The share of farms producing maliny for sale in 2002 according incomes from farming in total incomes of farms and the type of farms agrarian structure

Typ struktury obszarowej The type of the agrarian structure		W tym gospodarstwa prowadzące działalność rolniczą In that farms with agriculture activity								
		z produkcją rolniczą with agriculture production	bez dochodów rolniczych without incomes from farming	% dochodów z działalności rolniczej w dochodach ogółem the share of incomes from farming in total farms incomes (%)						z dochodami rolniczymi with incomes from farming
				1-10	11-30	31-50	51-67	68-90	91-100	
I.	1	34,1	2,0	14,7	53,1	79,4	87,1	91,8	67,6	40,0
	a	25,7	1,6	7,9	30,7	54,4	68,7	74,7	49,8	27,2
	2	64,4	4,0	23,6	65,0	86,3	92,8	95,2	87,3	67,4
	razem total	51,4	3,1	16,1	52,0	77,9	88,6	92,1	79,8	53,9
	Razem Total	50,2	2,9	16,0	52,0	78,0	88,5	92,0	79,2	53,1
II.	a	75,2	7,2	31,3	73,2	90,5	95,2	97,5	93,5	78,4
	5	75,7	5,2	27,3	69,6	90,0	94,7	97,4	92,5	79,2
	razem total	75,5	6,0	29,0	71,1	90,2	94,9	97,4	92,8	78,9
	a	57,7	4,5	23,7	64,2	85,1	90,5	94,3	84,2	63,1
	6	72,3	4,0	22,9	68,1	87,4	94,6	96,2	91,3	77,0
	razem total	60,8	4,5	23,6	64,8	85,6	91,5	94,8	86,4	66,2
	Razem Total	70,1	5,2	26,5	68,6	88,6	93,9	96,8	90,6	74,3
Ogółem Total	56,5	3,6	18,4	56,0	81,2	90,4	94,2	84,3	59,8	

Źródło: Opracowanie na podstawie *Kierunki zmian w strukturze dochodów gospodarstw domowych z użytkownikiem gospodarstwa rolnego*. GUS, US w Olsztynie. NSPLiM. PSR. Olsztyn 2004.

Source: Own calculation on the basis *Kierunki zmian w strukturze dochodów gospodarstw domowych z użytkownikiem gospodarstwa rolnego* (Main lines changes of households with agricultural farms users). Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań (National Census of People and Households). PSR 2002 (Common Agricultural Census 2002). GUS (Main Statistical Office), US w Olsztynie (Statistical Office in Olsztyn). Olsztyn 2004.

Ogólna liczba gospodarstw prowadzących działalność rolniczą zmalała w latach 1996–2002 o 4,1% (tab. 5). Największą dynamikę ich ubytku odnotowano w województwach o V typie struktury obszarowej gospodarstw rolnych, w jej I typie miał zaś miejsce ich niewielki przyrost. Wskaźniki dynamiki ubytku gospodarstw rolnych z produkcją rolniczą i z dochodami z tej działalności malały wraz ze wzrostem stopnia polaryzacji

struktury gospodarstw rolnych do V typu struktury obszarowej, by następnie wzrosnąć. W wypadku jednostek bez dochodów rolniczych odnotowano tendencję przeciwną, tzn. liczba gospodarstw rolnych rosła wraz ze stopniem polaryzacji struktury obszarowej do V jej typu, a następnie się obniżyła.

Tabela 5. Dynamika gospodarstw w 2002 r. według zaangażowania w produkcję rolniczą, dochodów z działalności rolniczej i typu struktury obszarowej gospodarstw

Table 5. The dynamic of farms number in 2002 according to engagement in agriculture activity, the share of incomes from farming and acreage farm structure

Typ struktury obszarowej The type of the agrarian structure		Gospodarstwa Farms									
		prowadzące działalność rolniczą			powiązane z rynkiem			produkujące na potrzeby własne			
		ogółem total	z produkcją rolniczą with agriculture production	bez dochodów rolniczych without incomes from farming	z dochodami rolniczymi with incomes from farming	z produkcją rolniczą with agriculture production	bez dochodów rolniczych with incomes from farming	z dochodami rolniczymi with incomes from farming	z produkcją rolniczą with agriculture production	bez dochodów rolniczych with incomes from farming	z dochodami rolniczymi with incomes from farming
I.	1	0,1	-27,5	337,0	-37,2	0,8	770,4	-0,0	-36,7	332,6	-49,8
	a	-3,0	-16,1	664,3	-20,5	9,2	763,2	8,9	-22,3	662,9	-27,8
	2	-5,3	-17,9	726,1	-21,4	-0,7	863,2	-1,0	-37,5	721,2	-44,8
	razem total	-4,5	-17,3	700,9	-21,1	0,8	840,9	0,6	-30,5	697,1	-37,0
	Razem Total	-4,2	-18,1	595,3	-22,3	0,8	831,3	0,5	-31,1	590,1	-38,2
II.	a	-7,7	-14,1	849,6	-17,6	-1,6	1235,5	-2,0	-38,0	828,8	-47,9
	5	-5,3	-17,0	792,9	-20,5	-7,0	968,9	-7,2	-37,8	784,9	-48,6
	razem	-6,2	-15,9	813,8	-19,4	-4,9	1077,7	-5,2	-37,9	801,0	-48,3
	a	-0,0	-19,1	692,2	-25,9	-7,4	1023,2	-8,0	-31,0	681,3	-44,4
	6	-2,9	-19,0	580,0	-23,7	-9,0	1428,6	-9,3	-37,0	564,5	-50,1
	razem total	-0,6	-19,1	671,8	-25,4	-7,8	1068,3	-8,4	-32,0	659,8	-45,4
	Razem Total	-4,1	-17,1	733,4	-21,7	-5,9	1073,4	-6,3	-35,2	720,4	-46,9
Ogółem Total	-4,1	-17,8	635,7	-22,1	-1,9	931,2	-2,3	-32,1	627,8	-40,2	

Źródło: Opracowanie na podstawie *Kierunki zmian w strukturze dochodów gospodarstw domowych z użytkownikiem gospodarstwa rolnego*. GUS, US w Olsztynie. NSPLiM. PSR. Olsztyn 2004.

Source: Own calculation on the basis *Kierunki zmian w strukturze dochodów gospodarstw domowych z użytkownikiem gospodarstwa rolnego* (Main lines changes of households with agricultural farms users). Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań (National Census of People and Households). PSR 2002 (Common Agricultural Census 2002). GUS (Main Statistical Office), US w Olsztynie (Statistical Office in Olsztyn). Olsztyn 2004.

Największą dynamikę ubytku gospodarstw rolnych bez dochodów z działalności rolniczej w grupie jednostek powiązanych z rynkiem odnotowano w typie V, a następnie VI struktury obszarowej. W województwach o typach struktury I i II nastąpił przyrost gospodarstw z produkcją rolniczą. Podobny układ wielkości zaistniał w zbiorowości jednostek z dochodami rolniczymi. W wypadku zaś gospodarstw rolnych bez dochodów z produkcji rolniczej ich dynamika była tym większa, im wyższy był stopień spolaryzowania struktury obszarowej gospodarstw. Tak więc w zbiorowości gospodarstw rolnych powiązanych z rynkiem w województwach o bardziej spolaryzowanej strukturze obszarowej bardziej dynamicznie przyrastała liczba jednostek bez dochodów z działalności rolniczej, a wolniej malała tych z produkcją rolniczą oraz z dochodami z takiej działalności.

Zbiorowość gospodarstw rolnych produkujących na potrzeby własne, prowadzących działalność rolniczą i z dochodami z tej aktywności, najdynamiczniej malała w województwach o I i V typie struktury obszarowej, najwolniej zaś w jej typie II. Liczba jednostek nieosiągających dochodów z działalności rolniczej rosła, podobnie jak w grupie gospodarstw rolnych powiązanych z rynkiem, wraz ze wzrostem polaryzacji struktury obszarowej do V jej typu, by następnie nieznacznie zmaleć.

Tabela 6. Struktura gospodarstw prowadzących działalność rolniczą w 2002 r. według celów produkcji rolniczej i typu struktury obszarowej gospodarstw

Table 6. The percentage of farms dealing with agricultural production in 2002 according to the aims of agricultural production and the type of agrarian farms structure

Typy struktury obszarowej gospodarstw The type of the agrarian structure	Gospodarstwa produkujące: Farms dealing with forming for:			Ogółem Total	
	wyłącznie na potrzeby własne exclusively for households consumption	głównie na potrzeby własne mainly for households consumption	głównie na rynek mainly for sale		
I.	1	40,6	39,3	20,1	100,0
	a	40,4	41,1	18,5	100,0
	2	10,4	35,5	54,1	100,0
	razem total	21,6	37,6	40,8	100,0
	Razem I Total I	23,3	37,7	38,9	100,0
	a	8,7	33,3	58,0	100,0
	5	10,1	28,0	61,9	100,0
	razem total	9,5	30,2	60,3	100,0
II.	a	22,1	39,8	38,1	100,0
	6	16,9	30,7	52,4	100,0
	razem total	21,1	38,0	40,9	100,0
	Razem Total	14,3	33,4	52,3	100,0
	Ogółem Total	20,4	36,3	43,3	100,0

Źródło: Opracowanie na podstawie „Cele produkcji w gospodarstwach rolnych”. NSPLiM. PSR 2002. Warszawa, 2004 r., t. 2, s. 4.

Source: Own calculation on the basis „Cele produkcji w gospodarstwach rolnych”. Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań (National Census of People and Households). PSR 2002 (Common Agricultural Census 2002). GUS (Main Statistical Office). Warszawa, 2004, tom 2 (v. 2), s. 4 (page 4).

W analizie według celów produkcji rolniczej i typów struktury obszarowej gospodarstw rolnych udziały jednostek produkujących wyłącznie i głównie na potrzeby własne obniżają się wraz ze wzrostem polaryzacji struktury obszarowej, a następnie rosną (tab. 6). W pierwszym wypadku zwiększają się z 40,6% w typie I struktury obszarowej do 9,5% w V, a następnie maleją do 21,1% w jej typie VI. W grupie drugiej odpowiednie wielkości wynoszą 39,3, 30,2 i 38,0%. Odsetki jednostek produkujących głównie na rynek wykazują tendencję odwrotną do wyżej opisanej i rosną wraz ze stopniem spolaryzowania struktury obszarowej z 20,1% w I do 60,3% w V i maleją do 40,9% w VI. Należy zauważyć, że w typie V struktury obszarowej jest tylko trzy razy więcej gospodarstw rolnych powiązanych z rynkiem, a w VI dwa razy więcej niż w typie I. Udział rolnictwa rynkowego w województwie o I typie struktury obszarowej (śląskim) jest bardzo mały. Relatywnie niski jest też w województwach o najbardziej spolaryzowanej strukturze obszarowej gospodarstw rolnych.

WNIOSKI

Z przeprowadzonych analiz wynika, że gospodarstwami rolnymi nadstawionymi w największym stopniu na działalność rolniczą są te o zasobach ziemi w granicach 7–50 ha. Jednostki mniejsze częściej podejmują działalność wyłącznie pozarolniczą, a o powierzchni powyżej 50 ha – rolniczą łączoną z pozarolniczymi formami aktywności gospodarczej. Im więc większy obszar zasobów ziemi rolniczej, tym wyższy udział jednostek wytwarzających głównie na rynek i mniejszy produkujących na potrzeby własne.

W latach 1996–2002 nasileniu uległ proces zaprzestawania produkcji rolniczej i czerpania dochodów z takiej działalności w gospodarstwach o małych zasobach ziemi. Zjawisku temu towarzyszył wysoki przyrost liczby jednostek bez dochodów z działalności rolniczej w całym zakresie skali obszarowej użytków rolnych. Najczęściej występował on jednak w małoobszarowych gospodarstwach rolnych.

Największą dynamikę ubytku wykazują gospodarstwa rolne o małym i średnim obszarze, przeciętnym udziale dochodów rolniczych w dochodach ogółem i produkujących głównie na potrzeby własne. Liczba jednostek podejmujących produkcję głównie na rynek zmniejszyła się nieznacznie. Jednak i w tej grupie najbardziej dynamicznie przyrastała liczba jednostek o niskim udziale dochodów rolniczych w dochodach ogółem (jednostek samozaopatrzeniowych). Najbardziej dynamicznie rozwijają się więc gospodarstwa podejmujące różne formy aktywności pozarolniczej. Obszar użytków rolnych i cele produkcji rolniczej nie tylko determinują intensywność i rodzaj prowadzonej działalności, ale także poziom i rodzaj uzyskiwanych dochodów.

W analizowanych latach obserwowano zjawisko dywersyfikacji działalności rolniczej gospodarstw rolnych. Częściej występowało ono w jednostkach o mniejszym oraz największym obszarze.

Negatywnym zjawiskiem obserwowanym w ostatnim czasie jest brak osiągnięcia przez gospodarstwa rolne o znacznym areale zasobów ziemi dochodów z działalności rolniczej. W tym wypadku trudno jest bowiem mówić o produkcji rolniczej na samozaopatrzenie. Przyczyn takiego stanu rzeczy należy więc upatrywać raczej w zaniku produkcji rolniczej w tych jednostkach, złym nimi zarządzaniu lub w ich użytkowaniu ze względu na inne

cele niż prowadzenie produkcji rolniczej. Motywem do posiadania gruntów może być np. cel tezauryzacji ich wartości. Nie można jednak wykluczyć, że część gospodarstw rolnych nie rozpoczęła jeszcze działalności rolniczej, gdyż została utworzona np. na gruntach zakupionych. Zagadnienia te wymagają dalszych obserwacji.

W układzie przestrzennym analizy można wyodrębnić cztery grupy województw charakteryzujących się różnym poziomem rozwoju rolnictwa i dostosowania do warunków gospodarki rynkowej. Są to województwa o rolnictwie wysoko rozwiniętym pod względem produkcyjnym (typ V), niskim poziomie rozwoju rolnictwa (typ II), poprawnie ukształtowanej strukturze obszarowej gospodarstw rolnych i dynamicznie rozwijającej się działalności przetwórczej (typ VI) oraz z rolnictwem zanikającym (typ I). Najbardziej pozytywne zmiany w rolnictwie pod względem rozwoju zachodzą w pierwszej grupie województw. W grupie trzeciej z dużą intensywnością występują jednostki o znacznych zasobach ziemi, wysokiej efektywności produkcji i rozwiniętej działalności pozarolniczej. Grupa druga cechuje się jednak rolnictwem tradycyjnym i małą dynamiką przemian strukturalnych. W grupie czwartej województw znaczący odsetek jednostek produkcyjnych jest wyłączany z produkcji rolniczej. W tym typie struktury występują też głównie gospodarstwa samozaopatrzeniowe.

