

Zagadnienia Doradztwa Rolniczego

KWARTALNIK

2'04⁽³⁸⁾

**KRAJOWE CENTRUM DORADZTWA
ROZWOJU ROLNICTWA I OBSZARÓW WIEJSKICH
ODDZIAŁ W POZNANIU**

Wydawca:

Krajowe Centrum Doradztwa
Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich
Oddział w Poznaniu,
61-659 Poznań, ul. Winogrody 63
tel: (0-61) 823 20 81, 820-19-71, fax: 820-19-71
e-mail: poznan_sekretariat@cdr.gov.pl
www.cdr.gov.pl

Rada Programowa:

Edward Arseniuk, Marek Kłodziński, Andrzej Kowalski,
Jędrzej Krupiński, Seweryn Kukula, Aleksander Lewczuk,
Antoni Mickiewicz, Walenty Poczta, Stefan Pruszyński,
Izabela Sikorska-Wolak, Aleksander Szeptycki, Bogdan M. Wawrzyniak

Zespół Redakcyjny:

A.P. Wiatrak (redaktor naczelny),
A. Bartkiewicz, E. K. Chyłek, R. Jaworski, W. Kujawiński,
E. Matuszak, A. Swulińska-Katulka, S. Zawisza,
D. Pruss Głowacka (sekretarz redakcji)

Projekt graf., skład komputerowy:

Alicja Zygmantowska

Druk:

Krajowe Centrum Doradztwa
Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich Oddział w Poznaniu
Zlecenie nr 16/2004, nakład 800 egz.

SPIS TREŚCI

ARTYKUŁY

MAREK KŁODZIŃSKI: Aktywizacja społeczno-gospodarcza gmin wiejskich w Polsce	5
URSZULA ZIEMIAŃCZYK: Aktywność społeczna mieszkańców wsi	18
BARBARA FEDYSZAK-RADZIEJOWSKA: Kapitał społeczny wsi wobec szans i zagrożeń procesu zmian na polskiej wsi po akcesji do UE	28
MAGDALENA HOŁY: Kapitał społeczny kobiet wiejskich w Małopolsce	40
JACEK PUCHAŁA: Aktywność samorządów gmin małopolskich w pozyskiwaniu funduszy....	47
SŁAWOMIR JERZY SNARSKI, PIOTR SELWESIUK: Absorpcja funduszy z programu SAPARD 2001/2002 – analiza porównawcza gmin wiejskich woj. podlaskiego	59
ALEKSANDER GRZELAK: Związki gospodarstw rolnych z otoczeniem rynkowym w krajach UE; wnioski dla Polski	67
KATARZYNA GIL: Ocena rozwoju przedsiębiorstw przetwórstwa rolno-spożywczego w aspekcie integracji europejskiej	77
KATARZYNA CHROBOCIŃSKA, MONIKA SADOWSKA: Działalność innowacyjna wybranych cukrowni w kontekście przystąpienia do Unii Europejskiej	89
KATARZYNA BANAS: Fermi kurcząt brojlerów Polski południowo-wschodniej w okresie dostosowania się do funkcjonowania w Unii Europejskiej	95
JADWIGA SEREMAK-BULGE: Rynek rolny przed i po integracji	102
DANUTA RYCOMBEL: Zasady regulacji rynku mięsa po integracji z UE	119
WIESŁAWA LIZIŃSKA: Uwarunkowania rozwoju obszarów wiejskich w procesie integracji europejskiej	130
TERESA MIŚ, RYSZARD KATA: Determinanty rozwoju pozarolniczej działalności gospodarczej na obszarach wiejskich	139
BOŻENA TAŃSKA-HUS: Prawne aspekty nabywania nieruchomości przez cudzoziemców w Polsce i UE	146

INFORMACJE

ZBIGNIEW LECHOWSKI, DOROTA URBAŃCZYK: Instytucjonalne i społeczne funkcje Sieci Centrów Doradztwa Otwartego	156
MARTA BŁĄD: Odnowa wsi perspektywą rozwoju obszarów wiejskich	164
NOWOŚCI WYDAWNICZE.....	169

TABLE OF CONTENTS

ARTICLES

MAREK KŁODZIŃSKI: Socio-economic activation of rural gminas in Poland	5
URSZULA ZIEMIAŃCZYK: Social activity of rural inhabitants	18
BARBARA FEDYSZAK-RADZIEJOWSKA: Social capital of rural areas in front of chances and threats in the process of changes in Polish country side after accession to EU	28
MAGDALENA HOŁY: Social capital of rural women in Malopolska	40
JACEK PUCHAŁA: Local government activity of Malopolska gminas to gain EU funds	47
SŁAWOMIR JERZY SNARSKI, PIOTR SELWESIUK: Absorption of the SAPARD 2000/2001 Program Funds - comparative analysis for rural communities of the Podlaskie voivodship	59
ALEKSANDER GRZELAK: Relationships of farms with market environment in the UE countries; conclusions for Poland	67
KATARZYNA GIL: The evaluation of development of agro-food enterprises in the aspect of European integration	77
KATARZYNA CHROBOCIŃSKA, MONIKA SADOWSKA: Innovational activity in chosen sugar factories in the context of accession to the European Union	89
KATARZYNA BANAŚ: Broiler chicken farms in south-eastern Poland in the period of adapting to European Union	95
JADWIGA SEREMAK-BULGE: Agriculture market before and after integration	102
DANUTA RYCOMBEL: The rules of red meat market regulations after integration with EU	119
WIEŚŁAWA LIZIŃSKA: Conditions of rural areas development in the European integration process	130
TERESA MIŚ, RYSZARD KATA: Factors determining the development of non-agricultural activities in rural areas	139
BOŻENA TAŃSKA-HUS: Legal aspects of real property purchase by foreigners in Poland and EU	146

INFORMATION

ZBIGNIEW LECHOWSKI, DOROTA URBAŃCZYK: Institutional and social functions of the Distance Advisory Study Network	156
MARTA BŁĄD: Village renewal as a perspective of rural areas development in Poland	164
PUBLISHING NEWS	169

ARTYKUŁY

MAREK KŁODZIŃSKI
*Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa
Polskiej Akademii Nauk*

AKTYWIZACJA SPOŁECZNO-GOSPODARCZA GMIN WIEJSKICH W POLSCE

1. Wstęp

Analiza niektórych wskaźników rozwoju gospodarczego w Polsce, wskazuje się, że najlepsza sytuacja istnieje w Wielkopolsce i na Ziemiach Zachodnich. Trzecie miejsce zajmuje Galicja, a ostatnie Kongresówka, czyli dawny zabór rosyjski [Gorzelak, Jałowiecki 1998]. Nadal widoczne są więc granice dawnych zaborów, rzutują one nie tylko na sytuację rozwoju gospodarczego, ale także stopień aktywności władz i lokalnych społeczności. Trzeba jednak zaznaczyć, że w regionach o trudnych warunkach rozwoju pojawiają się gminy, których rozwój jest zdecydowanie szybszy niż gmin sąsiednich. Gminy zaczynają rozwijać się skokowo, to znaczy niezależnie od korzystnego położenia i posiadanych zasobów. Zarówno na wschodzie kraju, jak i na terenach zdominowanych przez byłe PGR-y można spotkać gminy, które odnoszą niewątpliwe sukcesy a sprawcą tego jest wójt lub burmistrz, dobry gospodarz, który niezależnie od zmieniających się układów politycznych, pełni swą funkcję nieprzerwanie od wielu lat, udowadniając swą działalnością, że jest właściwym człowiekiem na właściwym miejscu [Gorzelak, Jałowiecki 1998a]. Niewątpliwie motorem rozwoju wielu gmin w Polsce są ludzie, którzy potrafią wykorzystać lokalny potencjał oraz umieją zintegrować miejscowe elity pobudzając je do nieszablonowych działań. Społeczności lokalne, które potrafiły do samorządów wybrać ludzi dobrze wykształconych, rozumiejących zasady gospodarki rynkowej, wygrywają walkę konku-

rencyjną o inwestorów, środki pomocowe i inne atrybuty niezbędne dla rozwoju gminy. Niestety, oprócz gmin sukcesu, istnieją gminy gdzie nastąpiła dominacja interesów grupowych, rodzinnych, partyjnych nad dobrem ogólnospołecznym. W małej gminie wiejskiej wszelkie nieprawidłowości w jej zarządzaniu są bardziej widoczne niż w dużym mieście. Pieniądzy do podziału i etatów do obsadzenia jest mniej, a ludzie czerpiący korzyści są wszystkim znani. Nic dziwnego więc, że lawinowo rosną próby odwołania rad gminnych. Te lokalne wybuchy frustracji są objawem pozytywnym, świadczą bowiem o tym, że ludność angażuje się w ważne dla niej sprawy. Chociaż trzeba przyznać, że podłożem gminnych awantur bywają spory o stanowiska, zawiedzione ambicje lokalnych działaczy, albo nawet konflikty natury towarzyskiej. W tego typu gminach trudno mówić o procesie aktywizacji lokalnej społeczności na rzecz rozwoju gminy.

2. Rola władz lokalnych w aktywizacji społeczno-gospodarczej gminy

Do pewnej gminy w woj. warmińsko-mazurskim Premier posłał komisarza, który odkrył, że odwołany wójt gminy przygotował wyjazd szkoleniowy dla rolników, za pieniądze Unii Europejskiej, do Finlandii. Cel – dostosowanie polskiego rolnictwa do warunków unijnych. W wycieczce wzięli udział – poza wójtem: pielęgniarka – żona sekretarza gminy, dyrektor szkoły, kilku radnych i jeden rolnik – brat wójta.