W układzie analizy według typów struktury obszarowej udziały jednostek z produkcją rolniczą, dochodami z produkcji rolniczej oraz bez dochodów z tej działalności rosną wraz z przechodzeniem od niższych do wyższych jej typów. Stopy ubytku gospodarstw rolnych z produkcją rolniczą i z dochodami z tej działalności maleją w odwrotnym kierunku. Tak więc bardziej dynamiczne i pozytywne zmiany w charakterze działalności rolniczej zachodzą w regionach o bardziej poprawnej strukturze obszarowej gospodarstw rolnych.

Mniej przystosowane do warunków gospodarki rynkowej są mało- i średnioobszarowe jednostki produkcyjne o charakterze wybitnie rolniczym, czerpiące dochody głównie ze źródeł rolniczych. Bardziej konkurencyjnymi, co potwierdza postawioną na początku opracowania hipotezę roboczą, okazują się zaś być gospodarstwa rolne rozwijające działalność pozarolniczą. W warunkach gospodarki rynkowej wyższą dynamikę rozwojową rolnictwa wykazują też regiony o bardziej poprawnej strukturze obszarowej gospodarstw rolnych. Zasoby ziemi w dalszym ciągu w dużym stopniu determinują kierunek i dynamikę rozwojową gospodarstw rolnych.

PIŚMIENNICTWO

- Cele produkcji w gospodarstwach rolnych. NSLiM. PSR 2002. Warszawa, marzec 2004.
- Chmielewska B., 2002: Samozaopatrzenie w rolnictwie. Studia i Monografie, nr 110. IERiGŻ, Warszawa.
- Józwiak W., 2004: Potencjał produkcyjny i wyniki ekonomiczne gospodarstw rolnych. ZER, z. 4, s. 3–18.
- Kierunki zmian w strukturze dochodów gospodarstw domowych z użytkownikiem gospodarstw rolnego. GUS, US w Olsztynie. Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań. Powszechny Spis Rolny 2002. Olsztyn 2004.

- Paszkowski S., 2005: Znaczenie pozarolniczej działalności gospodarczej w dochodach gospodarstw domowych w Polsce. *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, Nr 57, s. 71–84.
- Paszkowski S., 2005: Procesy polaryzacji funkcjonalnej i dochodowej gospodarstw rolnych w warunkach gospodarki rynkowej. *Acta Scientiarum Polonorum, Oeconomia*, Nr 4, s. 59–67.
- Sikorska A., 2003: Gospodarstwa socjalne w strukturze społeczno-ekonomicznej wsi. *Studia i Monografie*, nr 117. IERiGŻ, Warszawa.
- Szemberg A., 2003: Indywidualne gospodarstwa rolne w świetle statystyki GUS z 2002 roku. *Przeгляд regionalny. Komunikaty, Raporty, Ekspertyzy*, z. 487. IERiGŻ, Warszawa.
- Szymański W., 1996: Makroekonomiczne bariery przemian strukturalnych w rolnictwie. *Możliwości i sposoby ich łagodzenia. Strategiczne problemy rozwoju polskiego rolnictwa*. PBZ 38-05, nr 11, IERiGŻ, Warszawa.
- Woś A., 2003: Szanse i ograniczenia przekształceń strukturalnych polskiego rolnictwa. *Komunikaty, Raporty, Ekspertyzy*. Nr 491.

THE IMPACT OF ACREAGE AND SPATIAL DIFFERENTIATION OF THE FARMS ON ECONOMIC ACTIVITY AND INCOMES FROM FARMING IN POLAND

Abstract. The paper presents some changes in sector of individual farms in Poland under conditions of market-oriented economy. In the population of all farms is possible to observe the dynamic increase of a farms group without farming activity, and not getting incomes from agricultural productions. As a positive result of changes ones can treat the increase of farms linked to agricultural markets, characterized by higher acreage of farms than other and great engagement in getting incomes from agriculture. The searches show also the space differentiation of regions in the scope of agricultural production purposes. It is possible to isolate four groups of voivodeships; one with high developed agriculture, second with low developed agriculture, third with well developed agrarian structure and non agricultural economic activity, and fourth with declining agriculture.

Key words: The aims of agricultural production, incomes of farms, land resources, farms, gospodarstwa samozaopatrzeniowe, processing activity, non agricultural activity, acreage farms structure, farms' selfsupply

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 15.06.2007

DETERMINANTY ROZWOJU AGROTURYSTYKI W POLSCE (NA PRZYKŁADZIE WYBRANYCH REGIONÓW)

Lucyna Przezbórska

Akademia Rolnicza w Poznaniu

Streszczenie. W pracy przedstawiono wyniki badań dotyczących uwarunkowań prowadzenia działalności agroturystycznej w czterech województwach: małopolskim, podkarpackim, pomorskim i zachodniopomorskim. Czynniki sprzyjające i ograniczające funkcjonowanie gospodarstw agroturystycznych zostały określone i ocenione przez właścicieli badanych gospodarstw na poziomie gmin, w których gospodarstwa powstały i funkcjonują. Kwaterodawcy do najważniejszych determinantów sprzyjających rozwojowi agroturystyki zaliczyli własne umiejętności i wiedzę oraz cechy osobowościowe członków swoich rodzin, z czynników zewnętrznych atrakcje krajobrazowo-przyrodnicze terenu i atrakcje antropogeniczne. Za obojętne dla rozwoju agroturystyki uznano możliwości pozyskania zewnętrznego wsparcia finansowego inwestycji w gospodarstwach oraz uwarunkowania organizacyjno-prawne. Nie odnotowano istotnych różnic w ocenie uwarunkowań rozwojowych agroturystyki w poszczególnych regionach.

Słowa kluczowe: agroturystyka, rozwój, uwarunkowania, determinanty, regiony, Polska

WPROWADZENIE

Gospodarka turystyczna staje się dla wielu regionów Polski bardzo istotnym czynnikiem rozwoju. Na terenach wiejskich, zwłaszcza atrakcyjnych pod względem walorów przyrodniczo-krajobrazowych, coraz intensywniej rozwijają się turystyka wiejska i agroturystyka. Obie wymienione formy turystyki są bardzo specyficzne w stosunku do innych rodzajów turystyki, a ich rozwój opiera się w dużej mierze na *zasobach naturalnych, historycznych i kulturalnych danego środowiska, angażowaniu różnych podmiotów spośród miejscowej społeczności oraz zintegrowaniu turystyki z innymi aspektami rozwoju społeczności i gospodarki lokalnej* [Gaworecki 2003]. Agroturystyka ponadto jest bardzo mocno powiązana z rolnictwem i funkcjonującym gospodarstwem rolnym [Majewski, Lane 2001]. Już w latach 90. turystyka na terenach wiejskich i zalesionych, obok kilku in-

Adres do korespondencji – Corresponding author: Lucyna Przezbórska, Akademia Rolnicza im. A. Cieszkowskiego, Wydział Ekonomiczno-Społeczny, Katedra Ekonomiki Gospodarki Żywnościowej, ul. Wojska Polskiego 28, 60-637 Poznań, e-mail: lucyna@au.poznan.pl

nych form turystyki, została określona przez zagranicznych ekspertów jako jeden z pięciu podstawowych produktów turystycznych Polski, który ma szansę być konkurencyjny na rynkach międzynarodowych [Majewski 1997]. Eksperci stwierdzili, że konkurencyjność polskiej turystyki wiejskiej i agroturystyki wynika właśnie z walorów krajobrazowych i przyrodniczych, ale także z bogactwa kulturowego wsi, zachowanych tradycyjnych form gospodarowania oraz mniejszego niż w krajach zachodnioeuropejskich zanieczyszczenia środowiska naturalnego [Majewski 1997; Działania... 2001]. Czynniki te jednocześnie są najczęściej wymieniane jako jedne z głównych determinantów rozwoju agroturystyki w Polsce [np. Sikora 1995; Strzembicki 1997; Meyer 2004].

DETERMINANTY ROZWOJU AGROTURYSTYKI W POLSCE

Problematyka uwarunkowań rozwoju turystyki oraz określenia atrakcyjności różnych obszarów z punktu widzenia rozwoju turystyki pojawiała się w polskiej literaturze od dawna. Pierwsze próby oceny ilościowej czynników rozwoju turystyki metodą bonitacji punktowej podjęto już w okresie międzywojennym na Podhalu [Gołembski 1999]. Później metodykę tą stosowano jeszcze wielokrotnie. W latach 90. Drzewiecki [1992] wykorzystał metodę bonitacji punktowej do oceny agroturystycznej atrakcyjności środowiska wiejskiego (oceny wartości wiejskiej przestrzeni rekreacyjnej – WPR). Drzewiecki [1992] metodę tę zastosował następnie do przeprowadzenia waloryzacji atrakcyjności agroturystycznej Polski na poziomie gmin. Z jego analizy wynikało, że 66% obszaru kraju tworzy podstawy sprzyjające rozwojowi agroturystyki. Z punktu widzenia niniejszej pracy najistotniejsze są jednak cechy, które Drzewiecki [1992] uznał jako mierniki jakości WPR, a tym samym podstawowe determinanty rozwoju agroturystyki. Były to: gęstość zaludnienia, udział rolniczej gospodarki indywidualnej w powierzchni użytków rolnych, udział łąk i pastwisk w powierzchni użytków rolnych, udział lasów i wód w całkowitej powierzchni gminy, typy osadnictwa wiejskiego oraz udział osób utrzymujących się ze źródeł pozarolniczych. Dobrane przez Drzewieckiego [1992] cechy były wielokrotnie wykorzystywane do określania atrakcyjności agroturystycznej różnych obszarów. Cechy te wynikają ze środowiska geograficznego, w którym powstają i funkcjonują gospodarstwa agroturystyczne i kwatery turystyki wiejskiej. Środowisko to bowiem jest źródłem walorów turystycznych. Największe znaczenie dla tworzenia produktu agroturystycznego mają dwie cechy tego środowiska: zróżnicowanie i zmienność [Meyer 2004]. *Kombinacja zasobów przyrodniczych występujących na danym obszarze (...) oraz jego odmienność jest często czynnikiem decydującym o turystycznym wykorzystaniu (bądź nie) obszaru...* [Meyer 2004].

Walory przyrodnicze i krajobrazowe środowiska geograficznego są też najczęściej uznawane za podstawowe determinanty powstawania i rozwoju gospodarstw agroturystycznych. Walory te bowiem spełniają w agroturystyce różnorodne funkcje: z jednej strony są to funkcje typowo użytkowe, gdy walory wykorzystywane są bezpośrednio do tworzenia produktów lub usług turystycznych, np. wody do uprawiania sportów, lasy do grzybobrania, z drugiej zaś strony pełnią one także funkcje estetyczne. Wśród determinantów rozwoju agroturystyki są więc one wymieniane najczęściej. Spośród innych czynników wpływających na rozwój agroturystyki najczęściej wymienia się też: atrakcje

stworzone przez człowieka (walory antropogeniczne), infrastrukturę oraz dostępne usługi (w tym dostępność komunikacyjną danego obszaru, zagospodarowanie turystyczne), a także ludność zamieszkującą dany teren i jej gościnność (w tym także kwatrodawców i ich predyspozycje do prowadzenia działalności agroturystycznej) [Sikora 1995; Strzembicki 1997; Gołembski 1999; Kozuchowski 2005].

ŹRÓDŁA DANYCH I METODY ICH POZYSKANIA

W pracy podjęto próbę oceny uwarunkowań rozwoju agroturystyki – powstawania i funkcjonowania gospodarstw agroturystycznych z punktu widzenia samych kwatrodawców z czterech wybranych województw. W badaniach ankietowych określili oni czynniki sprzyjające i limitujące prowadzenie działalności agroturystycznej oraz ocenili ich wpływ na funkcjonowanie swoich gospodarstw.

Dane pierwotne dotyczące uwarunkowań rozwojowych gospodarstw agroturystycznych pozyskano z badań przeprowadzonych metodą wywiadu standaryzowanego (tzw. badań ankietowych). Badania odbyły się jesienią 2006 r. w czterech województwach (dwóch podgórskich: małopolskim i podkarpackim oraz dwóch nadmorskich: pomorskim i zachodniopomorskim – tab. 1), w których gospodarstwa agroturystyczne zaczęły powstawać stosunkowo najwcześniej i w których funkcjonuje ich relatywnie najwięcej. Powszechnie przyjmuje się także, że warunki do prowadzenia działalności agroturystycznej są tam najkorzystniejsze.

Gospodarstwa agroturystyczne, które wzięły udział w badaniach, przyjmowały gości przynajmniej przez jeden sezon, to znaczy powstały nie później niż na początku 2006 r. Dobrano je według kryterium łatwego dostępu (posługując się systemem „od drzwi do drzwi”, a badania przeprowadzono w tych gospodarstwach agroturystycznych, których właściciele wyrazili zgodę na uczestniczenie w nich). Badania nie mają więc charakteru

Tabela 1. Liczba badanych gospodarstw agroturystycznych a liczba funkcjonujących gospodarstw agroturystycznych w wybranych województwach w 2006 r.

Table 1. Number of surveyed agritourism farms and number of operating agritourism farms in the selected regions of Poland in 2006

Województwo	Liczba gospodarstw agroturystycznych		Udział gospodarstw badanych w ogólnej liczbie funkcjonujących gospodarstw agroturystycznych (%)
	funkcjonujących ogółem	badanych	
Małopolskie	1185	45	3,8
Podkarpackie	980	50	5,1
Pomorskie	601	50	8,3
Zachodniopomorskie	441	50	11,3
Ogółem:	3207	195	6,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych oraz opracowania „Zasoby bazy noclegowej indywidualnego zakwaterowania w Polsce w 2006 roku”, przygotowanego przez Departament Turystyki w Ministerstwie Gospodarki, 18.12.2006 [w:] <http://www.mgip.gov.pl>

Source: Own elaboration based on questionnaire survey and on study “Resources of individual accommodation in Poland in 2006” by Department of Tourism, Ministry of Economy, 18.12.2006 [in:] <http://www.mgip.gov.pl>

pełni reprezentacyjnego dla całej populacji gospodarstw agroturystycznych z czterech wybranych regionów, choć ze względu na liczbę kwaterodawców uczestniczących w badaniach (łącznie uzyskano dane ze 195 gospodarstw agroturystycznych: po 50 z województw podkarpackiego, pomorskiego i zachodniopomorskiego oraz 45 z województwa małopolskiego – tab. 1) można na ich podstawie sformułować pewne uogólnienia i wstępne wnioski dotyczące uwarunkowań rozwojowych gospodarstw agroturystycznych.

WYNIKI

Uczestniczący w badaniach właściciele gospodarstw agroturystycznych oceniali łącznie około 30 różnych uwarunkowań, w różnych ujęciach rozwoju agroturystyki na poziomie gmin, w których zlokalizowane były ich gospodarstwa. Czynniki sprzyjające lub ograniczające prowadzenie działalności agroturystycznej oceniano według skali, w której: 1 – oznaczała czynnik bardzo ograniczający, 2 – czynnik ograniczający, 3 – czynnik bez znaczenia, 4 – czynnik sprzyjający, 5 – czynnik bardzo sprzyjający. Oceniane determinanty działalności agroturystycznej można podzielić na kilka podstawowych grup: przyrodniczo-krajobrazowe, społeczne, organizacyjne, finansowe i prawne. W pracy przedstawiono wybrane wyniki przeprowadzonych badań.

Spośród wszystkich wymienianych determinantów rozwoju agroturystyki najwyżej oceniono uwarunkowania przyrodniczo-krajobrazowe (atrakcje krajobrazowo-przyrodnicze terenu – wodne, lądowe itd.), choć oceny dokonane przez właścicieli gospodarstw agroturystycznych w poszczególnych województwach różniły się (tab. 2). Średnia ocena tej grupy determinantów była wyższa w województwach podgórskich niż nadmorskich, a w szczególności w województwie małopolskim, gdzie uznano je zdecydowanie jako bardzo sprzyjające (średnia ocena wyniosła 4,9), podczas gdy w województwie zachodniopomorskim średnia ocena wyniosła 4,3, czyli uznano tę grupę uwarunkowań jako sprzyjające. Na podstawie innych pytań, na które odpowiadali kwaterodawcy, można stwierdzić, że różnice w ocenie tej grupy determinantów w pewnej mierze odzwierciedlają znaczenie uwarunkowań przyrodniczo-krajobrazowych dla sezonowości działania badanych gospodarstw i możliwości wydłużenia sezonu turystycznego. Na terenach podgórskich, gdzie sezon turystyczny trwa praktycznie cały rok (co w dużej mierze wynika właśnie z walorów naturalnych), były one oceniane wyżej niż na terenach nadmorskich, gdzie sezon turystyczny jest na ogół krótszy i sprowadza się w zasadzie do okresu od wiosny do jesieni. Podkreślić należy także, że właściciele gospodarstw agroturystycznych w województwie zachodniopomorskim byli w swoich ocenach znacznie bardziej sceptyczni i przyznawali oceny wyraźnie niższe niż w trzech pozostałych regionach.

We wszystkich województwach wysoko oceniono także uwarunkowania społeczne funkcjonowania gospodarstw agroturystycznych, w tym własne umiejętności i wiedzę dotyczącą prowadzenia przedsięwzięć agroturystycznych oraz cechy osobowościowe członków rodziny (np. otwartość, życzliwość, uprzejmość, elastyczność). Czynniki te otrzymały przeciętną ocenę na poziomie 4,3–4,4, a najwyżej zostały ocenione w województwie pomorskim (ocena 4,6). We wszystkich województwach jako sprzyjające uznano także atrakcje stworzone przez człowieka: przyrodnicze (np. parki narodowe, krajobrazowe, rezerваты), architektoniczne (np. zabytki), kulturowe (np. muzea), rekreacyjne (np. obiekty sportowo-rekreacyjne).

Tabela 2. Ocena czynników sprzyjających i ograniczających prowadzenie działalności agroturystycznej

Table 2. Estimation of positive and negative determinants of agritourism activity

Czynniki sprzyjające/czynniki ograniczające	Przeciętna ocena czynnika w województwie:				
	małopolskim	podkarpackim	pomorskim	zachodniopomorskim	ogółem
Atrakcje krajobrazowo-przyrodnicze terenu – wodne, lądowe itd.	4,9	4,7	4,5	4,3	4,6
Umiejętności i wiedza dotyczące prowadzenia gospodarstwa agroturystycznego	4,5	4,5	4,6	4,2	4,4
Cechy osobowości członków rodziny	4,4	4,3	4,6	4,0	4,3
Atrakcje stworzone przez człowieka: przyrodnicze, architektoniczne, kulturowe, rekreacyjne itd.	4,0	4,4	4,3	4,1	4,2
Miejscowa ludność i jej gościnność (możliwość współpracy z innymi gospodarstwami)	3,8	4,0	4,2	3,2	3,8
Infrastruktura i usługi (w tym: zagospodarowanie turystyczne terenu)	2,9	3,9	4,1	3,4	3,6
Pomoc doradczą i wsparcie ze strony ODR-u	3,4	3,6	3,5	2,9	3,3
Uwarunkowania organizacyjne i prawne agroturystyki w Polsce	3,6	3,4	3,4	2,8	3,3
Pomoc doradczą i wsparcie ze strony stowarzyszenia agroturystycznego	3,2	3,5	3,6	2,7	3,3
Możliwość zewnętrznego wsparcia finansowego gospodarstw agroturystycznych (kredyty preferencyjne, środki UE itp.)	3,3	3,0	3,3	2,7	3,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Source: Own elaboration based on questionnaire survey.

We wszystkich badanych regionach nisko oceniono natomiast możliwość zewnętrznego wsparcia finansowego gospodarstw agroturystycznych za pomocą kredytów preferencyjnych, środków funduszy strukturalnych UE itp. Z innych pytań ankiety wiadomo, że tylko 1/3 badanych kwaterodawców (61 gospodarstw) korzystała z różnego rodzaju zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji w swoich gospodarstwach, z tej grupy tylko 10 z funduszy unijnych (SAPARD, SPO).

Nisko oceniono także pomoc doradczą i wsparcie ze strony stowarzyszeń agroturystycznych (choć 151 badanych gospodarstw, czyli ponad 77%, należy do stowarzyszeń) oraz pomoc doradczą i wsparcie ze strony ośrodków doradztwa rolniczego. Uznano, że w zasadzie ich pomoc doradczą i wsparcie nie ma znaczenia dla funkcjonowania badanych gospodarstw agroturystycznych. Jest to o tyle ciekawe, że właściciele 159 gospodarstw (81,5% ogółu badanych) uczestniczyli w różnego rodzaju szkoleniach, dotyczących prowadzenia działalności agroturystycznej, organizowanych właśnie przez ODR-y lub stowarzyszenia, a 151 korzystało z różnego rodzaju pomocy doradców w zakresie

prowadzenia gospodarstwa agroturystycznego (77,4% badanych). Jednocześnie 130 kwaterodawców oceniło współpracę z doradcami z ODR-ów jako dobrą lub bardzo dobrą. Wydaje się więc, że ankietowani byli w swoich odpowiedziach dość niekonsekwentni.

Należy także zwrócić uwagę na stosunkowo niską ocenę infrastruktury i dostępności usług w województwie małopolskim (średnia ocena 2,9, czyli bez znaczenia dla rozwoju gospodarstw). Jednocześnie w tym samym regionie właściciele 33 gospodarstw uznali, że poziom rozwoju infrastruktury oraz dostępność usług sprzyjają lub bardzo sprzyjają prowadzeniu działalności agroturystycznej (tab. 3), a tylko w jednym gospodarstwie określono ten czynnik jako ograniczający dla rozwoju agroturystyki. W czterech analizowanych regionach aż 137 ankietowanych (70,2% ogółu badanych) stwierdziło, że czynnik infrastrukturalny jest czynnikiem sprzyjającym lub bardzo sprzyjającym rozwojowi agroturystyki.

W tabelach 3 i 4 zestawiono liczby obiektów agroturystycznych, w których właściciele ocenili poszczególne determinanty funkcjonowania gospodarstw jako bardzo sprzyjające

Tabela 3. Czynniki sprzyjające prowadzeniu działalności agroturystycznej
Table 3. Positive determinants of agritourism activity

Czynniki sprzyjające	Liczba gospodarstw, które oceniły czynniki jako bardzo sprzyjające lub sprzyjające w województwach:				
	małopolskim	podkarpackim	pomorskim	zachodniopomorskim	ogółem
Umiejętności i wiedza dotyczące prowadzenia gospodarstwa agroturystycznego	45	50	49	43	187
Cechy osobowości członków rodziny	44	48	48	44	184
Atrakcje krajobrazowo-przyrodnicze terenu – wodne, lądowe itd.	44	49	50	34	177
Atrakcje stworzone przez człowieka: przyrodnicze, architektoniczne, kulturowe, rekreacyjne itd.	38	49	48	39	174
Infrastruktura i usługi (w tym: zagospodarowanie turystyczne terenu)	33	45	41	18	137
Miejscowa ludność i jej gościnność (możliwość współpracy z innymi gospodarstwami)	17	43	43	19	122
Pomoc doradczą i wsparcie ze strony stowarzyszenia agroturystycznego	28	24	23	10	85
Pomoc doradczą i wsparcie ze strony ODR-u	20	31	20	10	81
Uwarunkowania organizacyjne i prawne agroturystyki w Polsce	16	26	27	6	75
Możliwość zewnętrznego wsparcia finansowego gospodarstw agroturystycznych (kredyty preferencyjne, środki UE itp.)	16	4	16	7	43

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.
Source: Own elaboration based on questionnaire survey.

Tabela 4. Czynniki ograniczające prowadzenie działalności agroturystycznej
 Table 4. Negative determinants of agritourism activity

Czynniki ograniczające	Liczba gospodarstw, które oceniły czynniki jako bardzo ograniczające lub ograniczające w województwach:				
	małopolskim	podkarpackim	pomorskim	zachodniopomorskim	ogółem
Możliwość zewnętrznego wsparcia finansowego gospodarstw agroturystycznych (kredyty preferencyjne, środki UE itp.)	5	6	0	19	30
Pomoc doradcza i wsparcie ze strony stowarzyszenia agroturystycznego	4	4	1	18	27
Uwarunkowania organizacyjne i prawne agroturystyki w Polsce	6	4	0	17	27
Miejscowa ludność i jej gościnność (możliwość współpracy z innymi gospodarstwami)	19	1	0	5	25
Pomoc doradcza i wsparcie ze strony ODR-u	1	2	1	13	17
Infrastruktura i usługi (zagospodarowanie turystyczne terenu)	1	1	0	10	12
Atrakcje stworzone przez człowieka: przyrodnicze, architektoniczne, kulturowe, rekreacyjne itd.	1	1	0	1	3
Umiejętności i wiedza dotyczące prowadzenia gospodarstwa agroturystycznego	0	0	0	2	2
Atrakcje krajobrazowo-przyrodnicze (naturalne) terenu – wodne, lądowe itd.	0	1	0	1	2
Cechy osobowości członków rodziny	0	0	0	0	0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.
 Source: Own elaboration based on questionnaire survey.

lub sprzyjające (tab. 3) oraz ograniczające lub bardzo ograniczające prowadzoną przez nich działalność (tab. 4). Wyniki zamieszczone w tabelach 3 i 4 w zasadzie potwierdzają wcześniejsze oceny determinantów rozwojowych, choć dodatkowo zwraca uwagę fakt, że niemal 96% kwaterodawców ze wszystkich regionów (187 gospodarstw), w których przeprowadzono badania, oceniło własne umiejętności i wiedzę dotyczącą prowadzenia gospodarstw agroturystycznych jako sprzyjającą lub bardzo sprzyjającą i niemal tyle samo (94,4%, czyli 184 właściciele obiektów agroturystycznych) uznało za takie cechy osobowości członków swoich rodzin. Były to determinanty, które otrzymały największą liczbę ocen najwyższych. Zaraz za determinantami społecznymi znalazły się atrakcje przyrodniczo-krajobrazowe oraz antropogeniczne. Zastanawiać natomiast może fakt, że tylko 43 kwaterodawców za czynnik sprzyjający lub bardzo sprzyjający prowadzeniu działalności agroturystycznej uznało możliwość zewnętrznego wsparcia finansowego gospodarstw agroturystycznych (w województwie podkarpackim tylko 4 ankietowanych,

a w zachodniopomorskim 7 ankietowanych, choć w obu województwach w 33 gospodarstwach przeprowadzano inwestycje właśnie z kredytów lub z dofinansowaniem ze środków unijnych). Dodatkowo aż w 30 gospodarstwach, w tym aż w 17 z województwa zachodniopomorskiego, oceniono, że jest to czynnik ograniczający dla rozwoju gospodarstw agroturystycznych (tab. 4). W 67 gospodarstwach oceniono, że procedury pozyskania środków finansowych z programów UE są zbyt skomplikowane, a w 33, że warunki otrzymania dofinansowania są zbyt wysokie. Lepsze oceny wystawiono kredytom bankowym na działalność agroturystyczną – w tym przypadku tylko w 8 gospodarstwach kwaterodawcy ocenili możliwości ich pozyskania źle lub bardzo źle.

Na Pomorzu Zachodnim stosunkowo dużo ankietowanych uznało także jako czynnik ograniczający lub bardzo ograniczający dla rozwoju ich gospodarstw pomoc doradczą i szkoleniową ze strony stowarzyszeń agroturystycznych oraz uwarunkowania organizacyjne i prawne agroturystyki w Polsce. W Małopolsce natomiast krytycznie oceniono miejscową ludność i jej gościnność, w tym także możliwości współpracy z innymi gospodarstwami agroturystycznymi. We wszystkich regionach nie było natomiast gospodarstw, w których jako barierę rozwoju uznano by cechy osobowościowe członków rodzin prowadzących działalność agroturystyczną.

WNIOSKI

Badania ankietowe przeprowadzone w czterech województwach: małopolskim, podkarpackim, pomorskim i zachodnio-pomorskim, pozwoliły na uzyskanie opinii właścicieli 195 gospodarstw agroturystycznych dotyczących determinantów rozwojowych agroturystyki w tych regionach.

Większość kwaterodawców uznała swoje umiejętności i wiedzę dotyczącą prowadzenia gospodarstw agroturystycznych oraz cechy osobowościowe członków swoich rodzin za podstawowe determinanty sprzyjające rozwojowi agroturystyki; jednocześnie uznali, że pomoc doradcza i szkoleniowa oraz wsparcie ze strony zarówno ośrodków doradztwa rolniczego, jak również stowarzyszeń agroturystycznych nie ma specjalnego wpływu na funkcjonowanie ich gospodarstw. Większość z nich jednak uczestniczyła w szkoleniach dotyczących prowadzenia działalności agroturystycznej organizowanych przez ODR-y lub stowarzyszenia oraz korzystała z ich usług doradczych.

Właściciele obiektów agroturystycznych za sprzyjające dla rozwoju swoich gospodarstw uznali także atrakcje krajobrazowo-przyrodnicze terenu, w którym gospodarstwa funkcjonują, oraz atrakcje antropogeniczne (obie grupy determinantów otrzymały bardzo wysokie oceny, jakkolwiek te pierwsze otrzymały średnią ocenę wyższą). Na 195 badanych gospodarstwach tylko w pięciu stwierdzono, że czynniki te pewnym stopniu ograniczają ich rozwój.

We wszystkich badanych regionach za czynniki bez znaczenia dla rozwoju agroturystyki uznano możliwości pozyskania zewnętrznego wsparcia finansowego inwestycji w gospodarstwach (kredytów, a w szczególności dofinansowania inwestycji ze środków Unii Europejskiej) oraz uwarunkowania organizacyjno-prawne. Oceniono, że procedury pozyskania środków finansowych z programów UE są zbyt skomplikowane lub że warunki otrzymania dofinansowania są zbyt wygórowane.