Angażując wójta lub burmistrza, dobrze jest spojrzeć w jego życiorys, ale nie ten polityczny, czyli do jakiej partii należy, ale czego dokonał w swym życiu. Na przykład wojewoda kaliski w 1989 roku powołał na urząd naczelnika gminy Gizałki Pana Włodzimierza Lehmana. Lehmann już w 1974 roku wybudował pierwszy wodociąg w województwie kaliskim w Nowej Wsi. Rolnicza spółdzielnia produkcyjna, którą kierował w Nowej Wsi, rozwijała się zbyt dynamicznie i Lehmann w 1980 roku musiał odejść, gdyż spółdzielców nie obowiązywały nawet kartki na mięso. Lehmann kupił w sąsiedniej gminie Żerków trzy podupadłe gospodarstwa i już w 1989 roku gospodarzył na 70 hektarach, prowadząc hodowlę gęsi i świń. Jest do dzisiaj wójtem w gminie. 80% gospodarstw ma już wodociąg, z 2 kilometrów dróg asfaltowych w gminie jest już 30 km, a co roku przybywa 4 – 8 km dróg twardych. W gminie jest 700 gospodarstw rolnych i każde już ma telefon. W 1993 roku, nie czekając na ustawę o konieczności zagospodarowania odpadów przez gminę, wybudował nowoczesne gminne wysypisko śmieci. Aby przyzwyczaić ludzi do składowania odpadów, zafundował w każdym domu kubły na śmieci i przez pierwsze 3 lata ich darmowy wywóz. Dzięki wysypiska śmieci w gminie zginęły. Samodzielnym Publicznym Zakładem Opieki Zdrowotnej w Gizałkach zarządza gmina, a lekarzy jest więcej niż w niejednym małym mieście. Powstały nawet warsztaty terapii zajęciowej. Specjalny samo-

chód, z terenu pięciu sąsiednich gmin, każdego ranka przywozi do ośrodka rehabilitacji 25 niepełnosprawnych. Gizalki nawiązały współpracę z miejscowościami w Niemczech, Belgii, Francji i Danii. Dania wyposażyla szkołę w sprzęt komputerowy. Belgowie przekazali innej szkole autobus do dowożenia dzieci. Niemcy przekazali karetkę pogotowia ratunkowego, a miejscowej straży pożarnej dwa samochody strażackie. W gminie brakuje – zdaniem wójta – inwestorów, którzy by stworzyli nowe miejsca pracy. Dlatego przystąpił do budowy oczyszczalni ścieków, która jest istotną częścią niezbędnej infrastruktury dla funkcjonowania podmiotów gospodarczych.

Doświadczenia wielu gmin w Polsce udowodniły, że władze lokalne mogą odegrać bardzo istotną rolę w aktywizowaniu lokalnej gospodarki. Każda gmina dysponuje określonym potencjałem gospodarczym, zasobami siły roboczej oraz bardziej lub mniej rozpoznaną grupą osób przedsiębiorczych, które mogą uruchomić istniejący potencjał. Tworzenie warunków dla działania tych osób jest właśnie zadaniem władz gminy, zarządu i radnych. Tymczasem nierzadko spotyka się gminy, gdzie liderów życia społeczno-gospodarczego traktuje się jako pewnego rodzaju zagrożenie dla prestiżu władzy lokalnej. Jednak w gminach, gdzie władza umie się podzielić nie tylko obowiązkami, ale i władzą w postaci możliwości wpływu na podejmowane decyzje, a także splendorem z płynących dokonań – tam następuje przyspieszenie rozwoju.

Na przykład w gminie Dzierżoń nie wszyscy aktywni mieszkańcy mogli odnieść sukces w wyborach samorządowych. Z myślą o tych ludziach, o wykorzystaniu ich chęci do pracy na rzecz gminy powołano lokalne organizacje typu obywatelskiego, takie jak: Ośrodek Wspierania Przedsiębiorczości, Towarzystwo Rozwoju Dzierżonia, Rolnicza Izba Produkcyjna, Regionalne Towarzystwo Inwestycyjne, Stowarzyszenie Rodzin Osób Niepełnosprawnych itd. W organizacjach tych znalazły swe miejsce osoby, które chcą i potrafią coś zrobić dla lokalnej społeczności.

Każdy urząd gminy powinien usunąć wszelkie niepotrzebne, biurokratyczne przeszkody utrudniające działalność firm i ludzi przedsiębiorczych. Wywołanie aktywności lokalnej zależy od form komunikowania się ze społecznością gminną. Niestety, tak jak w całym państwie polskim, tak i w wielu gminach występuje podział na „oni” to znaczy władza i „my” czyli niedoinformowane społeczeństwo, nie mające wpływu na zapadające decyzje. Hasła „Samorządy powinny pracować przy otwartej kurtynie” i „Uaktywniamy lokalne społeczeństwo i włączamy je w procesy decyzyjne” pozostają tylko hasłami.

3. Poziom rozwoju gmin a wykształcenie ich mieszkańców

Z dotychczas przytoczonych przykładów widać wyraźnie jak duże nadzieje należy łączyć z ludźmi aktywnymi, ale także dobrze wykształconymi.

Tymczasem na wsi polskiej mamy do czynienia z niezwykle groźnym zjawiskiem zapaści kulturalno-oświatowej. Dane GUS mówią same za siebie. Z wyższym wykształceniem na wsi mamy 2% osób, w mieście – 10%; średnim ogólnym: wieś – 3%, miasto prawie 10%; średnim technicznym: wieś – 11%, miasto – 21%. Młodzież wiejska stanowi najmniejszy odsetek w szkołach „dobrych”, otwierających możliwości dalszego kształcenia i największy odsetek w szkołach zasadniczych-zawodowych. Właśnie najliczniejszą grupę bezrobotnych stanowią absolwenci szkół zasadniczych-zawodowych. Nie ulega wątpliwości, że relatywnie wysoki poziom wykształcenia łączy się z dużą otwartością i plastyczną umysłowością. Stanowi to podstawę lepszego rozumienia otaczającej rzeczywistości, poprawia orientację, sprzyja powstawaniu nowych pomysłów, a tym samym, ułatwia osiągnięcie sukcesu życiowego oraz zmniejsza poczucie ryzyka i redukuje lęk.

Poziom rozwoju gmin, osiągniętych przez nie dochodów, liczba istniejących firm są silnie w Polsce zróżnicowane, a istotnym źródłem tego zjawiska jest poziom wykształcenia, a co za tym idzie, także postawy ludzi tam mieszkających wyrażające się w skłonności do działania i współdziałania z innymi. Okazuje się, że regiony o największych problemach rozwojowych charakteryzują się dużą kumulacją negatywnych zjawisk w sferze oświaty.

Proces integracyjny, ilość pieniędzy jakie UE przeznaczy na polską wieś, liczba głosów w parlamencie – te rzeczy są najczęściej dyskutowane. Zbyt mało natomiast dyskutuje się nad stopniem spełnienia przez Polskę wymagań stawianych przez UE, ale nie tych formalnych, bowiem wydaje się, że na formalnych kryteriach sprawa się nie kończy. Nasza słabość, jako kandydata do UE, polega na czymś innym. Jesteśmy grubo poniżej poprzeczki, której wysokość określają, w rozwiniętej gospodarce, poziom i jakość wykształcenia, a co za tym idzie, także pracy codziennej oraz poczucie odpowiedzialności obywatelskiej. Fakt ten musimy także uwzględnić jako czynnik przeszkadzający w procesie integracji polskiej wsi i rolnictwa z UE.

4. Rozwój obszarów wiejskich a przedsiębiorczość lokalna

W rozwoju obszarów wiejskich coraz większą rolę odgrywać będzie rodząca się klasa przedsiębiorców wiejskich. Badania międzynarodowe przeprowadzone w 20 krajach wskazują, że w Polsce najwięcej jest ludzi, którzy chcą pracować na swoim. Z badań IRWiR PAN wynika, że na terenach wiejskich co trzeci mieszkaniec wsi i co piąty rolnik deklaruje zainteresowanie założeniem własnej firmy. Czegoś chcieć więcej? Należy tym ludziom tylko stworzyć takie warunki, aby ich naturalna skłonność do pracy na własną rękę została w pełni wykorzystana. Jeśli tylko część z nich zrealizuje swe zamiary, to znaczne zaawansowanie procesu wielofunkcyjnego rozwoju wsi i zmniejszenie bezrobocia stanie się faktem.

Rozwój przedsiębiorczości nie musi się nam kojarzyć wyłącznie z działalnością gospodarczą. Przedsiębiorczość to nie tylko prowadzenie firmy. Przedsiębiorczość to cecha osobowości ludzkiej, polegająca na zaradności, inicjatywie, podejmowaniu wszelkich działań służących lokalnemu rozwojowi [Duczkowska-Małysz K. 1993].