Nie odnotowano istotnych różnic w ocenie uwarunkowań rozwojowych agroturystyki w poszczególnych regionach, jakkolwiek właściciele gospodarstw agroturystycznych z województwa zachodniopomorskiego przyznali poszczególnym determinantom przeciętne oceny nieznacznie niższe niż w pozostałych trzech województwach.

PIŚMIENNICTWO

- Działanie w zakresie agroturystyki i turystyki wiejskiej. 2001: *Biuletyn Informacyjny* nr 5/2001, s. 6–12, MRiRW, ARiMR, Warszawa.
- Drzewiecki M. 1992: *Wiejska przestrzeń rekreacyjna*, Instytut Turystyki, Warszawa.
- Gaworecki W.W. 2003: *Turystyka*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Gołębski G. (red.) 1999: *Regionalne aspekty rozwoju turystyki*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Kozuchowski K. 2005: *Walory przyrodnicze w turystyce i rekreacji*. Podręcznik akademicki. Wydawnictwo Kurpisz S.A., Poznań.
- Majewski J. 1997: *Turystyka wiejska – przejściowa moda czy rzeczywista szansa wsi?*, [w:] *Wielofunkcyjność wsi w warunkach bezrobocia*, red. Goryńska-Bittner B., Kaczmarek Z. Zakład Filozofii i Myśli Społecznej, AR im. A. Cieszkowskiego, Poznań, s. 45–60.
- Majewski J., Lane B. 2001: *Turystyka wiejska i rozwój lokalny*, Fundacja Fundusz Współpracy COFUND, Poznań.
- Meyer B. 2004: *Turystyka jako ekonomiczny czynnik kształtowania przestrzeni*, *Rozprawy i Studia*, t. 545 (DCXIX), Uniwersytet Szczeciński, Szczecin.
- Sikora J. 1995: *Agroturystyczny biznes. Poradnik organizatora turystyki*. Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego sp. z o.o., Bydgoszcz.
- Strzembicki L. 1997: *Determinanty rozwoju turystyki wiejskiej w Polsce*, [w:] *Determinanty sukcesu w turystyce wiejskiej*, V Ogólnopolskie Sympozjum Agroturystyczne, Kazimierz Dolny, 15–18 września 1997, Materiały konferencyjne, CDiEwR, Kraków, s. 9–14.
- Zasoby bazy noclegowej indywidualnego zakwaterowania w Polsce w 2006 roku. 2006: Departament Turystyki w Ministerstwie Gospodarki, 18.12.2006 [w:] [http://www.mg.gov.pl/Turystyka/Badania+rynku+turystycznego/Statystyka+%28komunikaty+i+opracowani a%29/kwatery+agro+2006.htm].

DETERMINANTS OF AGRITOURISM DEVELOPMENT IN POLAND (ON THE EXAMPLE OF CHOSEN REGIONS)

Abstract. The paper presents results of survey on positive and negative determinants of agritourism activity in four chosen regions of Poland, namely in two regions in the Carpathian Mountains (Małopolska and Podkarpacie) and in two regions at the Baltic Sea coast (Pomerania and Western Pomerania). The owners of agritourism farms participated in the survey defined and estimated positive and negative determinates of agritourism development at the level of communes they function. According to the survey nature and landscape attractions, skills and knowledge of the entrepreneurs and personality characteristics of the entrepreneurs and their families are the most important and positive determinants of agritourism development in Poland.

Key words: agritourism, development, condition, determinants, regions, Poland

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 15.06.2007

WKŁAD LAUREATÓW NAGRODY NOBLA W DZIEDZINIE EKONOMII W ROZWÓJ NAUK EKONOMICZNO- -ROLNICZYCH

Jan Siekierski

Akademia Rolnicza w Krakowie

Streszczenie. Opracowanie przedstawia wkład noblistów w dziedzinie ekonomii w rozwój nauk ekonomiczno-rolniczych. W świetle dużego zróżnicowania nauk ekonomicznych i rolniczych swoje podejście wobec tego typu nauk prezentowali fizjokraci, przedstawiciele nauk klasycznych i neoklasycznych. W artykule zaprezentowano poglądy m.in. takich noblistów, jak: Tinbergen, Frisch, Kuznets. Do szczególnie zasłużonych w tym zakresie należy Schultz, który otrzymał Nagrodę Nobla w 1979 r. wraz z Lewisem.

Słowa kluczowe: ekonomia, fizjokratyzm, nauki ekonomiczno-rolnicze, Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii

WSTĘP

Rolnictwo jest jedną z najstarszych dziedzin wytwórczości, której główne zadanie to dostarczanie człowiekowi żywności dla zaspokojenia podstawowych potrzeb bytowych. W historycznym rozwoju rolnictwa następował stały postęp w wiedzy wykorzystywanej w praktyce rolniczej. Podstawy tej wiedzy tworzą nauki rolnicze, a także nauki społeczno-ekonomiczne, jak: ekonomia, socjologia, psychologia, ekonomika gospodarki żywnościowej, ekonomika i organizacja przedsiębiorstw rolnych, przemysłu spożywczego, polityka agrarna, polityka interwencyjna państwa w sektorze rolno-spożywczym, polityka żywienia i bezpieczeństwa żywnościowego, agrobiznes jako najnowsza dziedzina wiedzy i badań naukowych, oraz praktyka gospodarza. Od najdawniejszych czasów rozwój wielu dyscyplin naukowych służył rolnictwu w realizacji celów ludzkich, przede wszystkim związanych z jednostkowym i społecznym dobrobytem.

W czasach starożytnych zainteresowanie rolnictwem przejawiali myśliciele, filozofowie, najdawniej Kartagińczyk Mago („Rolnictwo”, VI w. p.n.e.), Arystoteles, Ksenofont,

Teofrast z Eresos, Katon Starszy („O gospodarstwie wiejskim”), Warron („Trzy księgi o rolnictwie”) i inni.

W późnym średniowieczu rozwój nauk rolniczych łączył się przede wszystkim z rozwojem nauk przyrodniczych i fizjokratycznej myśli ekonomicznej. Pod koniec feudalizmu zaczęły powstawać pierwsze podręczniki, szkoły oraz towarzystwa rolnicze [Rolnictwo... 2001]. Okres Oświecenia wpłynął znacząco na rozwój rolnictwa i nauk rolniczych głównie dzięki dalszemu, dynamicznemu rozwojowi nauk przyrodniczych, a od przełomu XIX w. także nowych dyscyplin, jak: mikrobiologia, genetyka, gleboznawstwo. W XX w. były to biofizyka i biochemia, statystyka, socjologia wsi, nowe nauki ekonomiczne (ekonometria, cybernetyka ekonomiczna).

Współcześnie główne kierunki rozwoju nauk rolniczych odnoszą się do: hodowli roślin i zwierząt, fizjologii żywienia, chemii rolnej i nawożenia, ochrony roślin, agrotechnologii, inżynierii genetycznej, biotechnologii, a także dalszego rozwoju nauk ekonomiczno-rolniczych. Różnicowanie nauk rolniczych i ekonomicznych, coraz szersze ich wykorzystywanie w praktyce rolniczej jest procesem ciągłym, również z przejściem w 21. stulecie.

W Polsce w 1549 r. ukazał się pierwszy przekład dzieła o rolnictwie arabskiego autora Crescenziego pt. „Księgi o rolnictwie” oraz różne przekłady podręczników z języka angielskiego. W XVI i XVII w. powstały piśmiennictwo rolnicze i pierwsze dzieła o rolnictwie polskich autorów: Gostomskiego („Gospodarstwo”, 1588 r. i 25 dzieł innych, m.in. Haura („Ekonomika ziemiańska generalna”, 1675 r.), a w XVIII w. opracowania Dziekańskiego i Kluka. W XIX w. dynamicznie rozwijały się nauki rolnicze, stacje badawcze, czasopisma, towarzystwa, wyższe szkoły i instytuty rolnicze (Instytut Agronomiczny w Marymoncie, WSR w Dublinach, Studium Rolnicze przy UJ)¹.

W XX w. nastąpił dynamiczny rozwój nauk rolniczych, zwłaszcza po 1950 r. wraz z powołaniem I Wydziału Nauk Rolniczych i Leśnych PAN, wielu instytutów naukowych, np. Instytutu Uprawy, Nawożenia i Gleboznawstwa w Puławach, Instytutu Zootechniki w Balicach. W III Rzeczypospolitej znacznie rozwinęto średnie i wyższe szkolnictwo rolnicze, często z wydziałami ekonomicznymi np. Wydział Gospodarki Żywnościowej w AR Szczecin, Wydział Rolniczo-Ekonomiczny w AR Kraków (2001 r.).

Przedmiotem opracowania jest przedstawienie najnowszej, współczesnej historii rozwoju nauk ekonomiczno-rolniczych w świetle dorobku wybitnych uczonych noblistów w dziedzinie nauk ekonomicznych. Wcześniej w krótkim ujęciu przedstawiono wpływ fizjokratyzmu oraz ekonomii głównego nurtu na rozwój nauk ekonomiczno-rolniczych.

Alfred Nobel ustanowił prestiżową nagrodę przyznaną od 1901 r. w dziedzinie fizyki, chemii, fizjologii i medycyny (a także w dziedzinie literatury i tzw. nagrody pokojowej). Szwedzki Bank Centralny z okazji 300-lecia działalności utworzył nagrody dla

¹Pierwsze próby nauczania rolnictwa na poziomie akademickim podjęto pod koniec XVIII wieku. Wówczas H. Kołłątaj (1750–1812), fizjokrata i czołowy przedstawiciel myśli oświeceniowej w Polsce, zaproponował wprowadzenie do projektu reform Akademii Krakowskiej postulatu o utworzeniu Katedry Rolnictwa. Powołana w 1806 r. Katedra Gospodarstwa Wiejskiego utrzymała się tylko 3 lata. Dopiero w 1890 r. przy Wydziale Filozoficznym UJ powstało 3-letnie Studium Rolnicze, przekształcone w 1923 r. w Wydział Rolny UJ, a następnie w 1953 r. powstała wielowydziałowa Wyższa Szkoła Rolnicza, od 1972 r. Akademia Rolnicza, a od 1978 r. AR im. H. Kołłątaja w Krakowie [Akademia 2006].

osób o największych zasługach dla rozwoju nauk ekonomicznych, przyznawane corocznie od 1969 r. przez Królewską Szwedzką Akademię Nauk. W latach 1969–2003 nagrodę tę otrzymały 53 osoby, w tym indywidualnie przyznano ją 20-krotnie, najczęściej (35) osobom ze Stanów Zjednoczonych (4 osobom z Uniwersytetu w Chicago) i z Wielkiej Brytanii (8).

W klasyfikacji poszczególnych dziedzin zainteresowań i wkładu laureatów w rozwój wiedzy naukowej przyjmuje się różne kryteria podziału. Są to dziedziny wiedzy: teoria rozwoju społeczno-gospodarczego, międzynarodowe powiązania ekonomiczne oraz badania metodologiczne, a także w innym ujęciu: makroekonomia, mikroekonomia, finanse, badania interdyscyplinarne [Siekierski 2005].

WPLYW FIZJOKRATYZMU, EKONOMII KLASYCZNEJ I NEOKLASYCZNEJ ORAZ WSPÓŁCZESNEJ EKONOMII NA ROZWÓJ NAUK EKONOMICZNO-ROLNICZYCH

Z przejściem do czasów nowożytnych i wraz z rozwojem myśli oświeceniowej powstała we Francji pierwsza naukowa szkoła ekonomii – fizjokratyzmu, gdzie przyjęto, iż źródłem bogactwa jest ziemia i uzyskiwane z niej produkty rolne. Poglądy Quesnaya i jego zwolenników znalazły później pełne uznanie u Turgota, który głosił, że rolnictwo jest główną siłą napędową rozwoju gospodarki. Jako pierwszy sformułował prawo malejących przychodów z ziemi, które zostało rozszerzone i uogólnione na całą gospodarkę przez Milla, Marshalla, Knigtha (na przełomie XIX i XX w.) jako prawo malejącej produktywności krańcowej.

Do wybitnych polskich fizjokratów (1723–1790) zalicza się m.in. Kołłątaja, Staszica, Popławskiego. Fizjokraci przyczynili się do rozwoju myśli ekonomicznej, przygotowując grunt dla powstania nauki ekonomii politycznej. Petty (jej prekursor) dowodził, że podstawowym źródłem bogactwa narodów jest ziemia i praca twórcza. Stąd już prosta droga, która prowadziła do uznawanego za „ojca” tej nauki A. Smitha, który w „Bogactwie narodów” (1776 r.) zawarł pełną naukową analizę gospodarki w pierwszym państwie kapitalistycznym – Wielkiej Brytanii. W jej rozwoju ogromne zasługi ma Ricardo, który w szerokim zakresie zajmował się rolnictwem i rentą gruntową. Ten ostatni temat podjął i zainicjował w swych badaniach również Marks. Warto nadmienić, że Ricardo zainicjował marginalistyczne podejście do analiz ekonomicznych, które znalazło rozwinięcie w tzw. szkole lozańskiej (matematycznej) ekonomii politycznej.

Z powstaniem w 2. połowie XIX w. ekonomii neoklasycznej w Anglii, przy znacznym udziale Marshalla, rozwój myśli mikroekonomicznej opierał się również na wątku matematycznym opisu zjawisk, m.in. w odniesieniu do prawa malejących przychodów [Blaug 1994].

W dalszych, współczesnych poszukiwaniach naukowych ekonomii głównego nurtu, skupiającej się na problemach wyboru i prakseologii, efektywności, konkurencyjności, równowagi – wiele zagadnień odnosi się do kwestii gospodarki rolno-żywnościowej, agrobiznesu. Znaczący wkład w ten rozwój wnieśli laureaci Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii. Należy w tym miejscu jeszcze stwierdzić, że badania w zakresie ekonomii przestrzennej, a zwłaszcza teorii lokalizacji – tak istotne z punktu widzenia rolnictwa

– rozwijały się od początku XIX w. (A. Thünen), a także w pierwszej połowie w XX w. prawie w zupełnej izolacji od teorii ekonomii głównego nurtu. Jak pisze Blaug, główny nurt ekonomii do około 1950 r. faktycznie ograniczał się do analizy „świata gospodarki pozbawionej wymogów przestrzennych” [Blaug 1994].

Do najbardziej znanych w ekonomii przestrzennej należą paradygmaty: Thüнена, Hotellinga, Christollera, Löscha, oraz współczesne modele interakcji przestrzennych [Siekierski 2004]. Spośród noblistów wkład w rozwój ekonomii przestrzennej mają m.in. Koopmans („Podstawy rozmieszczenia i lokalizacji działalności gospodarczej”, 1957 r., NN – 1975 r.), Ohlin (NN – 1977 r.) oraz Schultz (NN 1979 r.).

ROZWÓJ NAUK EKONOMICZNO-ROLNICZYCH W ŚWIECIE I POLSCE

Wyodrębnianie dyscyplin w grupie nauk ekonomicznych objęło na gruncie nauk rolniczych i ekonomicznych najwcześniej politykę agrarną, jej prekursorami byli Niemcy Rau i Elsner, a główni twórcy to Roscher i Buchebberger. Istotny wkład w jej rozwój wnieśli Aerebe, Brentano, Sering, a w Polsce pod zaborami i II Rzeczypospolitej Abramowski, Krzywicki, Ludkiewicz, wielu związanych z ruchem ludowym, zwanym wówczas agraryzmem.

Problemy polityki agrarnej były często ściśle łączone z ekonomiką rolnictwa w ramach dyscypliny: ekonomia rolnicza przez profesorów, a później kierowników tych katedr, jak: Lubomęski na Studium Rolniczym UJ, a potem na Wydziale Rolniczym UJ, Surzycki, Schmidt, a także profesorowie historii gospodarczej (Bujak), historii rolnictwa (Inglot) i spółdzielczości (Fierich). W ośrodku warszawskim do czołowych przedstawicieli tych dyscyplin należeli: Miłkowski i Grabski (również premier, minister rolnictwa, kierownik Katedry Ekonomii Politycznej SGGW w Warszawie). W niektórych przypadkach pojawiła się nazwa nowej dyscypliny: zarządzanie gospodarstwem rolnym na Studium Rolniczym UJ, potem na Wydziale Rolnym UJ (Lubomirski i Żeleński jako kierownicy katedr).

Po II wojnie światowej powstały nowe silne lub kontynuujące badania ekonomiczne ośrodki w zakresie ekonomiki rolnictwa i polityki rolnej, m.in.: Instytut Organizacji Gospodarstw Rolnych przy Uniwersytecie w Getyndze, Instytut Ekonomiki Rolnej w Hadze i Wiedniu, Instytut Gospodarstw Rolnych Uniwersytetu w Bonn, wiele instytutów w USA na czele z Rolniczym Instytutem Badawczym Uniwersytetu w St. Paul oraz w Ames, a także Wydział Ekonomiki Rolnictwa Uniwersytetu Illinois. W Stanach Zjednoczonych w 1952 r. Davis podjął pracę na Wydziale Biznesu i Administracji Uniwersytetu Harvardzkiego w Bostonie, gdzie opracował jako pierwszy koncepcję agrobiznesu z pełnym uzasadnieniem naukowym.

Pojęcia „agrobiznes” po raz pierwszy użył Davis 17 X 1955 r. na konferencji w Bostonie. W 1957 r. ukazała się książka naukowa autorstwa Davis i Goldberga pt. „Koncepcja agrobiznesu”. Goldberg opracował w niej zagadnienia matematyczne przepływów międzygałęziowych w agrobiznesie, wzorując się na pracach z tego zakresu Leontiefa, laureata Nagrody Nobla z 1973 r. [Kapusta 2001].

W Polsce po II wojnie światowej badania ekonomiczno-rolnicze rozwinęły wszystkie uczelnie rolnicze na czele z SGGW w Warszawie (Wydział Ekonomiczno-Rolniczy),

posiadające katedry ekonomiki i organizacji rolnictwa, polityki agrarnej, socjologii wsi i rolnictwa, a także na uniwersytetach i uczelniach ekonomicznych. Dużą rolę w tych badaniach odgrywają: Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Państwowy Instytut Badawczy w Warszawie, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN w Warszawie, a także integrujący całe środowisko ekonomistów rolnych w kraju Komitet Ekonomiki Rolnictwa PAN [Siekierski 2002].

WKŁAD NOBLISTÓW W DZIEDZINIE EKONOMII W ROZWÓJ NAUK EKONOMICZNO-ROLNICZYCH

Tinbergen (1903–1995), ekonomista holenderski, był pierwszym laureatem Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii wraz z uczonym norweskim Frischem. Otrzymali tę nagrodę w 1969 roku „za pionierskie prace z zakresu ekonometrii oraz zastosowania matematyki i metod statystycznych w ekonomii”. Tinbergen prowadził badania nad wzrostem i rozwojem gospodarczym, cyklicznością oraz równowagą ogólną. Wykorzystywał w tym celu nową metodę systemową w wizji tzw. systemu optymalnego oraz metodę modelową, stojąc na stanowisku, iż u podstaw takich badań zawsze znajdują się teorie ekonomiczne. Sformułowane modele gospodarki holenderskiej, brytyjskiej i amerykańskiej wykorzystywane były w prognozowaniu różnych wariantów polityki gospodarczej. Znany jest także jako autor raportu dla Klubu Rzymskiego „O nowy ład międzynarodowy” (1976 r.).

Pionierski charakter miały badania Tinbergena dotyczące teorii działania rynków rolnych, które różnią się od typowych rynków ze względu na charakter cyklu produkcyjnego w rolnictwie. Tradycyjna teoria cen rolnych nie pozwalała wyjaśnić specyficznej cechy tych rynków, tj. zmieniających się w odwrotnych kierunkach cen i podaży. W tym celu wprowadził (niemal jednocześnie z Hanau i Riccim) pojęcie opóźnień podażowych w warunkach naturalnych produkcji rolniczej [Geldner 1991]. Mechanizm kształtowania cen rolnych opisany został tzw. modelem pajęczyny, który wskazuje na różne rodzaje oscylacji cenowych, obrazujących siatkę (pajęczynę) w układzie współrzędnych.

Frisch (1895–1973), będąc matematykiem, dążył do przekształcenia ekonomii w naukę ścisłą, wprowadzając do badań metodę modelową m.in. w polityce gospodarczej, tzw. modele decyzyjne w opracowaniu jej racjonalnych przesłanek. W 1975 r. za podobne badania otrzymali Nagrodę Nobla Kantorowicz z Syberyjskiego Oddziału Akademii Nauk ZSRR i Koopmans (USA). Frisch pierwszy traktował ekonomię jako naukę eksperymentalną, inspirował tym podejściem wielu badawczy, również późniejszych noblistów (Kuznets, Stone, Smith). Badania empiryczne w dużym stopniu przyczyniły się do pogłębienia wiedzy o mechanizmach funkcjonowania systemu rynkowego.

Badania w zakresie produkcji z podejściem ilościowym znalazły odzwierciedlenie w pracy pt. „Teoria produkcji” (1962 r.) i we wcześniejszym opracowaniu pt. „Zasada substytucji. Przykład zastosowania do przemysłu czekoladowego” (1935 r.). Frisch jest także autorem wysoko cenionej rozprawy naukowej z zakresu pszczelarstwa [Siekierski, Sarat 2006].

Kuznets (1901–1985), ekonomista amerykański pochodzenia rosyjskiego, otrzymał Nagrodę Nobla w 1971 r. „za empiryczną interpretację wzrostu gospodarczego”. W ba-

daniach wzrostu przyjął trzy sektory: rolnictwo, przemysł, usługi, oraz strukturę i zmiany produktu narodowego w ujęciu porównawczym dla 57 krajów. Opracował i wyjaśnił występowanie w wielu krajach cykli 15–20-letnich (tzw. cykle Kuzneta) [Kamiński 2001].

Leontief (1906–1990), amerykański ekonomista pochodzenia rosyjskiego, otrzymał Nagrodę Nobla w 1973 r. „za wkład w rozwój metod i badań ekonomicznych dotyczących analizy rozkładów i wyników”, a ściślej – ujmując za analizę przepływów międzygałęziowych. Leontief uzyskał na studiach gruntowne przygotowanie ze znajomości teorii ekonomicznych i matematyki. Inspiracje badawcze czerpał z prac Quesnaya („Tablice ekonomiczne”), Marksa („Schematy reprodukcji”) i Walrasa ze szkoły lozańskiej („Teoria równowagi ogólnej”). Pierwsze prace dotyczyły bilansów gospodarki radzieckiej, a później także bilansów zasobów naturalnych w skali światowej, a przede wszystkim badań nad strukturą gospodarki amerykańskiej. W analizie przepływów międzygałęziowych uwzględnił rolnictwo, a następnie – w bardziej wnikliwych badaniach – 50 gałęzi gospodarki. Wreszcie rozszerzył je o analizy przepływów międzyregionalnych (na przykładzie Stanów Zjednoczonych) z punktu widzenia przestrzennego rozmieszczenia działalności gospodarczej. W ten sposób uważany jest za twórcę zarysu dynamicznej teorii regionalnej. W tej dziedzinie ściśle z nim współpracował i publikował prace naukowe Isard.

Metoda Leontiefa znajduje zastosowanie w analizie makroekonomicznej, jest źródłem informacji o strukturze ekonomicznej i jej ewolucji, służy precyzyjnym obliczeniom dochodu narodowego, a także jest przydatna w prognozowaniu, programowaniu oraz planowaniu przedsięwzięć. Jak już wcześniej wspomniano, omawiana metoda posłużyła do opracowania przez Goldberga tablicy przepływów między poszczególnymi ogniwami agrobiznesu oraz działami, gałęziami gospodarki narodowej związanymi z rolnictwem. Leontief jest też prekursorem badań nad skutkami globalnego zanieczyszczenia środowiska.

Simon (ur. w 1916 r.) ze Stanów Zjednoczonych otrzymał Nagrodę Nobla w 1978 r. „za pionierskie badania w dziedzinie podejmowania decyzji wewnątrz organizacji gospodarczych”. Takie ujęcie prowadzi autora pracy „Podejmowanie decyzji kierowniczych” (1997 r.) do analiz i wniosków uogólniających dla wszystkich organizacji w gospodarce narodowej, a więc również w sektorze rolnym. Simon twierdzi, że przedsiębiorstwa faktycznie działają w warunkach ograniczonej racjonalności i dokonują wyboru niekoniecznie optymalnego, lecz zadowalającego (satisfakcjonującego).

Przyznanie Nagrody Simonowi uważa się za ewenement, gdyż uhonorowany nią został nie ekonomista, ale przedstawiciel nauki o organizacji i zarządzaniu [Brémond, Salort 1997].

Schultz (1902–1998), amerykański ekonomista, laureat Nagrody Nobla w 1979 r., posiada spośród noblistów największe osiągnięcia i zasługi w badaniach ekonomiczno-rolniczych. Najpierw zajmował się ekonomiką i organizacją rolnictwa amerykańskiego, a następnie zajął się także problemami rolnictwa innych krajów, zwłaszcza krajów Trzeciego Świata. Jego bibliografia liczy ponad 250 prac naukowych. Spośród wielu prac za najważniejszą uważa się książkę pt. „Przebudowa tradycyjnego rolnictwa” (1964 r.). Zdaniem Schulza, wyjście ze stanu stagnacji wymaga wdrażania nowoczesnych czynników produkcji, a więc postępu naukowo-technicznego i poprawy jakości siły roboczej. Wymaga to stałego zwiększania nakładów na badania, o czym świadczą osiągnięcia „zie-

lonej rewolucji” wprowadzonej w Indiach i Pakistanie w latach 60. i 70. dwudziestego wieku przez prof. Borlauga – laureata Pokojowej Nagrody Nobla w 1970 r.

Pokonanie barier rozwoju rolnictwa wymaga oprócz wdrażania zdobyczy nauk rolniczych zmiany postaw, zależnych od jakości czynnika ludzkiego na wsi, a więc wykształcenia, z czym łączy się skłonność rolników do stosowania nowych metod produkcji, korzystania z fachowego doradztwa rolniczego, ekonomicznego, prawnego itp. Obok wykształcenia Schultz kładzie nacisk na kwestie organizacyjne i swobodne działanie mechanizmu rynkowego w rolnictwie. W książce pt. „Ekonomiczna organizacja rolnictwa” (1953 r.) zajmuje się czynnikami stymulującymi i hamującymi produkcję rolną, migracjami ze wsi do miast oraz przestrzennymi aspektami rolnictwa [Wilczyński 1991].

W kolejnej książce pt. „Kryzysy gospodarcze w rolnictwie światowym” (1965 r.) Schultz bada rolnictwo w sytuacjach kryzysowych oraz poziom efektywności uzyskiwany w produkcji rolnej w różnych krajach. W pracy tej analizuje rolnictwo tradycyjne i nowoczesne, przedstawia podejście ekonomiczne do tych kwestii (niedobory, nadwyżki żywności, ceny), aby finalnie sformułować wnioski ważne dla wzrostu gospodarczego i rozwoju rolnictwa. Za ważne źródła postępu rolniczego i modernizacji rolnictwa uważa badania naukowe i wdrażanie zdobyczy nauki, wzrost umiejętności praktycznych (metod) i kwalifikacje rolników (know-how).

Odrębna, obszerna dziedzina zainteresowań naukowych Schultza odnosi się do nowatorskiej koncepcji zasobów ludzkich (nowej dyscypliny badań naukowych). Uważany jest on również za twórcę koncepcji inwestycji w człowieka i dyscypliny ekonomika kształcenia, skupiającej się na metodach poprawy jakości czynnika ludzkiego. Prace „Ekonomika rodziny” i „Małżeństwo, rodzina, kapitał ludzki i dzietność” stanowiły silną inspirację do badań w tym zakresie laureata Nagrody Nobla Beckera z 1992 r.

Lewis (1915–1991) otrzymał Nagrodę Nobla wraz z Schultzem za pionierskie badania nad rozwojem krajów słabo rozwiniętych. Jest autorem tzw. modelu dualnego krajów z dominującą rolą sektora tradycyjnego, czyli rolnictwa, oraz sektora nowoczesnego, z rozwiniętym przemysłem. Za najważniejsze zadanie dla rozwoju Lewis uważa podniesienie wydajności w rolnictwie oraz inwestycje w kapitał ludzki na wsi.

Auman z Izraela i Schelling z USA, nobliści z 2005 r., w swoich pracach wskazali na różne zastosowania teorii gier. Pierwszy łączył teorie gier z teorią podejmowania decyzji interaktywnych. Wiedza ta znajduje zastosowanie w negocjacjach prawnych, kształtowaniu cen na różnych rynkach, opracowaniu strategii przedsiębiorstw międzynarodowych, negocjacjach handlowych, a także sposobach użytkowania pastwisk i tworzeniu systemów irygacyjnych [Binczek 2005].

PODSUMOWANIE

Stale postępy wiedzy wykorzystywanej w rolnictwie ściśle wiążą się z historycznym rozwojem nauk rolniczych i rolniczo-ekonomicznych wraz z ich dywersyfikacją. Z rozwojem myśli oświeceniowej, fizjokratyzmu (Quesnay i Turgot) jako pierwszej naukowej szkoły ekonomii, zwrócono uwagę na rolnictwo jako dziedzinę wytwórczości, która bogaci naród. Później klasycy, a zwłaszcza Smith i Ricardo oraz w kontynuacji ekonomii

neoklasycznej Marshall, uwzględniali w swych badaniach jako istotne czynniki produkcji ziemię i pracę.