Przedsiębiorczość nie jest cechą wrodzoną. Przedsiębiorczości można nauczyć się w szkole, która przez odpowiednie programy może zmienić mentalność ucznia z biernej na aktywną. Po ukończeniu szkoły młodzież jest gotowa podjąć pracę, ale u kogoś, natomiast nie jest przygotowana do pracy dla siebie, np. prowadzenia skromnego, jednoosobowego biznesu. Szkoła uczy wszystkiego, ale nie tego, jak prowadzić uproszczoną księgowość, jak wypełnić wniosek kredytowy do banku, czy jak zbadać lokalny rynek. Tego wszystkiego uczy, niestety, nie szkoła, lecz życie, i często jest to bolesna nauka. Angielski parlament, już kilkanaście lat temu, wprowadził obowiązkowy przedmiot „przedsiębiorczość” do szkół podstawowych, średnich, a nawet przedszkoli. Zmiana biernych i roszczeniowych postaw, zmiana mentalności młodego człowieka na wsi wymaga czasu, ale i natychmiastowych zmian w procesie edukacyjnym. Bez tego wszelkie lokalne programy rozwoju będą miały słabe szanse ich realizacji. Nie ulega bowiem wątpliwości, że o przyszłości wsi polskiej zadecyduje jej młode pokolenie.

Na rozwój przedsiębiorczości znaczący wpływ mają władze lokalne. Jednak z naszych badań wynika, że składane podczas wywiadów ankietowych deklaracje radnych w gminach, że priorytetowym zadaniem samorządu jest rozwój przedsiębiorczości, są deklaracjami werbalnymi. Deklaracje te nie pokrywają się z ich rzeczywistymi poglądami. Radni, w ogromnej swej masie, są przeciwnikami obecności obcego kapitału w gminie, nie widzą też potrzeby udzielania ulg przedsiębiorstwom, które przeżywają kłopoty. Natomiast przedsiębiorcy na pytanie, czy gmina im pomaga odpowiadają, że dobrze by było gdyby nie przeszkadzała. Należy jednak zaznaczyć, że nie we wszystkich gminach mamy tego typu sytuację. Istnieje wiele gmin, które postawiły zdecydowanie na przedsiębiorczość lokalnych mieszkańców. *Na przykład gmina Żelów, woj. łódzkie nie leży na żadnym znanym szlaku komunikacyjnym, nie posiada żadnych bogactw, słabe gleby i słabą infrastrukturę. Firmy konsultingowe, do których gmina zwróciła się o pomoc, nie mogły znaleźć żadnej recepty na ożywienie lokalnej gospodarki. W tej sytuacji władze gminy postawiły na wykorzystanie własnego potencjału, na aktywność mieszkańców. Powołano Fundację Rozwoju Gminy Żelów, utworzono Szkołę Przedsiębiorczości, Inkubator Przedsiębiorczości, Żelowski Fundusz Przedsiębiorczości itd. W krótkim czasie w gminie powstało wiele nowych firm i ponad 500 nowych miejsc pracy. Fundacja Rozwoju Gminy wyspecjalizowała się w pozyskiwaniu środków pomocowych.*

Obserwując sytuację w wielu gminach, w porównaniu z latami ubiegłymi, widać poprawę sytuacji. Gminy więcej inwestują, rozwijają się na ich terenie

małe przedsiębiorstwa, polepsza się stan infrastruktury. Oczywiście, jest to proces powolny, nie wszyscy wójtowie i mieszkańcy umieją się cieszyć z każdego nowopowstałego warsztatu czy gospodarstwa agroturystycznego. My Polacy, najczęściej, patrząc na szklankę wypełnioną do połowy, mówimy, że jest ona w połowie pusta, zamiast mówić, że jest ona w połowie pełna. Zapominamy, że jesteśmy skazani na rozwój za pomocą małych kroków i nie doceniamy efektu demonstracji, gdy np. w tradycyjnej, ubogiej wsi pojawia się nowy podmiot gospodarczy.

Rozwój małego i średniego biznesu jest bardzo ważnym składnikiem polityki każdego regionu. W sytuacji malejącej roli rolnictwa i wzrostu bezrobocia wielofunkcyjny rozwój obszarów wiejskich, a więc wprowadzanie na wieś coraz więcej funkcji pozarolniczych, będzie odgrywał istotną rolę w strategii rozwoju obszarów wiejskich.

5. Rola infrastruktury w rozwoju obszarów wiejskich

Tereny wiejskie posiadają cały szereg atutów, które stopniowo nabierać będą coraz większego znaczenia, są to: tańsze budownictwo, tańsza żywność, lepsze warunki środowiska naturalnego, tańsza siła robocza. Aby uruchomić mechanizm napędzający rozwój terenów wiejskich, należy zapewnić szereg niezbędnych warunków sprawdzających się, ogólnie rzecz biorąc, do tego, aby prywatni inwestorzy widzieli korzyści inwestowania i pracy na wsi. Aby wieś w konkurencyjnej walce z miastem o nowe miejsca pracy, wykorzystwała te wyżej podane atrybuty, musi uzyskać wsparcie w zakresie rozwoju infrastruktury i jakości kształcenia.

Infrastruktura jest szkieletem każdej gospodarki i jej niedorozwój na wsi stanowi istotny problem. Należy jednak odmitologizować znaczenie infrastruktury. Są wsie, w których zbudowano drogi, wodociągi, są telefony, jest kanalizacja i nie nastąpiło ich ożywienie społeczno-gospodarcze. W zakresie tworzenia infrastruktury potrzebna jest pewna strategia. Nie doprowadzimy wszystkich wsi w Polsce, pod względem infrastruktury, do standardów europejskich. Nie ma zresztą takiej potrzeby. Przy skromnych środkach budżetowych, należy skoncentrować wysiłek tworzenia infrastruktury, niezbędnej dla rozwoju gospodarczego, najpierw w małych miasteczkach a potem w większych wsiach. W ten właśnie sposób, w latach 70-tych i 80-tych w Anglii nastąpiło ożywienie obumierających, małych miast pełniących niegdyś funkcje targowe na obszarach wiejskich. Rozwój lokalnych ośrodków wzrostu mogących pełnić, w układzie gminnym, rolę stymulatora rozwoju gospodarczego wymaga strategicznego myślenia wybiegającego w przyszłość. Tymczasem, większość gmin, powiatów uwikłana jest w rozwiązywanie bieżących problemów i nie ma odwagi pokusić się o to, aby

kosztem bieżących spraw zapewnić sobie większe efekty, ale odczuwalne dopiero po pewnym czasie.

6. Bariery w rozwoju obszarów wiejskich

Znaczącą barierą w rozwoju obszarów wiejskich jest strategiczne planowanie rozwoju. Istnieje wiele gmin, które dokument pt.: „Strategia rozwoju” traktują jako jeszcze jeden formalny wymóg, a nie jako autentyczne narzędzie sterowania rozwojem gminy. Niestety, lekceważący stosunek do procesu planowania wynieśliśmy z poprzedniego systemu. Tymczasem w UE planowanie doprowadzone jest do perfekcji i jest ono niezbędne chociażby w celu uzyskania środków unijnych, na różnego typu inicjatywy ale takie, które są mocno osadzone w planie strategicznym.

Wśród barier hamujących rozwój obszarów wiejskich wymienić należy dość słabo rozwiniętą infrastrukturę instytucjonalną, która wspierałaby proces ożywienia gospodarczego wsi polskiej. Przez instytucje rozumieć należy wszelkie wytwory życia społecznego, które wpływają na postępowanie jednostek i grup społecznych w sposób względnie trwały, ukierunkowując działanie ludzi i zwiększając przewidywalność owych działań. Właściwie ukształtowane instytucje podnoszą efektywność działań ludzkich. Jakość infrastruktury instytucjonalnej, w ramach której zachodzą procesy gospodarcze, jest głównym czynnikiem decydującym o sukcesie lub niepowodzeniu różnych krajów w rozwoju gospodarczym. W Polsce, po rozpadzie instytucji związanych z poprzednim systemem, wytworzyła się na wsi „pustka instytucjonalna”, która jest stopniowo wypełniana instytucjami nowego typu. Brak lub słabość pewnych instytucji można uznać za istotną barierę rozwoju obszarów wiejskich. Można mówić np. o całkowitym rozpadzie spółdzielczości wiejskiej, a świadomość znaczenia samorządności z trudem toruje sobie drogę wśród rolników. Obserwuje się zbyt wolne tempo rozwoju instytucji tworzonych spontanicznie, oddolnie, przez obywateli. Przy dezintegracji społeczeństwa wiejskiego tego typu organizacje (np. Gminne Centra Rozwoju Przedsiębiorczości lub Stowarzyszenia Rozwoju Lokalnego) spełniają bardzo ważną rolę odtwarzającą tkankę społeczną, kreującą liderów życia społeczno-gospodarczego wspierając rozwój przedsiębiorczości. Dochodzą do tego ograniczenia wynikające ze słabości lub braku instytucji należących do tzw. infrastruktury ekonomicznej (banki, związki producentów, organizacje rynkowe itd.). Brakuje też szeregu instytucji szczebla centralnego, które zajmowałyby się rozwojem obszarów wiejskich. Bariery instytucjonalne ograniczają skuteczność i efektywność działań społeczności lokalnych i nie sprzyjają mobilizacji społecznej będącej jednym z warunków rozwoju nie tylko lokalnego, ale i całego kraju.