Współcześnie doniosły wkład w rozwój nauk ekonomiczno-rolniczych wnieśli laureaci Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii, a zwłaszcza: Schultz i Lewis, Tinbergen i Frisch, Kuznets, Leontief, Simon. Największe zasługi w tym zakresie ma Schultz, który w nowatorski sposób zainicjował badania zasobów ludzkich i wyodrębnił nową dyscyplinę – ekonomikę kształcenia.

PIŚMIENNICTWO

- Binczek H. 2005: Nobel z ekonomii. *Rzeczpospolita*, Dodatek: Ekonomia i Rynek Nr 238.
- Blaug M. 1991: Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne. PWN, Warszawa.
- Brémond J., Salort M.M. 1997: H. Simon, [w:] Leksykon wybitnych ekonomistów. PWN, Warszawa.
- Geldner M. 1991: Jan Tinbergen, [w:] Laureaci Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii – pod red. Z. Matkowskiego. PAN, Warszawa.
- Hasło: Nauki rolnicze 2001: Wielka encyklopedia powszechna. PWN, T. 23 Warszawa
- Hasło: Rolnictwo 2001: Wielka encyklopedia powszechna PWN, T. 23, Warszawa.
- Kamiński W. 2001: Laureaci Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii (1969–2000). WWSze, Warszawa.
- Kapusta F. 2001: Teoria agrobiznesu. AE, Wrocław.
- Siekierski J. 2002: Polityka agrarna w Polsce. Źródło przemian agrarnych, [w:] Rolnictwo i wieś polska wobec współczesnych wyzwań rozwojowych i integracyjnych. MWSE, Tarnów.
- Siekierski J. 2004: Przestrzeń i lokalizacja w teorii ekonomii. *Acta Agraria et Silvestria*, Seria Agraria, Sekcja Ekonomiczna, Vol. XLIII/1.
- Siekierski J., Sarat S. 2006: Metody ilościowe w badaniach laureatów nagrody im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii, [w:] Statystyka na usługach gospodarki żywnościowej. *Acta Agraria et Silvestria*, Sekcja Ekonomiczna, vol. XLVII, ss. 386-396.
- Siekierski J. 2005: Współczesna nauka i naukoznawstwo. *Roczniki Naukowe SERiA*, T. VII, z. 5, Warszawa-Poznań.
- Wilczyński R. 1991: Theodore W. Schulz, [w:] Laureaci Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii – pod red. Z. Matkowskiego. PWN, Warszawa.

CONTRIBUTION OF THE NOBEL PRIZE LAUREATES IN ECONOMICS IN THE DEVELOPMENT OF ECONOMIC AND AGRICULTURAL SCIENCES

Summary. The article presents the contribution of the A. Nobel Prize laureates in economics in the development of economic-and-agricultural sciences. In view of diversification of agricultural and economic sciences, attitudes towards agriculture represented by physiocrats, classics and neoclassic, the Author discussed the interest in this area of the following Nobel Prize Laureates: J. Tinbergen, R. Frisch, S. Kuznets, W. Leontief and particularly T. Schultz and W. Lewis.

Key words: economy, physiocratism, economic-and-agricultural sciences, the A. Nobel Prizes in economics

INWESTYCJE ORAZ ŹRÓDŁA ICH FINANSOWANIA A ZMIANY W GOSPODARSTWACH PRODUKUJĄCYCH WARZYWA

Olga Stefko

Akademia Rolnicza w Poznaniu

Streszczenie. W artykule przedstawiono wyniki badań zawartych w pracy doktorskiej pt. Inwestycje oraz źródła finansowania a zmiany w gospodarstwach produkujących warzywa, wykonanej w Akademii Rolniczej w Poznaniu. Głównym celem było określenie podejmowanych kierunków inwestowania i źródeł ich finansowania, jak również zidentyfikowanie przyczyn, dla których producenci warzyw decydowali się na podjęcie działalności inwestycyjnej bądź z niej rezygnowali. Badania przeprowadzono wśród celowo wybranej grupy gospodarstw uprawiających warzywa polowe z rejonu Środy Wielkopolskiej i szklarniowe z okolic Pleszewa.

Słowa kluczowe: ogrodnictwo, warzywa, źródła finansowania, inwestycje

WSTĘP

Warzywnictwo jest jednym z działów ogrodnictwa charakteryzującym się dużą różnorodnością gatunków, ale także odmiennością w sposobach ich uprawy. Na świecie znanych jest i uprawianych około 351 warzyw, z czego w Europie Środkowej znaczenie gospodarcze ma 20–30 gatunków.

Na terenie naszego kraju, jak i regionu Wielkopolski, warzywa są uprawiane zarówno na polu, jak i pod osłonami. Z uwagi na uwarunkowania przyrodnicze i ekonomiczne znaczenie gospodarcze ma przede wszystkim 7 podstawowych gatunków, do których zalicza się: kapustę, cebulę, marchew, buraki, ogórki, pomidory i kalafiori.

Poza techniką i technologią uprawy, produkcja warzyw różni się przede wszystkim stopniem kapitałochłonności i pracochłonności. W uprawie pod osłonami konieczność poniesienia niewspółmiernych w stosunku do upraw polowych nakładów rekompensowana jest jednak możliwością bezpośredniego wpływu na niektóre warunki przyrodnicze,

takie jak temperatura i podłoże, rzadziej nasłonecznienie. Daje to potencjalnie przewagę producentom posiadającym osłony w stosunku do pozostałych uczestników rynku.

Struktura uprawianych w Wielkopolsce warzyw uzależniona jest jednak nie tylko od warunków przyrodniczych, ale również upodobań konsumentów. Warzywa bowiem zaliczane są do artykułów pierwszej potrzeby, zaspokajających podstawową funkcję żywieniową konsumentów. Zapotrzebowanie na nie determinowane jest w dużej części panującymi trendami żywieniowymi i modami, a dotyczy to zarówno warzyw świeżych, jak i przetworzonych. Wiąże się to z coraz większą wagą przykładaną do zdrowego trybu życia, w którym niemałą rolę odgrywa właściwy sposób odżywiania się. Coraz częstsze występowanie licznych chorób cywilizacyjnych powoduje konieczność stosowania różnego typu diet nie tylko w celach leczniczych, ale i profilaktycznych. Podstawowym składnikiem większości z nich są właśnie warzywa, zarówno w postaci surowej, jak i przetworzonej. Poza tym, stale rosnące tempo życia wzmogło zapotrzebowanie na produkty przygotowane lub przetworzone by skracać czas przygotowania codziennych posiłków. Stwarza to duże możliwości zbytu dla produkowanych warzyw, ale wymusza też dostosowanie się poszczególnych jednostek produkcyjnych do wymogów rynku w celu uzyskiwania przychodów z ich sprzedaży.

Wprowadzenie wolnej konkurencji, uwolnienie cen, zniesienie dotacji, urealnienie stóp procentowych, zerwanie istniejących więzi organizacyjnych między producentami a rynkiem, wysoka inflacja, w efekcie której ceny środków produkcji rosły szybciej niż produktów warzywniczych, wpłynęły bardzo niekorzystnie na rozwój krajowego warzywnictwa [Wawrzyniak 2005].

Zwiększający się import produktów warzywniczych wzmógł konkurencję między producentami warzyw. Nastąpiło zachwianie równowagi między podażą a popytem na tym rynku. Problemem dla producentów stało się nie tylko to, co należy czynić, by wyprodukować, jak poprzednio, dużą partię towaru w krótkim czasie, ale także to, jak zbyć wytworzone produkty po korzystnej cenie.

Wzrastały równocześnie wymagania klientów dotyczące jakości oferowanych produktów. Konsumenci zaczęli preferować towary nie tylko o wysokich walorach jakościowych, jednorodnych odmianowo, ale także estetycznie opakowanych, o zróżnicowanej wadze.

Do tego doszły szybko rosnące koszty produkcji. Wiązały się one nie tylko ze wzrostem cen środków produkcji, ale również ze zwiększonymi nakładami pracy, niezbędnymi w celu odpowiedniego przygotowania produktów do sprzedaży. Dodatkowo istniała także konieczność ponoszenia sporych wydatków inwestycyjnych związanych z budową, utrzymaniem bądź modernizacją zaplecza w postaci przechowalni, sortowni, myjni czy chłodni. Do tego dochodzi rosnąca od początku lat dziewięćdziesiątych przewaga podaży nad popytem. Zjawisko to, choć charakterystyczne dla gospodarki rynkowej, wymuszało i do dziś kreuje określone zachowania poszczególnych jednostek zajmujących się uprawą warzyw.

Producenci, pragnąc utrzymać się na rynku i wygospodarowywać przy tym dochody niezbędne do rozwoju produkcji, są zmuszani podejmować różne działania celem obniżenia kosztów produkcji. Zaliczyć do nich można przedsięwzięcia o charakterze organizacyjnym, ułatwiającym zaopatrzenie w środki produkcji, sprzedaż produktów, doradztwo produkcyjne oraz handlowe. Innym sposobem może być zwiększanie skali

produkcji przez powiększanie areалу upraw, wzrost wydajności, poprawienie produktywności pracy w wyniku unowocześniania techniki i technologii produkcji [Wawrzyniak 1998].

Obniżenie kosztów wytwarzania produktów wiąże się jednak z koniecznością ponoszenia znacznych nakładów finansowych. Nie można bowiem tego osiągnąć korzystając z przestarzałych sprzętów i technologii, czy też bez niezbędnego zaplecza produkcyjnego w postaci budowy lub modernizacji takich obiektów, jak magazyny, przechowalnie, sortownie i chłodnie. Sadowski [2005] podkreśla, że w obecnej rzeczywistości gospodarczej inwestycje umożliwiające unowocześnienie techniki i technologii należałoby uznać za równoznaczne z innymi czynnikami, takimi jak wystarczająca ilość środków obrotowych, wydajność pracy czy poziom zarządzania.

Ze względu na częste trudności z wygospodarowaniem niezbędnych środków własnych na przeprowadzenie koniecznych inwestycji korzystano z kapitału obcego, udostępnianego przez liczne instytucje finansowe działające na rynku. Najczęstszą formą finansowania obcego od początków transformacji gospodarczej był kredyt. Do dyspozycji uprawiających warzywa były zarówno kredyty udzielane na zasadach preferencyjnych, jak i komercyjnych. Kredyty preferencyjne udzielane były od 1993 r. za pośrednictwem Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Stanowiły zdecydowanie bardziej konkurencyjne źródło finansowania obcego, w stosunku do innych form kredytowania, występujących na rynku finansowym.

Mimo niesprzyjających często warunków, część producentów warzyw rozwijała produkcję, zwiększając wydajność, skalę oraz jakość produkowanych warzyw, oferując produkty coraz bardziej konkurencyjne. Liczne jednostki zajmujące się produkcją, obrotem i przetwarzaniem produktów warzywniczych musiały ograniczyć, a niekiedy całkowicie zaprzestać swojej działalności. Wiele z wysiłków mających na celu utrzymanie płynności finansowej nie przynosiło spodziewanych efektów i część kredytobiorców miała duże trudności z zaplaceniem w terminie ciężących na nich rat oraz odsetek od zaciągniętych kredytów.

Ze względu na fakt, iż sytuacja rynkowa wymusza na producentach warzyw ciągle obniżanie kosztów i lepsze przygotowanie produktów do sprzedaży, co wiąże się z koniecznością przeprowadzania licznych inwestycji, zwłaszcza po wejściu Polski do Unii Europejskiej, ważne stało się określenie, czy w gospodarstwach produkujących warzywa przeprowadzano inwestycje, czego dotyczyły i jakie ewentualnie spowodowały zmiany zarówno w czynnikach produkcji, jak i samym procesie wytwarzania i jego efektach. Uzasadniona stała się zatem potrzeba przeanalizowania, w jakim stopniu i zakresie wykorzystano dostępne do tej pory możliwości i źródła finansowania podejmowanych przedsięwzięć inwestycyjnych.

W ciągu ostatnich lat powstało wiele prac poświęconych nie tylko sytuacji samych producentów, ale także podejmowanych przedsięwzięć inwestycyjnych, czyli kierunków rozwoju poszczególnych jednostek produkcyjnych [Kulawik 1994; Garbowski 1997; Woś, Gruda 1999; Czerwińska-Kayzer 2000; Dębniwski, Poczta 2003; Sadowski 2005]. Dotyczyły one jednak sytuacji rolnictwa.

Celem głównym pracy było przeanalizowanie, w jakim stopniu i zakresie wykorzystano dostępne do tej pory możliwości i źródła finansowania podejmowanych przedsięwzięć inwestycyjnych, określenie kierunków inwestowania i źródeł ich finansowania, jak

również zidentyfikowanie przyczyn, dla których producenci decydowali się na podjęcie działalności inwestycyjnej bądź z niej rezygnowali.

Sformułowano zatem 5 celów badawczych:

1. Określenie rodzajów przeprowadzonych inwestycji oraz źródeł ich finansowania.
2. Zbadanie różnic w zasobach czynników produkcji między gospodarstwami inwestującymi i tymi, które żadnej inwestycji nie przeprowadziły.
3. Określenie wielkości produkcji warzyw w gospodarstwach inwestujących i nieaktywnych inwestycyjnie.
4. Ustalenie zmian, jakie nastąpiły po przeprowadzonych inwestycjach w gospodarstwach.
5. Wyodrębnienie przyczyn wyboru źródeł finansowania oraz reprezentowania określonej postawy w stosunku do działalności inwestycyjnej.

MATERIAŁ I METODY

Cele zrealizowano korzystając z informacji empirycznych pochodzących z gospodarstw uprawiających warzywa polowe i prowadzących produkcję pod osłonami na terenie województwa wielkopolskiego.

Do przeprowadzenia analizy rodzajów inwestycji i źródeł ich finansowania w gospodarstwach produkujących warzywa przyjęto okres 17 lat, od 1986 do 2003 r. Obejmował on czas zarówno pierwszych lat transformacji gospodarczej, późniejszych jej skutków, jak i przygotowań Polski do akcesji z Unią Europejską.

Do zebrania informacji empirycznych z gospodarstw indywidualnych uprawiających warzywa polowe i pod osłonami na terenie woj. wielkopolskiego wykorzystano kwestionariusz ankietowy.

Próbę dobrano w sposób celowy na podstawie następujących kryteriów: własności (gospodarstwa indywidualne), powierzchni (nie mniejsze niż średnia wyznaczona dla regionu), udziału produkcji warzyw w produkcji globalnej jednostki, zgody na udzielenie informacji. Na 300 gospodarstw spełniających postawione wymagania zebrano dane ze 155 jednostek. Po wstępnej weryfikacji do analizy zakwalifikowano ogółem 141 ankiet. Z terenu powiatów poznańskiego, średzkiego i wrzesińskiego zebrano i przyjęto do dalszych analiz dane pochodzące z 81 ankiet gospodarstw uprawiających warzywa polowe, a w powiatach jarocińskim, pleszewskim i kaliskim z 60 ankiet pochodzących z gospodarstw produkujących warzywa pod osłonami.

Z uwagi na aktywność inwestycyjną zarówno gospodarstwa uprawiające warzywa polowe, jak i szklarniowe podzielono na te, które w latach 1986–2003 r. przeprowadziły inwestycje, jak i na bierne inwestycyjnie. Spośród inwestujących wyodrębniono gospodarstwa finansujące inwestycje tylko i wyłącznie ze źródeł własnych (kapitał własny), a także takie, które realizowały inwestycje tylko i wyłącznie z wykorzystaniem obcych źródeł finansowania (kapitał obcy)¹. Wyodrębniono także grupę jednostek finansującą

¹Jako regułę przyjęto, że podstawowym warunkiem korzystania z kapitału obcego jest posiadanie odpowiednio wysokiego, wymaganego przez kredytodawcę, poziomu kapitału własnego. Podstawą różnicą zatem między finansowaniem własnym a obcym, w przyjętym podziale, było pochodzenie kapitału finansującego większą część przeprowadzanej inwestycji.

inwestycje zarówno ze środków własnych, jak i z obcych (kapitał mieszany), nazywanych dalej finansowaniem mieszanym.

Wszystkie inwestycje przeprowadzone w gospodarstwach zbiorowości podzielono, opierając się na podziale inwestycji zasugerowanym przez Wosia [1996], na 5 grup inwestycyjnych:

- zakup ziemi,
- zakup maszyn i urządzeń rolniczych,
- budowa budynków i budowli gospodarczych,
- rozbudowa budynków i budowli gospodarczych,
- modernizacja budynków i budowli gospodarczych.

W celu wykazania dynamiki w podejmowanych przedsięwzięciach inwestycyjnych i źródłach ich finansowania cały okres objęty analizą podzielono na 4 podokresy:

- pierwszy dotyczył lat 1986–1990,
- drugi obejmował lata 1991–1995,
- trzeci to 1996–2000,
- a lata 2001–2003 zaliczono do okresu czwartego.

Do analiz rodzajów inwestycji i źródeł ich finansowania wykorzystano przede wszystkim jednowymiarową analizę danych, wchodzącą w skład statystyki opisowej [Jajuga 1993; Stanisław 1998]. Za pomocą wybranych miar położenia, takich jak miary przeciętne i średnie, opisano najczęściej występujące rodzaje przedsięwzięć inwestycyjnych i związanych z nimi źródeł finansowania. Określono także strukturę przeprowadzonych inwestycji.

W celu zbadania, czy istniał związek między rodzajami inwestycji a pochodzeniem środków przeznaczonych na ich finansowanie wykorzystano dwuwymiarową analizę danych, miary współzależności, w tym przede wszystkim korelację dla cech jakościowych. Przy analizach związków korelacyjnych kierowano się przede wszystkim wysokością współczynników zbieżności Czuprowa (T), Cramera (V) i kontyngencji Spearmana (C) [Wysocki, Lira 2003].

Analizując różnicę w wyposażeniu gospodarstw w podstawowe czynniki produkcji porównano zasoby pracy, ziemi i kapitału między gospodarstwami inwestującymi i biernymi inwestycyjnie w latach 2001–2003, jak również w osiąganych wielkościach produkcji. Porównania tego dokonano oddzielnie dla gospodarstw uprawiających warzywa polowe i osobno dla produkujących warzywa pod osłonami.

Do określenia stopnia ważności zmian, jakie nastąpiły po przeprowadzeniu inwestycji, w podawanych przez producentów warzyw odpowiedziach użyto szeregu rangowego [Sagan 1998]. Każdej z udzielonych odpowiedzi przypisano określoną ocenę (kategorię). Kategoriom tym nadano wagi: bardzo duże, duże, średnie, małe, żadne, bądź: ważne, mniej ważne i nieważne. Następnie na podstawie sumy iloczynów udzielonych odpowiedzi i nadanej im wagi utworzono szereg rangowy.

WYNIKI BADAŃ I DYSKUSJA

W wyniku transformacji ustrojowej, która rozpoczęła się w Polsce pod koniec lat osiemdziesiątych, zmieniły się radykalnie ekonomiczne warunki gospodarowania. Istotą nowego systemu stały się wolny rynek i konkurencja producentów. Dominujący dotych-

czas rynek popytu przekształcał się w szybkim tempie w rynek podaży. Nowe reguły gry rynkowej wymagały od producentów innej aktywności gospodarczej. Powstała też konieczność dokonywania istotnych zmian w organizacji pracy i produkcji oraz w technice i technologii uprawy warzyw. W następstwie coraz większej konkurencji rosły również wymagania w zakresie jakości wytwarzanych produktów. Sytuacja ta wywarła znaczący wpływ nie tylko na całe rolnictwo, ale i poszczególne jego działy, w tym także i produkcję warzywniczą.

Sytuacji producentów nie ułatwiają także niestabilne ceny warzyw na rynku hurtowym i detalicznym. Do tego dochodzi również konieczność sprostania stale rosnącym i zmieniającym się wymaganiom klientów.

Warunki przyrodnicze i ekonomiczne zmuszają producentów do ciągłego podejmowania działań inwestycyjnych w celu sprostania wymaganiom rynku poprzez zmiany w technologii produkcji i w posiadanym zapleczu technicznym.

Postanowiono w związku z tym określić, jakiego rodzaju inwestycje podejmowano i z jakich źródeł je finansowano w odniesieniu do zmian, jakie występowały w gospodarstwach produkujących warzywa. Określono również, jakie były przyczyny podejmowania przez producentów warzyw określonych działań i przyjmowania aktywnej bądź bierniej postawy w stosunku do działalności inwestycyjnej.

W obu grupach gospodarstw uprawiających warzywa podejmowane przedsięwzięcia wiązały się przede wszystkim z prowadzoną produkcją podstawową i jej zapleczem, niemniej jednak zaznaczyły się między nimi wyraźne różnice. Gospodarstwa uprawiające warzywa polowe najczęściej inwestowały kupując maszyny i urządzenia rolnicze, a produkujące warzywa pod osłonami w budowę szklarni, chociaż sprzęt rolniczy był również częstym przedmiotem zakupu. W obu grupach gospodarstw znaczna część kupowanych maszyn i urządzeń była używana, co świadczy o niedostatecznej akumulacji kapitału. Wskazuje również na potrzebę wsparcia podejmowanych działań kapitałem obcym w postaci kredytu udzielanego na zasadach preferencyjnych bądź komercyjnych.

Finansowanie inwestycji z wykorzystaniem obcych źródeł finansowania odegrało znaczącą rolę zwłaszcza w gospodarstwach uprawiających warzywa pod osłonami. Jednostki prowadzące produkcję polową w przeprowadzanych inwestycjach wykorzystywały przede wszystkim środki własne. Nie znaczy to jednak, że z finansowania obcego nie korzystały. Choć zdecydowanie częściej miało to miejsce w gospodarstwach produkujących warzywa pod osłonami, również w produkcji warzyw polowych do finansowania inwestycji polegających na budowie budynków i budowli gospodarczych wybierano kredyt, zwłaszcza preferencyjny.

Uzyskane na podstawie przeprowadzonej analizy wyniki wskazały, iż natężenie podejmowanych działań inwestycyjnych zmieniało się w poszczególnych latach. W obu grupach gospodarstw podjęto ich jednak najwięcej między latami 1996 a 2000 r. Okres ten był również czasem, kiedy kredyty preferencyjne, jako jedno z najatrakcyjniejszych źródeł pozyskania kapitału obcego, były, z jednej strony, dobrze znane i darzone zaufaniem, z drugiej zaś wiadano, że w związku ze zbliżającą się akcesją Polski do Unii Europejskiej istnieje duże prawdopodobieństwo, że w niedalekiej przyszłości przestaną być udzielane. W późniejszych latach zainteresowanie inwestycjami, bez względu na źródło ich finansowania, było znacznie niższe. Potwierdza to opinię Ignasiaka [1994] o zmienności a jednocześnie ciągłości procesu inwestowania. Zarówno producenci wa-

rzyw polowych, jak i uprawiający warzywa pod osłonami inwestowali wielokrotnie podczas okresu poddanego analizie. Podobnie jak inwestycje wskazane przez Wosia [1996] w rolnictwie, tak i przedsięwzięcia przeprowadzane w analizowanych gospodarstwach warzywniczych miały głównie charakter materialny. Wyrażało się to przede wszystkim wymianą na nowsze maszyn i urządzeń oraz modernizacją i rozbudową budynków. Systematyczne podejmowanie działań o charakterze modernizacyjnym czy odtworzeniowym stwarzało bowiem możliwość nie tylko lepszego wyposażenia w czynniki produkcji jednostkom aktywnym inwestycyjnie, ale również, pośrednio dzięki ciągle unowocześnianym technologiom, pozwalało na wzrost osiąganych przez nie końcowych efektów produkcyjnych.

W działalności inwestycyjnej, popartej kredytem preferencyjnym, oprócz Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa ogromne znaczenie odegrały również banki spółdzielcze, wskazywane przez producentów warzyw jako najczęściej wybierane instytucje finansowe związane z realizacją inwestycji. Potwierdza to ich znaczenie w finansowaniu działalności produkcyjnej nie tylko dotyczącej uprawy warzyw, ale i, jak wykazała Bieniasz [2002], w całej produkcji rolniczej. Właściciele gospodarstw produkujących warzywa polowe i prowadzący produkcję pod osłonami za podstawową zaletę kredytu, jako najczęściej występującą w analizowanym okresie formą kapitału obcego, wskazywali korzystne oprocentowanie, stosunkowo łatwą procedurę ich uzyskania i powody nazywane innymi, do których zaliczono brak środków własnych i wiek kredytobiorców. Wymieniane przez Grzegorzycyka [1992] wady finansowania obcego, w tym również kredytu, takie jak np. wzrost kosztów, okazały się nie mieć znaczenia ani dla producentów warzyw polowych, ani szklarniowych. Największe trudności przy korzystaniu z kapitału obcego, na jakie wskazywali producenci warzyw, wiązały się z obsługą zadłużenia kredytowego, zwłaszcza przy inwestycjach budowlanych, a w tym przy budowie obiektów nowych. Chociaż w większym stopniu dotyczyło to kredytobiorców uprawiających warzywa pod osłonami, ze względu na wiodący, wśród innych rodzajów inwestycji, kierunek podejmowanych działań (budowa szklarni), w obu rodzajach uprawy warzyw duży problem stanowił brak środków pieniężnych niezbędnych do terminowych spłat rat kredytu.

Choć cały analizowany okres obejmował lata 1986–2003, dla przeanalizowania zmian, jakie zachodziły w gospodarstwach produkujących warzywa czas między latami 2001–2003 przyjęto jako okres, w którym uwidaczniała się większość skutków, jakie wywarły na produkcję warzyw przeprowadzane inwestycje w gospodarstwach, które inwestowały i tych nieaktywnych inwestycyjnie. Przeanalizowano zatem różnice w zasobach czynników produkcji, wielkości powierzchni upraw i zbiorach zarówno w gospodarstwach, które inwestowały, jak i tych, które żadnej inwestycji między latami 1986–2003 nie przeprowadziły.

Gospodarstwa, które inwestowały, zarówno wśród uprawiających warzywa polowe, jak i prowadzących produkcję pod osłonami, zajmowały znacznie większą powierzchnię w porównaniu z biernymi inwestycyjnie. Częściej też powiększały areał upraw przez dzierżawienie gruntów.

Cechą charakterystyczną dla obu rodzajów upraw warzyw były wysokie zasoby pracy. Zarówno przy uprawie warzyw polowych, jak i przy ich produkcji pod osłonami więcej osób pracowało w gospodarstwach aktywnych inwestycyjnie niż w tych, które żadnej inwestycji nie przeprowadziły. Nie tylko jednak liczba osób zaangażowanych przy

produkcji różniła od siebie gospodarstwa, które przeprowadziły inwestycje od nieaktywnych inwestycyjnie. Zarówno wśród uprawiających warzywa polowe, jak i prowadzących produkcję pod osłonami właściciele, czyli potencjalni kredytobiorcy, byli ludźmi dużo młodszymi i lepiej wykształconymi niż prowadzący gospodarstwa niewykazujące żadnej aktywności inwestycyjnej. Z jednej strony można to tłumaczyć wymaganiami stawianymi przez udzielających kredytu, z drugiej jednak, jak w przypadku uprawiających warzywa polowe, gdzie korzystano przede wszystkim ze środków własnych, wiązało się to z możliwością podejmowania ryzyka czy umiejętnością przeprowadzenia niezbędnych rachunków ekonomicznych warunkujących powodzenie podejmowanych działań inwestycyjnych.

Gospodarstwa aktywne inwestycyjnie posiadały również większe zasoby kapitału w porównaniu z biernymi inwestycyjnie. W jednostkach produkujących warzywa polowe dotyczyło to zwłaszcza maszyn i urządzeń rolniczych, a w gospodarstwach pod osłonami budynków i budowli gospodarczych.

Chociaż trudno jednoznacznie wskazać, iż przeprowadzane inwestycje były jedynym i głównym powodem zachodzących w poszczególnych gospodarstwach zmian, wykazano, że wysokość zbiorów uzyskiwanych wśród uprawiających warzywa polowe wiązała się między innymi z wykorzystywaną przy produkcji technologią i zapleczem produkcyjnym. W gospodarstwach uprawiających warzywa pod osłonami natomiast na wielkość zbiorów wpływała nie tylko powierzchnia osłon przeznaczona pod uprawę warzyw, ale również konstrukcja i wyposażenie technologiczne związane między innymi z przeprowadzanymi inwestycjami.

Generalnie, w obu grupach, lepsze efekty produkcyjne, zwłaszcza w postaci zbiorów, osiągały jednostki inwestujące. Choć rezultaty te wiązały się z wieloma czynnikami natury mikro-, jak i makroekonomicznej, bez wątpienia istotny udział w uzyskiwanych efektach produkcyjnych miały także przeprowadzane przez gospodarstwa inwestycje.

Brak aktywności inwestycyjnej zarówno w gospodarstwach uprawiających warzywa polowe, jak i prowadzących produkcję pod osłonami były rezultatem przekonania producentów o zbyt dużej biurokracji występującej przy ubieganiu się o kredyt. Producenci, dla których wyżej wymieniony powód był podstawowym dla niepodejmowania działań inwestycyjnych byli stosunkowo młodzi, a z całą pewnością znajdowali się w wieku produkcyjnym. Istniały zatem także inne powody, dla których inwestycji nie przeprowadzano. W obu rodzajach upraw warzyw po chęci zaprzestania prowadzenia działalności rolniczej wskazywano na obawę przed kredytami i brak następcy. Te najczęściej podawane przez producentów powody uwidaczniają ogromne zróżnicowanie w zapatrywaniach na przyszłość, możliwościach i postawach właścicieli gospodarstw uprawiających warzywa na terenie Wielkopolski.