Wśród coraz liczniejszych przykładów zaktywizowania społeczności lokalnej przez instytucje typu obywatelskiego, gmina Debrzno w powiecie człuchowskim,

jest dobrym odzwierciedleniem jak w terenie o dużym bezrobociu, zdominowanym przez osiedla byłych PGR-ów, podejmowane są próby walki z apatią społeczną. W gminie Debrzno, w ramach realizacji strategii gminnej, powołano Stowarzyszenie na rzecz Rozwoju Miasta i Gminy Debrzno. Stowarzyszenie wyspecjalizowało się w sztuce pisanie wniosków o dotacje do różnych agencji, fundacji. Co roku Stowarzyszenie składa około 20-tu takich wniosków uzyskując, na różnego typu inicjatywy i przedsięwzięcia gminne, po kilkaset tysięcy złotych. Stowarzyszenie otworzyło Inkubator Przedsiębiorczości oraz Ośrodek Szkoleniowy. Tylko w 1999 roku, w Ośrodku odbyło się kilkanaście kursów, np. mały biznes na wsi, bukieciarstwo, uprawa i pozyskiwanie roślin zielarskich itd. W Ośrodku Szkoleniowym funkcjonują ponadto Klub Pracy, Ośrodek Informacji Turystycznej i Gospodarczej oraz Biuro Porad Obywatelskich. W Inkubatorze Przedsiębiorczości, za niewielki czynsz dzierżawny, znalazło swe miejsce już osiem podmiotów gospodarczych. Firmy te korzystają z pomocy Inkubatora przy pisaniu wniosków o pożyczkę, w prowadzeniu księgowości oraz ze sprzętu biurowego. W Inkubatorze przyjmuje doradca pożyczkowy Fundacji Wspomagania Wsi. Pierwszym klientem Inkubatora Przedsiębiorczości był bezrobotny z dawnego PGR-u, wpadł on na pomysł kupienia samochodu, którym chciał wozić ludzi do najbliższej stacji kolejowej. Za pośrednictwem Inkubatora dostał kontrakt z gminy na dowożenie dzieci do szkoły. Ukończył kurs „ABC biznesu” najpierw kupił starą „Nysę”, a obecnie, zmienił ją na Volkswagena, i w taki sposób przestał być klientem Urzędu Pracy.

Inny przykład, to piekarnia, prowadzona przez byłego traktorzystę z PGR-u. Zdobył on zawód cukiernika, w ciągu dnia pracuje w piekarni, w sąsiednim powiecie, w nocy pomaga żonie, na którą zarejestrowany jest zakład. Piekli początkowo 100 bułek i 100 chlebów dziennie, obecnie już 500. Konkurencja na terenie miasta jest duża i aby interes się opłacał, trzeba wypieć i sprzedać znacznie więcej pieczywa. Spłata zaciągniętego kredytu spędza im sen z powiek, tym niemniej nie poddają się.

Największy projekt Stowarzyszenia na Rzecz Rozwoju Miasta i Gminy Debrzno, to „Naszyjnik Północy”, który ma ambicje objąć swym zasięgiem całe śródkowe Pomorze. Pojedyncza gmina czy powiat nie poradzą sobie z upowszechnieniem zasad zrównoważonego rozwoju jako podstawy gospodarki w regionie. „Naszyjnik Północy” zrzesza sześć powiatów i 30 stowarzyszeń, które powołały wspólne komisje zajmujące się bezrobociem, pomocą społeczną, kulturą, agroturystyką itd. „Naszyjnik Północy” to także istotny sygnał, że w regionie pojawiła się instytucja ogniskująca działania wielu podmiotów społecznych, mogąca w sensowny sposób zagospodarować przyszłe środki unijne.

Wśród omawianych barier rozwojowych nie można pominąć bariery małej aktywności społeczności wiejskiej. Rozwój lokalny jest wynikiem inicjatyw oddolnych i jest on realizowany, najczęściej, przez samych mieszkańców terenów

wiejskich. Dotychczasowe obserwacje skłaniają do bardzo umiarkowanego optymizmu co do aktywności ludności terenów wiejskich na rzecz lokalnego rozwoju. Panuje dość powszechne przekonanie, że losy gminy zależą od bliżej nieokreślonych władz centralnych, a nie od jej mieszkańców, co stanowi dość istotną barierę rozwoju.

Bardzo często, w różnego typu analizach, porównujemy się do krajów zachodnich i jesteśmy żądni natychmiastowych zmian i poprawy warunków życia. Zapominamy jednak jak ciężko, dzisiejsze kraje UE, pracowały na swój dobrobyt. Gdy popatrzymy na wiele wiosek, gospodarstw, gmin, to gołym okiem widać, jak wiele jest do zrobienia bez angażowania zbyt dużych środków kapitałowych. Żaden rząd, w żadnym kraju nie jest w stanie zapewnić dobrobytu na wsi, nowej infrastruktury, nowych miejsc pracy bez zaangażowania się miejscowej ludności w proces lokalnego rozwoju.

Zaskakujące są badania CBOS, gdzie tylko 3% badanej próby uważa, że Polska może odegrać znaczącą rolę we współczesnej Europie. Co 6-ty Polak uważa się za pechowca. Aż 94% ludzi o najniższych dochodach oczekuje pomocy państwa i wini za swą sytuację rząd i nie przyjmuje do wiadomości, że można być kowalem swego losu. Pesymizm w ocenie własnych szans, niewiara w możliwość sprostania zadaniom może prowadzić tylko do bierności, gdy tymczasem musimy nadrabiać zaległości. W tym trudnym zadaniu uczestniczy już część społeczeństwa polskiego, uczestniczy także część gmin wiejskich, ale ciągle za mało. Oczywiście, na rozwój polskiej wsi potrzebne są nakłady rzeczowe, ale i one mogą zostać zmarnowane, jeśli zabraknie pomysłów na rozwój, na wykorzystanie własnego potencjału, a także chęci do wspólnego działania. Na lepsze czasy polska wieś nie może czekać z założonymi rękami. Wsi polskiej, bardziej niż środków rzeczowych, potrzebna jest wola współpracy, podejmowania wspólnych działań na rzecz lokalnego rozwoju, a przede wszystkim, podniesienie poziomu oświaty i kultury. Należy przewyciężyć bierność i zamiast narzekania szukać sposobów rozwiązywania problemów. Wiele gmin w Polsce szuka sposobów ożywienia swej gospodarki, albo już znalazła receptę na rozwój. Niestety, są także jeszcze gminy, które zbyt mało robią, aby przystosować się do ciągle zmieniających się warunków.

W strategii rozwoju terenów wiejskich znaczące miejsce poświęcić należy zasobom naturalnym i kulturowym. Zasoby naturalne są ważnym, ale często niedocenianym kapitałem gmin wiejskich. Ożywienie gospodarcze nie może oznaczać degradacji środowiska. Domy, kościoły, młyny, strumyki, zagajniki są takim samym dziedzictwem kulturowym jak obyczaje, religia, stroje ludowe, język. Społeczności gminne winne być bardziej świadome faktu, że w tej dziedzinie należy również prowadzić dalekosiężną politykę. Wieś, oczywiście, nie może stać się skansenem, ale nowe potrzeby życiowe, nowe kierunki rozwoju gospodarczego, winny zachować równowagę między nowoczesnością a potrze-

bami ochrony tego co wiąże się tradycyjnie z pojęciem terenów wiejskich. Zachowanie np. krajobrazu wiejskiego, który dewastowaliśmy zbyt długo, jest ważnym zadaniem we wszystkich planach rozwoju. Dlatego program „odnowy wsi” winien stać się istotnym czynnikiem składowym strategii rozwoju obszarów wiejskich w Polsce.

Istotną barierą rozwoju obszarów wiejskich w Polsce są trudności związane z tworzeniem polityki wiejskiej. Na problem obszarów wiejskich patrzy się zbyt często przez pryzmat rolnictwa, zakładając, że za ich rozwój odpowiedzialna jest polityka rolna. Tymczasem na wsi żyje coraz więcej osób nie związanych z rolnictwem, np. 1/3 rodzin ludności wiejskiej, to rodziny nie dysponujące ziemią, a ponad 50% ludności czynnej zawodowo na wsi, nie pracuje w rolnictwie. Tak więc polityka rolna dotyczy coraz mniejszej liczby mieszkańców i dlatego należy zmienić ją w nowy typ polityki, określanej mianem – polityka wobec obszarów wiejskich. Polityka ta musi mieć charakter kompleksowy, a zatem winna obejmować zagadnienia należące do kompetencji wielu resortów. Dotychczasowe doświadczenia wskazują, że właśnie ze względu na słabą współpracę, pomiędzy poszczególnymi resortami, tworzenie polityki wiejskiej nie jest zadaniem łatwym. Jednym z ważniejszych dokumentów, nad tworzeniem którego udało się zgromadzić przy stole obrad przedstawicieli wielu resortów i organizacji rolniczych, był „Pakt dla Rolnictwa i Obszarów Wiejskich”. Niestety, doktrynerstwo i krótkowzroczność działaczy rolniczych związków zawodowych spowodowała, że Pakt nie wszedł w życie, a był on dokumentem daleko wykraczającym poza problemy samego rolnictwa i stałby się, z całą pewnością, ważnym elementem polityki wiejskiej.

7. Podsumowanie

Mimo ogromnego postępu jaki dokonał się w wielu dziedzinach życia gospodarki wiejskiej, to jednak poziom rozwoju obszarów wiejskich nie jest zadowalający. Widoczne i odczuwalne rezultaty procesu rozwojowego, ze względu na ogromne, wieloletnie zaniedbania, nie następują zbyt szybko. Potrzebna jest duża cierpliwość, klimat życzliwości dla ludzi przedsiębiorczych i popularyzacja udanych inicjatyw wiejskich. Potrzebne jest też ogromne wsparcie państwa w postaci inwestycji oświatowych, infrastrukturalnych, oraz stworzenie szeregu ulg dla kapitału prywatnego inwestującego na wsi, gdyż rynek samoistnie nie zmieni faktu, że kapitał płynie do regionów już rozwiniętych. Dlatego w tym zakresie potrzebna jest ingerencja państwa.