Wśród inwestujących znajdowała się grupa producentów, która, choć w przeszłości podejmowała działania inwestycyjne, kontynuować tego procesu zamiaru nie miała. Przyczynę takiego stanowiska w gospodarstwach uprawiających warzywa polowe stanowiła przede wszystkim chęć zrezygnowania z działalności rolniczej i przejście na pozarolniczą, kontynuowanie rozpoczętej inwestycji i trudny, zdaniem producentów, dostęp do kredytów rolniczych. Wśród właścicieli gospodarstw uprawiających warzywa pod osłonami do najczęstszych przyczyn niechęci podejmowania działań inwestycyjnych w przyszłości, poza wymienionymi, które okazały się ważnymi również i dla producen-

tów polowych, był brak następcy. Obok gospodarstw, które inwestowały występowała grupa jednostek, która między latami 1986–2003 żadnej inwestycji nie przeprowadziła. Część z właścicieli tych gospodarstw wyraziła chęć przeprowadzenia inwestycji w przyszłości. Niektórzy jednak zdecydowani byli nadal nie inwestować, przede wszystkim z obawy przed korzystaniem z kredytu i niewystarczającej ilości środków własnych, jak również z uwagi na trudny dostęp do kredytów, brak następcy, a także niestabilność cen produktów ogrodniczych i ogólną sytuację panującą w kraju, która, zdaniem producentów, nie stwarza możliwości do inwestowania.

Transformacja gospodarcza zapoczątkowana pod koniec lat osiemdziesiątych nie była zatem jedynie jednorazowym, przełomowym wydarzeniem, ale uruchomiła cały proces zmian występujących z różnym natężeniem do dnia dzisiejszego. W rolnictwie, a także warzywnictwie, zmiany te uwiadcniają się w nieco wolniejszym tempie niż w innych gałęziach gospodarki głównie za sprawą rodzinnego charakteru prowadzonej działalności produkcyjnej.

Z niezachwianą konsekwencją rynek eliminuje jednak jednostki słabe i niewydajne, osiągające gorsze efekty, które nie rozwijają się przez modyfikację, ulepszenia i zmiany wprowadzane w następstwie przeprowadzanych inwestycji. Uwiadczenia się wyraźnie tendencja do zmniejszania liczby gospodarstw kosztem powiększania zajmowanej przez nie powierzchni. Gospodarstwa inwestujące powiększały posiadany areal przez zakup ziemi bądź jej dzierżawienie. Między innymi dzięki temu osiągały w rezultacie lepsze efekty produkcyjne. Producenci warzyw mieli możliwość skorzystania z kredytów preferencyjnych jako atrakcyjnego, w porównaniu z innymi, źródła pozyskania kapitału. Choć nie były wykorzystywane przez wszystkich, kredyty te umożliwiały rozwijanie działalności producentom warzyw w Wielkopolsce. Ich udział w finansowaniu inwestycji stanowi potwierdzenie tezy Kulawika [1995] o dużym znaczeniu kredytu w działalności inwestycyjnej. Wychodząc bowiem z założenia, że gdyby producenci warzyw nie mieli możliwości finansowania inwestycji kapitałem obcym, to w ogóle by nie inwestowali (między innymi ze względu na brak środków własnych), osiągaliby wtedy niższe efekty produkcyjne, a ich zasoby czynników produkcji nie byłyby na takim poziomie jak gospodarstw inwestujących.

Rozwój polskiego warzywnictwa we Wspólnocie warunkowany będzie nie tylko dostosowaniem się do zasad i norm (w tym przede wszystkim jakościowych) obowiązujących w Unii, ale również umiejętnością wykorzystania dostępnej pomocy, głównie finansowej. Mimo wysokiego stopnia protekcji rynku rolnego, szeroko opisywanego przez Jantoń-Drozdowską [1998], który jest cechą charakterystyczną polityki krajów uprzemysłowionych, ważne jest, że część właścicieli gospodarstw produkujących warzywa uważa procedurę ubiegania się o kredyt, w tym również preferencyjny, za łatwą. Dowodzi to, że przygotowanie niezbędnych zestawień finansowych, w tym także biznesplanu, nie nastęcza im większych trudności. Można zatem przypuszczać, że równie dobrze poradzą sobie z wymaganiami stawianymi ubiegającym się o środki finansowe pochodzące z Unii Europejskiej.

Uwarunkowania i regulacje dotyczące możliwości przeprowadzenia inwestycji i wyboru wśród dostępnych źródeł finansowania z pewnością ulegną jeszcze niejednokrotnym zmianom. Niezmiennie jednak pozostanie to, że do rozwoju poszczególnych przedsiębiorstw, popartego działalnością inwestycyjną, konieczna jest właściwa postawa właścicieli, przejawiająca się w ich aktywności gospodarczej, która umożliwia podnoszenie efektywności prowadzonej działalności produkcyjnej.

WNIOSKI

1. W całej analizowanej zbiorowości gospodarstw uprawiających warzywa 88% stanowiły gospodarstwa, które między latami 1986 a 2003 przeprowadziły inwestycje, a biernych inwestycyjnie było zaledwie 12%. Wśród gospodarstw, które uprawiały warzywa połowe jednostek inwestujących odnotowano więcej (91%) niż w zbiorowości gospodarstw szklarniowych (83%).
2. W gospodarstwach uprawiających warzywa połowe w latach 1986–2003 najczęściej inwestowano w zakup maszyn i urządzeń. Liczba zakupionych nowych maszyn i urządzeń przewyższała liczbę używanych. Były to głównie niewielkie, pod względem wartości, inwestycje. Kupowane maszyny o wysokiej wartości, takie jak kombajny, ciągniki czy samochody dostawcze, należały do używanych.
3. Przeprowadzone inwestycje w latach od 1986 do 2003 w gospodarstwach uprawiających warzywa pod osłonami wiązały się przede wszystkim z budową szklarni. Inwestowano jednak również w zakup maszyn i urządzeń, lecz i w tym przypadku znaczna część zakupionego sprzętu była już wcześniej użytkowana.
4. Najwięcej inwestycji w gospodarstwach uprawiających warzywa połowe wykonano wykorzystując wyłącznie własne środki finansowe, zwłaszcza przy realizacji takich przedsięwzięć, jak modernizacja budynków oraz zakup maszyn i urządzeń.
5. W gospodarstwach uprawiających warzywa pod osłonami najczęściej inwestycji zrealizowano przy wykorzystaniu kapitału obcego, zwłaszcza przy budowie budynków.
6. W gospodarstwach uprawiających warzywa połowe kredyt preferencyjny i komercyjny, zarówno ogółem, jak i w przeliczeniu na 1 gospodarstwo, wykorzystywano najczęściej przy zakupie maszyn i urządzeń rolniczych oraz budowie budynków gospodarczych. W gospodarstwach pod osłonami obie formy obcych źródeł finansowania używane były przede wszystkim przy realizacji inwestycji budowlanych.
7. Natężenie podejmowanych działań inwestycyjnych zmieniało się w czasie. Najwięcej inwestycji podjęto w latach 1996–2000.
8. Gospodarstwa aktywnie inwestujące posiadały większą powierzchnię upraw zajmowaną pod produkcję będącą dla nich podstawową.
9. Właściciele gospodarstw inwestujących nie tylko byli w większości młodszy, ale i lepiej wykształceni niż osoby prowadzące gospodarstwa, które nie przeprowadziły inwestycji.
10. Gospodarstwa, które przeprowadzały inwestycje posiadały więcej maszyn i urządzeń niż jednostki nieinwestujące.
11. W gospodarstwach uprawiających warzywa pod osłonami największe zasoby kapitału stanowiły budynki i budowle gospodarcze.
12. Gospodarstwa, które podejmowały się przeprowadzenia inwestycji posiadały większą powierzchnią areалу przeznaczoną na produkcję warzyw w porównaniu z nieinwestującymi.
13. Zbiory warzyw były zdecydowanie wyższe w jednostkach, które przeprowadziły inwestycje niż w biernych inwestycyjnie.
14. Zdaniem producentów, znaczące zmiany w gospodarstwach wynikały z zakupu maszyn i urządzeń rolniczych oraz z budowy budynków.

15. Wystarczająca ilość środków własnych i trudności w spełnieniu warunków stawianych przez kredytodawców należały do najistotniejszych przyczyn preferowania kapitału własnego.
16. Finansowanie obce producenci warzyw wybierali głównie ze względu na korzystne oprocentowanie i łatwą procedurę ubiegania się o kredyt.
17. Banki spółdzielcze były najczęściej wybieranymi instytucjami przy finansowaniu zarówno w gospodarstwach uprawiających warzywa polowe, jak i prowadzących produkcję pod osłonami.
18. Inwestycje obejmujące zakup ziemi oraz maszyn i urządzeń przebiegały na ogół sprawnie i bezproblemowo. Trudności natomiast występowały w obsłudze zadłużenia kredytowego przy inwestycjach budowlanych, zwłaszcza przy budowie nowych obiektów.
19. Zarówno w gospodarstwach uprawiających warzywa polowe, jak i prowadzących produkcję pod osłonami najważniejszym powodem braku chęci podejmowania dalszych działań inwestycyjnych w gospodarstwach do tej pory aktywnych inwestycyjnie był fakt, iż producenci warzyw zamierzali zrezygnować z działalności rolniczej i przejść na pozarolniczą.

PIŚMIENNICTWO

- Bieniasz A., 2002. Strategie marketingowe banków spółdzielczych. Praca doktorska. Poznań.
- Czerwińska-Kayzer D., 2000. Rola kredytów preferencyjnych w przemianach strukturalnych rolnictwa polskiego. Praca doktorska. Poznań.
- Dębniwski M., Garbowski M., 1997. Problemy finansowe rolnictwa w aspekcie integracji z Unią Europejską. Materiały konferencyjne na V Kongres SERIA.
- Grzegorzczak W., 1992. Udział banków w finansowaniu strategii przedsiębiorstw. Bank i Kredyt nr 5.
- Ignasiak E., 1994. Optymalizacja projektów inwestycyjnych. PWE, Warszawa.
- Jajuga K., 1993. Statystyczna analiza wielowymiarowa. PWN, Warszawa.
- Jantoch-Drozdowska E., 1998. Regionalna integracja gospodarcza. PWN, Warszawa.
- Kulawik J., 1994. Problemy kredytowania i finansowania rolnictwa. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, Warszawa.
- Kulawik J., 1995. Kapitał w rolnictwie. IERiGŻ. Warszawa.
- Poczta W., 2003. Rolnictwo polskie w przededniu integracji z Unią Europejską. Wydawnictwo AR, Poznań.
- Poczta W., Jędrzycka H., 1988. Ćwiczenia z ekonomiki rolnictwa. AR, Poznań.
- Sadowski A., 2005. Ocena skutków inwestycji wspieranych kredytem preferencyjnym dla gospodarstw rolnych. Praca doktorska. Poznań.
- Sagan A., 1998. Badania marketingowe. Podstawowe kierunki. Wydawnictwo AE, Kraków.
- Stanisz A., 1998. Przystępny kurs statystyki w oparciu o program STATISTICA PL na przykładach z medycyny. StatSoft Polska Sp. z o.o., Kraków.
- Wawrzyniak J., 2005. Rachunek kosztów a zarządzanie w przedsiębiorstwach ogrodniczych. PRODRUK, Poznań.
- Woś A., Gruda M., 1999. Instrumenty polityki rolnej oraz ich skuteczność. W pracy pt.: Analiza produkcyjno-ekonomiczna sytuacji i gospodarki żywnościowej w roku 1998. IERiGŻ, Warszawa.
- Wysocki F., Lira J., 2003. Statystyka opisowa. Wydawnictwo AR, Poznań.

INVESTMENTS AND FINANCIAL SOURCES VERSUS CHANGES IN FARMS GROWING VEGETABLES

Abstract. In article there is a summary of doctor thesis entitled: Investment and Financial Sources versus Changes in the Vegetable Farms, which was made in Agricultural University in Poznań. Main goal was selecting the kinds of the investments and their financial sources on the vegetable farms and specifying the reason for the choice of the financial sources and the attitude to the investment activities. The research were made in the farms producing vegetables near Środa Wielkopolska and producing vegetables under cover near Pleszew.

Key words: horticulture, vegetables, financial sources, investments

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 15.06.2007

SPIS TREŚCI CONTENTS

Aneta Beldycka-Bórawska, Piotr Bórawski

- Polityka cenowa małych i średnich przedsiębiorstw na przykładzie województwa Warmińsko-Mazurskiego 5
Pricing policy of small and medium-sized enterprises based on the example of Warmia nad Mazury province

Eugenia Czernyszewicz

- Wpływ niektórych cech konsumentów na zakupy i spożycie owoców południowych w Lublinie 15
The effect of some consumer features on purchase and consumption of exotic fruits in Lublin

Joanna Dynowska, Emil Rudowicz

- Oddziaływanie samorządu terytorialnego na rozwój lokalny gmin 27
The influence of territorial self-government on the local development of communes

Sławomir Juszczyk

- Czy należy rozszerzyć zasadę racjonalnego gospodarowania – zaproszenie do dyskusji 37
Should the rational managing rule be extended – an invitation to discussion

Justyna Kołyska

- Ocena funkcjonowania Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa w programowaniu i realizacji polityki rozwoju wsi i rolnictwa Polski 53
The estimation of the Agency for Restructuring and Modernisation of Agriculture in programming the development Polish policy of agriculture and rural areas

Iwona Kowalczyk

- Zachowania nabywcze na rynku żywności osób w średnim i starszym wieku 61
Shopping behaviour on the food market of middle-aged and older people

Stanisław Stańko, Radosław Lewandowski

- Tendencje zmian na rynku wołowiny i cielęciny w Polsce w latach 1990–2006 71
Trends in the Polish beef and veal market in 1990–2006

Irena Łącka

- Rola kredytu preferencyjnego w rozwoju wybranych gospodarstw rolnych Pomorza 81
The role of preferential credit in development of chosen Agricultural farms in Pomerania

Stanisław Paszkowski

Wpływ zasobów ziemi i ich przestrzennego usytuowania na cele produkcji rolniczej oraz dochody gospodarstw rolnych w Polsce	97
The impact of acreage and spatial differentiation of the farms on economic activity and incomes from farming in Poland	

Lucyna Przezbórska

Determinanty rozwoju agroturystyki w Polsce (na przykładzie wybranych regionów)	113
Determinants of agri-tourism development in Poland (on the example of chosen regions)	

Jan Siekierski

Wkład laureatów Nagrody im. A. Nobla w dziedzinie ekonomii w rozwój nauk ekonomiczno-rolniczych	123
Contribution of the Nobel Prize laureates in economics in the development of economic and agricultural sciences	

Olga Stefko

Inwestycje oraz źródła ich finansowania a zmiany w gospodarstwach produkujących warzywa	131
Investments and financial sources versus changes in farms growing vegetables	