Procesy transformacji, zachodzące w Polsce, doprowadziły do upadku części drobnego przemysłu w wielu małych miasteczkach, co stanowi ważną przyczynę osłabienia gospodarczego na wsi. Należałoby obecnie dążyć do „wyprowadzenia” z dużych aglomeracji miejskich na tereny wiejskie niektórych fragmentów

działalności gospodarczej. Dla pobudzenia inwestycji związanych z rozwojem przedsiębiorczości na terenach wiejskich nie wystarczy stworzenie sprzyjającego klimatu zachęcającego inwestorów.

Muszą być stworzone mechanizmy przyciągania inwestycji poprzez takie instrumenty jak:

- a) zapewnienie inwestorom odpowiednich terenów,
- b) tworzenie programów stymulowania przy zakładaniu oddziałów i filii dużych przedsiębiorstw miejskich na wsi,
- c) realizacja programów podnoszenia kwalifikacji ludności wiejskiej,
- d) wdrażanie programów pomocy doradczej dla właścicieli firm,
- e) preferencyjne traktowanie inwestorów przez władze lokalne.

Działania te mogłyby doprowadzić do procesu ożywienia gospodarki wiejskiej w zbyt dużym stopniu opartej na produkcji rolniczej.

Trudno odpowiedzieć na pytanie, jak dalece uda się w polskich warunkach zaawansować proces wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich. Z całą pewnością nastąpi to gdy:

- wieś i przestrzeń wokół niej zachowa swą atrakcyjną odrębność jako miejsce zamieszkania i pracy;
- satysfakcja z ponoszonego przez ludzi przedsiębiorczych ryzyka znajdą społeczną akceptację i uznanie;
- rozwój gospodarczy będzie oparty na wewnętrznym potencjale terenów wiejskich;
- przyjmie się metodę drobnych kroków i zadba o ciągłość pracy nad aktywizacją terenu;
- utrzyma się istniejące jednostki gospodarcze i rozwinię nowe;
- zbuduje się potencjał doradczy zarówno w odniesieniu do przedsiębiorców, jak i do pracobiorców;
- zwiększy się nakłady na badania rozwoju przedsiębiorczości na terenach wiejskich;
- ogólnopolska polityka gospodarcza wykaże większe zrozumienie znaczenia gospodarki wiejskiej i zaprzestanie inwestowania wyłącznie w dużych aglomeracjach;
- nastąpi aktywizacja lokalnego patriotyzmu i regionalnej świadomości, co powinno znaleźć swój wyraz w większym utożsamianiu się przedsiębiorcy i lokalnego społeczeństwa z miejscem zamieszkania;
- szkolnictwo aktywnie włączy się w kształtowanie postaw przedsiębiorczych wśród młodzieży.

Stan rozwoju obszarów wiejskich w Polsce, który należy ocenić dość krytycznie, wymaga zarówno przygotowania kompleksowej koncepcji rozwoju, jak i stworzenia szeregu niezbędnych instytucji i instrumentów wdrażania owej koncepcji. Ani stan rolnictwa, ani niedorozwój terenów wiejskich nie były barierą

integracji Polski z Unią Europejską. Zasadniczy problem polega na tym, że wejście Polski do Unii, przy obecnych strukturach rzeczowych i instytucjonalnych, oznacza niezdolność do pełnego uczestnictwa w korzyściach, jakie płyną z integracji. Od stopnia naszego przygotowania do tej gry zależy wysokość wygranej.

LITERATURA

1. Gorzelak G., Jałowiecki B. (red. nauk.) (1998): Koniunktura gospodarcza i mobilizacja społeczna w gminach. *Studia Regionalne i Lokalne* Nr 25 (58). Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego UW, Warszawa.
2. Gorzelak G., Jałowiecki B. (1998a): Sukces lokalny podstawą polskiej transformacji. [w:] *Historie sukcesu lokalnego*. Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego UW, Warszawa.
3. Duczowska-Małysz K. (red. nauk.) (1993): *Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich. W stronę wsi wielofunkcyjnej*. IRWiR PAN, Warszawa.

MAREK KŁODZIŃSKI

AKTYWIZACJA SPOŁECZNO-GOSPODARCZA GMIN WIEJSKICH W POLSCE

STRESZCZENIE

Polityka wiejska nakierowana na rozwój wsi i rolnictwa, winna zachęcać społeczności lokalne, aby same dokonywały oceny sytuacji ekonomiczno-społecznej swych terenów i proponowały programy ich rozwoju, nie licząc na decyzje odgórne. Żaden rząd nie jest w stanie zapewnić lepszego standardu życia na obszarach wiejskich, stworzyć nowej infrastruktury itd. bez pomocy i dużego udziału w tych przedsięwzięciach społeczności lokalnej. Na wsi polskiej jest bardzo wiele do zrobienia bez angażowania dużych środków kapitałowych. Do ludności wiejskiej z trudem dociera świadomość, że rozwiązanie wielu problemów lokalnych leży w jej rękach.

Jeśli popatrzymy na mapę gmin w Polsce i niektóre wskaźniki ich wzrostu, to nie trudno zauważyć, że gminy wiejskie rozwijają się niezależnie od tego, czy leżą na dobrych lub złych terenach pod względem możliwości wykorzystania renty położenia, czy też niezależnie od poziomu nagromadzonych zasobów gospodarczych. Czynnikiem decydującym o sukcesach rozwojowych pewnych gmin jest przede wszystkim czynnik ludzki. Dlatego jakość kapitału ludzkiego jest podstawowym czynnikiem rozwoju. Dobrze wykształceni, przedsiębiorczy ludzie, umiejący ze sobą współpracować, to podstawowy warunek sukcesu. Można zaobserwować, że w regionach o największych problemach rozwojowych mamy do czynienia z nagromadzeniem się największych barier oświatowych.

MAREK KŁODZIŃSKI

SOCIO-ECONOMIC ACTIVATION OF RURAL GMINAS IN POLAND

SUMMARY

Rural policy aiming at development of rural areas and of agriculture should induce local communities to evaluate the socio-economic situations of their regions themselves and suggested development programmes not waiting for general decisions. No government is in a position to assure a higher living standard in rural areas, create new infrastructure, etc. without assistance and participation of local societies in such ventures. There is much to be done in Polish rural areas and these actions do not involve high capital outlays. The rural population can hardly understand that a solution of many local problems depends of the local people.

When we have a look at the map of gminas in Poland and at some of their growth indicators, it is easy to see that rural gminas develop irrespectively of their favourable or unfavourable geographic situation or irrespectively of available economic resources. The human factor is first of all decisive for development success of some of gminas. Well-educated and enterprising people knowing how to co-operate with each other are a precondition of success. It can be noticed that that we deal with the greatest number of educational barriers in regions where development problems are the most acute.

URSZULA ZIEMIAŃCZYK
Akademia Rolnicza w Krakowie

AKTYWNOŚĆ SPOŁECZNA MIESZKAŃCÓW WSI

1. Wprowadzenie

Nadrzędnym celem polityki wewnętrznej UE jest łagodzenie różnic oraz budowa więzi społeczno-ekonomicznych pomiędzy krajami członkowskimi i regionami.

Dążenie do większej spójności w UE, poprzez redystrybucję dochodów i finansowanie programów strukturalnych, regionalnych i niektórych innych, łączone jest w Unii z zasadą subsydiarności (pomocniczości), a więc wymaga ono dużego zaangażowania zainteresowanych jednostek, grup społecznych, władz lokalnych, regionalnych i krajowych. Powodzenie programów wspólnotowych zależy w dużym stopniu od samoorganizacji społeczeństwa, inicjatywy oddolnej, powszechnego zaangażowania ludzi w sprawy społeczne itp. cech, które składają się na pojęcie społeczeństwa obywatelskiego.

Rozwój społeczeństwa obywatelskiego i związana z nim aktywność oraz inicjatywa oddolna, są ważne także z innego punktu widzenia: wielkość funduszy przeznaczonych na wspieranie określonych grup społecznych czy regionów to tylko potencjalna możliwość wykorzystania tych środków. Pomiedzy wielkością środków oddanych do dyspozycji beneficjentów przez władze unijne, a rzeczywistym ich wykorzystaniem występują niekiedy wielkie różnice. Aktywność i samoorganizacja potencjalnych beneficjentów jest podstawowym warunkiem pełnego i efektywnego wykorzystania owych funduszy. Ma to też swoje konkretne uwarunkowania instytucjonalne. Poza wymaganymi instytucjami formalnymi (regulacje prawne, odpowiednio zorganizowana administracja publiczna i samorządowa, czy instytucje finansowe niezbędne do obsługi programów), konieczne jest ukształtowanie instytucji nieformalnych, do czego niezbędne są takie cechy jak: skłonność do współdziałania, samoorganizacji, odpowiedzialność, zaufanie, innowacyjność i wiele innych potrzebnych postaw społecznych [Wilkin 2002]. Warto zatem przeanalizować dokładniej społeczną aktywność w środowiskach wiejskich.

2. Cel artykułu

Celem artykułu jest przedstawienie, na tle badań (m.in. CBOS-u) dotyczących aktywności społecznej Polaków, badań autorki dotyczących aktywności liderów społeczności wiejskich. Liderzy to ludzie, którzy stają się niezbędnym elementem zmian, to osoby, które skutecznie przewodzą innym w procesie zaspakajania wspólnych potrzeb, wokół których gromadzą się ludzie z wiarą i zaufaniem, że oni staną się ich przewodnikami w realizacji wspólnych celów. Zatem kwestia przywództwa, zwłaszcza dzisiaj, kiedy z racji członkostwa w UE otworzyły się przed nami nowe możliwości (szczególnie związane z Funduszami Strukturalnymi), jest niezwykle istotna i warto na tą tematykę zwrócić uwagę, co też jest celem niniejszego artykułu.

3. Wyniki badań

3.1. Aktywność społeczna Polaków w badaniach CBOS-u i wg NSP

Aktywność w psychologii definiowana jest jako indywidualna właściwość jednostki, polegająca na większej niż u innych osób intensywności bądź częstotliwości podejmowanych działań [Słownik Encyklopedyczny 1999].

Aktywność można rozpatrywać na wielu płaszczyznach. Najprostsze rozróżnienie to aktywność biologiczna, związana z zaspokajaniem potrzeb życiowych, oraz aktywność społeczna, wyrażająca się w zmienianiu otoczenia przyrodniczego, społecznego i kulturowego stosownie do potrzeb, celów i ideałów człowieka [Dudzinska 1998].

Aktywność społeczna jest uzależniona od wielu czynników m.in. od subiektywnego spojrzenia jednostki na rzeczywistość wokół siebie, od środowiska, w jakim żyje, od potencjalnych możliwości działania, wiedzy na ten temat. Warto przyjrzeć się najpierw samej aktywności i jej rodzajom. Ze względu na formę możemy wyróżnić dwa rodzaje aktywności społecznej:

- pracę na rzecz organizacji społecznych (pozarządowych),
- pracę na rzecz środowiska czy osób potrzebujących.

Jeżeli chodzi o pierwszy rodzaj aktywności, to zdecydowana większość Polaków (76%) nie działa w żadnej organizacji. Jednak co czwarty dorosły (24%) deklaruje, że poświęca swój wolny czas na działalność społeczną, w tym co siódmy (14%) udziela się w jednej organizacji, co dwudziesty (5%) – w dwóch organizacjach i tyle samo (5%) w trzech lub więcej. Jeżeli chodzi o mieszkańców wsi aktywność tego rodzaju jest nieco słabsza (21%) wobec średniej w kraju (24%). Na podobnym poziomie pozostaje aktywność rolników (22%). Podejmowanie tego typu aktywności jest silnie związane z wykształceniem – im wyższy poziom, tym chętniej podejmowana jest praca na rzecz organizacji społecznych [CBOS 2004a]. Na wsi, niestety, problem wykształcenia jest jedną z poważniej-

szych barier rozwoju (w województwie Małopolskim na wsi zamieszkuje jedynie 4,2% ludzi z wyższym wykształceniem i ok. 20% ze średnim, podczas gdy w miastach odpowiednio 15% i 39%). Wykształcenie podstawowe ma aż ok. 38% mieszkańców wsi i 21% mieszkańców miast w województwie [Narodowy Spis Powszechny 2002].

Inną kwestią jest przestrzenne rozmieszczenie organizacji. Miasta oferują pod względem pracy społecznej na rzecz organizacji dużo więcej możliwości.

Drugi rodzaj aktywności to praca na rzecz środowiska lokalnego czy osób potrzebujących. Badania CBOS [2004b] przedstawiają skalę tego typu aktywności społecznej w naszym kraju. Ponad połowa ankietowanych, 58% przyznaje, że zdarzyło im się w życiu dobrowolnie i bezpłatnie pracować na rzecz swojego środowiska lub osób potrzebujących. Około 40% osób nigdy nie podjęło pracy społecznej. Większe doświadczenie w pracy społecznej mają również osoby z wyższym wykształceniem.

Warto zwrócić uwagę na deklaracje pracy społecznej w 2003 roku. Prawie co czwarty respondent (24%) deklaruje, że pracował dobrowolnie i bezpłatnie na rzecz swojego środowiska, kościoła, osiedla, wsi, miasta lub osób potrzebujących. Niestety zdecydowana większość, bo aż 76% osób nie podejmowało takich zadań. Ciekawi fakt, że zwiększyła się w stosunku do poprzednich lat deklarowana ilość czasu poświęcona na pracę społeczną. Społecznicy deklarują, że w 2003 r. poświęcili średnio 20 dni na pracę społeczną (w 2002 roku – 18 dni). Połowa osób z tej grupy pracowała mniej niż tydzień, 22% od jednego do dwóch tygodni, a 29% dwa tygodnie lub dłużej.

Odsetek osób działających na rzecz swojego środowiska jest zróżnicowany społecznie. Największą aktywność w tej dziedzinie deklarują rolnicy (51%), którzy wyprzedzają nawet przedstawiciele kadry kierowniczej i inteligencji (41%) czy osoby pracujące na własny rachunek (33%). B. Fedyszak-Radziejowska [2003 s. 53] zauważa: „rolnicy,...dotychczas mniej aktywni społecznie, zdają się odrabiać zaległości w tej dziedzinie”.

Warto zwrócić uwagę na jeszcze jeden wskaźnik, który uwzględnia wszelką deklarowaną przez badanych aktywność, tzn. dobrowolną i bezpłatną pracę wykonaną w roku 2003 na rzecz swojego środowiska oraz osób potrzebujących, a także grupową działalność społeczną w organizacjach pozarządowych. Jest nim zbiorczy wskaźnik zaangażowania w pracę społeczną. Jak pokazują badania CBOS [2004b], wskaźnik ten wzrósł w ostatnich latach dla ogółu społeczeństwa i wynosi aktualnie 37% (33% w 2002 r.), co świadczy, że w Polsce przybyło społeczników. Pewne grupy społeczno-demograficzne jednak wyróżniają się aktywnością i do nich zaliczyć możemy m.in. rolników (53%) czy mieszkańców wsi (41%). W 2002 roku wskaźnik ten dla rolników i mieszkańców wsi wynosił odpowiednio 47% i 39% [CBOS 2002], a w roku 2000 – 27% i 32% [CBOS 2000].

Świadczy to o tym, iż środowiska wiejskie coraz chętniej poświęcają swój czas dla dobra wspólnego i stanowią znaczną bazę aktywności społecznej.

Ważnym zatem zadaniem wydaje się być stwarzanie możliwości do działania na rzecz dobra wspólnego w środowisku wiejskim. Ponad 2/5 mieszkańców wsi w 2003 roku pracowało społecznie mimo trudności, z jakimi boryka się polska wieś. Pomimo znajdowania się w gorszej sytuacji w stosunku do mieszkańców miasta, mieszkańcy wsi potrafili być bardziej od nich aktywni. Oznacza to, że mieszkańcy wsi mogą i chcą być aktywni pomimo oczywistych słabości.

Pierwszą z nich jest wykształcenie. Tylko 4,3 % mieszkańców wsi w skali kraju ma wykształcenie wyższe, a 43,3% co najwyżej podstawowe (w miastach odpowiednio 13,7 i 23,7 %) [Narodowy Spis Powszechny 2002]. Brak wykształcenia jest poważną barierą w rozumieniu zachodzących zmian, w dostosowywaniu się do nowej rzeczywistości. Osoby mniej wykształcone mają więcej obaw, a co za tym idzie mniejszą skłonność do ryzyka. Mają utrudniony dostęp do rynku pracy i mniej zarabiają.

Mieszkańcy wsi mają trudniejszy dostęp do informacji np. możliwość korzystania z Internetu w domu ma zaledwie 8 % gospodarstw domowych na wsi i ok. 30% gospodarstw w miastach powyżej 500 tys. mieszkańców [Dostęp do Internetu... 2004]. Jednym z głównych źródeł informacji są środki masowego przekazu. Dziennikarze najczęściej szukają sensacji, a w kraju nie trudno o takie, szczególnie w środowiskach politycznych czy rządowych. 90% Polaków uważa, że korupcja w kraju jest problemem dużym (w tym 65% bardzo dużym) [CBOS 2004c]. Żeby lepiej zrozumieć mieszkańców wsi, musimy popatrzeć z ich punktu widzenia. Zatem mieszkaniak wsi słuchając, np. o nadużyciach osób, które otrzymały mandat społecznego zaufania, o kolejnej korupcji (gdzie często mówi się o zawrotnych sumach pieniędzy w sytuacji kiedy jego kilkaset złotych, którymi dysponuje ledwie wystarcza na przeżycie, przy bardzo dużym ograniczaniu własnych potrzeb) musi mieć trudności z pozytywną postawą i pozytywnym nastawieniem do zachodzących zmian. Prawie połowa Polaków uważa, że zmiana systemowa przyniosła więcej strat niż korzyści [CBOS 2003]. Trudno się dziwić tęsknotom za minionym systemem, które można usłyszeć nie tylko na wsi. Ludziom na wsi żyło się lepiej, mogli sprzedać każdą nadwyżkę z gospodarstwa, mogli być zatrudnieni, gdy chcieli pracować, mogli w sumie godniej żyć. W 2000 roku odsetek mieszkańców wsi żyjących w sferze niedostatku, czyli poniżej minimum socjalnego, sięgał ponad 60%, a w sferze skrajnego ubóstwa, czyli poniżej minimum egzystencji prawie 9% [Polska Wieś... 2001].

Dlatego ważnym jest, aby teraz pomóc tym ludziom przełamać bierność, pokazać nowe możliwości, a przez to uzasadnić sens ich aktywności. Często możemy spotkać w literaturze opinie o marazmie i poczuciu bezsensu na wsi. Poczucie bezsensu wiąże się z brakiem przewidywania przyszłych efektów włas-

nego postępowania [Rusin 2003], a marazm to stan przygnębienia, apatii (obojętności, znużenia) [Kopaliński 2003].

Wydaje się, że na kształtowanie się takich postaw wpływa m.in. słaby przepływ informacji, niedoinformowanie społeczeństwa o możliwościach związanych z podejmowaniem aktywności, działaniem organizacji obywatelskich w środowisku (i ich występowaniem o dofinansowanie i granty w różnego rodzaju programach).

Ważnym zadaniem zatem staje się docieranie z informacją do małych społeczności, propagowanie potencjalnych możliwości działania, ogólnie mówiąc budowanie społeczeństwa informacyjnego.

Słabością, jak zostało już wspomniane, jest ograniczona liczba organizacji pozarządowych w środowisku wiejskim, co jest odzwierciedlone we wskaźniku uwzględniającym pracę na rzecz organizacji trzeciego sektora.

Wreszcie słabością jest również brak w wielu środowiskach ludzi podejmujących role przywódcze, wokół których mogliby gromadzić się inni, którzy wprowadzić nie mają własnych koncepcji, ale jednak chętnie zaangażowaliby się w działania na rzecz dobra wspólnego.

3.2. Aktywność osób uchodzących za liderów

Badania w Akademii Rolniczej w Krakowie przeprowadzono w latach 2001-2002, metodą wywiadu, według kwestionariusza, z wybranymi celowo 216 osobami, w 8 gminach województwa małopolskiego. Badaniem objęto osoby, które uczestniczyły w opracowywaniu ostatniej strategii rozwoju gminy oraz dodatkowo osoby wskazane przez pracowników służb doradczych jako osoby aktywne i postrzegane w środowisku jako liderzy.

Gminy zostały dobrane do badań celowo, tak, aby reprezentowały różne części regionu. S. Moskal (1997) wyróżnił trzy ułożone równoleżnikowo strefy małopolski: północną, południową i środkową. Strefa środkowa wytworzyła się wzdłuż ważnego międzynarodowego szlaku komunikacyjnego Kraków – Tarnów – Rzeszów – Przemyśl, która charakteryzuje się szczególnie gęstym osadnictwem, znacznym rozdrobnieniem ziemi i dużym udziałem ludności o nierolniczych źródłach dochodu. Strefa ta, szeroka na zachodzie, wyraźnie zwęża się ku wschodowi. Na północ od niej leżą tereny nieco rzadziej zaludnione, zachowujące bardziej rolniczy charakter, na południu natomiast rozciąga się strefa wyróżniająca się specyfiką warunków przyrodniczych oraz różnorodnością źródeł dochodu mieszkańców.

Na użytek badań strefę południową podzielono jeszcze na dwie odrębne części: rejon podgórski i rejon górski; zatem wydzielono łącznie 8 gmin reprezentujących 4 różne części Małopolski. Grupy gmin (po 2 gminy w każdej grupie) zostały nazwane według stref, które reprezentują: północne, środkowe, podgórskie i górskie.

Wśród respondentów było 146 mężczyzn (blisko 68%) i 70 kobiet. Co do wieku najliczniejsza jest grupa osób między 41 a 50 rokiem życia (ok. 42%), zarówno wśród kobiet jak i mężczyzn. Kolejną co do wielkości grupę stanowiły osoby z przedziału 31–40 lat (nieco ponad 27%), a następnie respondenci w wieku 51–60 lat (niepełna 16%). Osoby w wieku do 30 i powyżej 60 lat były najmniej liczne, gdyż udział każdej z tych grup wyniósł niecałe 8%.

W próbie ogółem blisko 48% osób miało wykształcenie średnie (w tym 33% średnie zawodowe), zasadnicze zawodowe 28%, wyższym legitymowało się prawie 18%, natomiast podstawowym 6% badanych.

Struktura wykształcenia badanej próby wskazuje, że osoby postrzegane w swoim środowisku jako liderzy mają na ogół wykształcenie lepsze od przeciętnego.

Respondenci pytani, czy uczestniczą w życiu społecznym wsi odpowiadali, że dość często (45%), stale (24%), lub dość rzadko (26%). Ok. 5 % respondentów uważało, że nie uczestniczy w życiu społecznym w swojej miejscowości.

W jaki sposób urzeczywistnia się udział aktywnych mieszkańców w życiu społecznym własnego środowiska?

Okolo 67% ogółu respondentów deklaroowało uczestnictwo w zebraniach, sesjach, komisjach, radach. Nieco ponad 60% zgłaszało przynależność do różnego rodzaju organizacji, stowarzyszeń, fundacji itp. Okolo 8% mówiło o współpracy ze współmieszkańcami, np. przy organizacji imprez kulturalnych czy sportowych. Okolo 5 % wskazywało na uczestnictwo w pracach na rzecz budowy infrastruktury i również 5% na pracę na rzecz kościoła.

Co do respondentów deklarujących przynależność do różnego rodzaju organizacji, można stwierdzić, że co ósmy należał do organizacji zajmującej się rozwojem bądź promocją gminy. Podobny poziom przynależności występuje w przypadku partii politycznych i Ochotniczych Straży Pożarnych. Do organizacji o charakterze sportowym należało nieco ponad 6% respondentów, do organizacji kobiecych – 4% i do organizacji kościelnych – niepełna 6%.

Odsetek badanych przynależących do poszczególnych organizacji przedstawia tabela 1.

Innym istotnym zagadnieniem jest kwestia przywództwa. Termin „przewodzenie” oznacza m.in. prowadzenie kogoś w określonym kierunku, zaś „przywódca” to ktoś, kto wywiera względnie trwały wpływ na innych ludzi [Chmaj 1997]. Posiadanie zwolenników w jakimś obszarze działań, jest warunkiem zaistnienia przywództwa.

Prawie 2/3 badanych była zdania, że może liczyć na wsparcie innych. Spośród tych osób, najwięcej, bo aż 78%, mogło liczyć na wsparcie kilku osób (do 10), pozostali na kilkunastu (14%), a wyjątkowo na kilkudziesięciu (8%).

Warto podkreślić, że co 11 respondent deklarował fakt założenia jakiejś organizacji w swoim środowisku.

Tabela 1

Odsetek respondentów należących do organizacji działających w gminie

Lp	Rodzaj organizacji	Przynależność (% respondentów)
1.	Stowarzyszenie, fundacja rozwoju lokalnego, promocji gminy	11,6
2.	Ochotnicza Straż Pożarna	12,0
3.	Partie lub stowarzyszenia polityczne w tym PSL	13,5 11,6
4.	Organizacje (związki, kluby i stowarzyszenia) sportowe	6,5
5.	Organizacje kobiece, np. koła gospodyń wiejskich	4,2
6.	Organizacje kościelne, rada parafialna	5,6
7.	Stowarzyszenia miłośników regionu	1,5
8.	SITR	2,8
9.	Stowarzyszenia i samorządy zawodowe	1,0
10.	Inne razem w tym:	3,0
11.	Grupa marketingowa	0,5
12.	Organizacje, stowarzyszenia turystyczne	0,5
13.	ZHP	0,5
14.	Koło Łowieckie	0,5
15.	Inne organizacje	1,0

Źródło: Badania własne.

Ważną kwestią z punktu widzenia oceny przywództwa jest osiąganie sukcesów w ramach własnej działalności. Lider swoją działalność wiąże z sukcesami i porażkami własnej organizacji [Ziemiańczyk 2003]. Nieco ponad połowa respondentów przyznaje, że osiąga i osiągała sukcesy w ostatnich 5 latach. Oczywiście same deklaracje świadczą o subiektywnym odczuwaniu sukcesu, ale z punktu widzenia skuteczności przywództwa ma to ogromne znaczenie. Około 15% respondentów przyznawało się jednocześnie do porażek

Godny uwagi jest rodzaj motywacji, jaki kieruje aktywnością lidera. W badaniach udało się wyodrębnić 4 rodzaje motywacji respondentów:

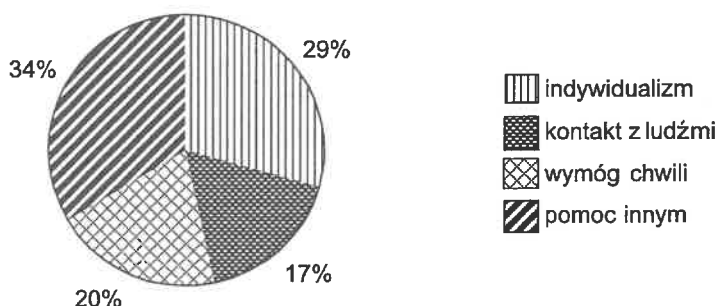
- potrzeba samorealizacji (indywidualizm), rozumiana jako pragnienie osiągnięcia osobistej satysfakcji;
- motywacje o charakterze afiliacyjnym, wynikające z potrzeby działania wspólnotowego, związane z nawiązywaniem i podtrzymywaniem kontaktów społecznych dających jednostce poczucie więzi z innymi, poczucie społecznej akceptacji;
- potrzeba praktycznego działania określana jako: „wymóg chwili”, pragmatyzm;

- motywacje o charakterze altruistycznym, gdzie często pojawia się troska o innych, bezinteresowna pomoc innym członkom społeczności.

Warto zauważyć, że jedna osoba może kierować się kilkoma rodzajami motywacji jednocześnie. W ogólnej liczbie wskazań stosunkowo najczęściej pojawiała się chęć niesienia pomocy współmieszkańcom (34%) oraz potrzeba samorealizacji (29%). Wymóg chwili, potrzeba działania stanowiły 1/5 wskazań, a współpraca, kontakt z ludźmi 17%. Ilustrację graficzną struktury motywacji przedstawia rysunek 1.

Rysunek 1

Struktura motywacji badanych liderów



Respondenci pytani o przeszkody i trudności w działalności społecznej najczęściej wymieniali brak czasu (33% wskazań), i brak pieniędzy (28%). Dość często wymieniali współpracowników i atmosferę (ok. 15% wskazań). Na trudności lokalowe zwracało uwagę 7% badanych.

4. Podsumowanie

W ostatnich latach, jak pokazują badania, wieś była bardziej aktywna niż miasta, zaś rolnicy – zdecydowanie bardziej aktywni niż inne grupy społeczno zawodowe. Mimo trudnych warunków i braków, z jakimi mieszkańcy wsi borykają się na co dzień, potrafią poświęcić swój czas na pracę społeczną, zaangażować się w działania na rzecz swojego środowiska, na rzecz ludzi potrzebujących czy organizacji *non-profit*. Ważnym zadaniem dla samorządów i organizacji wspomagających rozwój wsi staje się stwarzanie możliwości dla tego typu działań. Dużą rolę w tej kwestii mogą odegrać lokalni liderzy, którzy, jak przedstawiają badania, chętnie udzielają pomocy i współdziałają z innymi. Ponadto, co wydaje się szczególnie ważne, 2/3 badanych ma swoich zwolenników, a więc ludzi, którzy chętnie będą z nimi współpracować. W procesie zmian społecznych kluczową rolę odgrywają liderzy - ludzie, którzy dobrze są osadzeni we wspól-

nocie wiejskiej, znają jej problemy i potrzeby, wokół których gromadzą się inni. Warto zatem ich kształcić, wspomagać ich działania, inwestować w ich rozwój w nadziei, że będą działać w swoich środowiskach i pociągną za sobą innych członków społeczności do pracy na rzecz wspólnego dobra. Jest to szczególnie ważne wobec możliwości korzystania z europejskich funduszy strukturalnych i innych instrumentów wspomagających rozwój wsi i rolnictwa.

BIBLIOGRAFIA

1. CBOS (2000): Społeczeństwo obywatelskie? Między aktywnością społeczną a biernością. Komunikat z badań. Warszawa, luty.
2. CBOS (2002): Kondycja polskiego społeczeństwa obywatelskiego. Komunikat z badań. Warszawa, luty.
3. CBOS (2003): Opinie o zmianach ustrojowych po 1989 r. Komunikat z badań. Warszawa, grudzień.
4. CBOS (2004a): Grupowa aktywność społeczna Polaków w latach 1998-2004. Komunikat z badań. Warszawa, luty.
5. CBOS (2004b): Czy Polacy są społecznikami? Komunikat z badań. Warszawa, luty.
6. CBOS (2004c): Korupcja, nepotyzm, nieuczciwy lobbying. Komunikat z badań. Warszawa, styczeń.
7. Chmaj M., Sokół W. (red.) (2001): Mała Encyklopedia Wiedzy Politycznej. Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń, s. 284.
8. Dostęp do internetu w gospodarstwach domowych (2004)
<http://slimak.sciaga.pl/prace/praca/21220.htm>
9. Dudzińska B. (1998): Sterować czy aktywizować?
www.vulcan.edu.pl/eid/archiwum/1998/09/sterowac.html
10. Fedyszak-Radziejowska B. (2003): Nowe elity i nowe organizacje lokalne wobec „starych” problemów polskiej wsi. *Więś i Rolnictwo*, suplement do nr 3, 49-61.
11. Kopaliński W. (2003): Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych
www.slownik-online.pl/index.php
12. Moskal S. (1997): Założenia Małopolskiego Programu Rozwoju Wsi i Rolnictwa. *Studia Małopolskie* nr 1, 85-106.
13. Narodowy Spis Powszechny 2002 – raport.
http://www.ceo.org.pl/mojapolska/przeczytane/spis_2002/spis_raport.htm
14. Polska Wieś 2000. Raport o stanie wsi (2001). Fundacja na Rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa, Warszawa.
15. Rusin J. (2003): Poczucie alienacji a brak poczucia kontroli wewnętrznej.
[www.publikacje.edu.pl/publikacje.php?nr=495](http://www publikacje.edu.pl/publikacje.php?nr=495)
16. Słownik Encyklopedyczny Edukacja Obywatelska (1999). Wydawnictwo Europa, Wrocław.

17. Wilkin J. (2002): Budowa instytucji wspierających rozwój wsi i rolnictwa w kontekście integracji polski z Unią Europejską. [w:] Frenkel I., Hunek T., Tomczak F.: Wieś i rolnictwo - perspektywy rozwoju. IERiGŻ, IRWiR PAN, SGH, Warszawa.
18. Ziemiańczyk U. (2003): Aktywność lidera jako zaczyn samoorganizacji w zmieniających się warunkach społecznych i gospodarczych. *Wieś i Rolnictwo*, suplement do nr 3, 301-309.

URSZULA ZIEMIAŃCZYK

AKTYWNOŚĆ SPOŁECZNA MIESZKAŃCÓW WSI

STRESZCZENIE

Wobec faktu integracji z UE niezwykle istotna staje się jednostkowa i grupowa aktywność Polaków, w tym mieszkańców wsi. Jedną z zasad towarzyszących polityce dofinansowania jest zasada subsydiarności (pomocniczości), a więc zaangażowania zainteresowanych jednostek, grup społecznych, władz lokalnych, regionalnych i krajowych. Powodzenie programów wspólnotowych zależy w dużym stopniu od samoorganizacji społeczeństwa, inicjatywy oddolnej, powszechnego zaangażowania ludzi w sprawy społeczne.

Autorka artykułu skupia się na aktywności mieszkańców wsi, a szczególną uwagę poświęca osobom, które mogłyby tę aktywność wspomagać – czyli liderom społeczności lokalnych. Z badań przeprowadzonych przez autorkę wynika, że w społecznościach wiejskich są osoby gotowe i chętne podjąć role przywódcze, jednakże będą wymagały nieustannego kształcenia i wspomagania.

URSZULA ZIEMIAŃCZYK

SOCIAL ACTIVITY OF RURAL INHABITANTS

SUMMARY

In the face of integration with EU, a significant individual as well as group activity of Poles, and particularly rural inhabitants, is very important. One of the rules attendant finance support policies is the rule of subsidy, it means involvement to development of individuals and social groups, local, regional and national authorities. Success in implementation of EU programs depends on society self-organization and wide-spread personal involvement in social matters.

The paper presents activity of rural inhabitants, pointed out individuals, who could support this activity – leaders of local societies.

BARBARA FEDYSZAK-RADZIEJOWSKA
Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN
Warszawa

KAPITAŁ SPOŁECZNY WSI WOBEC SZANS I ZAGROZEŃ PROCESU ZMIAN NA POLSKIEJ WSI PO AKCESJI DO UE

1. Wprowadzenie

Powodem napisania artykułu była chęć zwrócenia uwagi czytelników na znaczenie pozaekonomicznych źródeł rozwoju społeczno-gospodarczego, a wśród nich na szczególną rolę, jaką w rozwiązywaniu problemów społeczności lokalnych pełni kapitał społeczny. Pierwsza część artykułu zawiera wyjaśnienie powodów, dla których kategoria kapitału społecznego pełni coraz ważniejszą rolę we współczesnej socjologii i ekonomii. Wykorzystując znaczące prace socjologiczne poświęcone temu zagadnieniu przedstawiona została rola i pozytywne konsekwencje sprawnego funkcjonowania społeczeństwa obywatelskiego w okresie zmian towarzyszących akcesji polskiej wsi do UE. Kolejna, część artykułu zawiera listę najważniejszych pytań - problemów towarzyszącym procesowi transformacji oraz próbę wyjaśnienia związku pomiędzy kondycją kapitału społecznego wiejskich społeczności a ich zdolnością do sprostania tym problemom. Ostatnia część opracowania zawiera próbę zdiagnozowania kondycji kapitału ludzkiego i społecznego na polskiej wsi w świetle sondaży CBOS z lat 2002 i 2004 oraz z wykorzystaniem rezultatów badań Instytutu Rozwoju Wsi i Rolnictwa zrealizowanych w 2002 roku i danych NSP 2002 dotyczących poziomu wykształcenia Polaków. W świetle tych badań zasoby społeczne wsi wydają się być w lepszej kondycji, niż jej kapitał społeczny, a największy deficyt kapitału wiąże się z klimatem nieufności, który zdominował wzajemne relacje rolników, mieszkańców wsi i elity polityczne oraz media publiczne.

2. Kilka słów o znaczeniu kapitału społecznego

D.S. Landes, odpowiadając w swojej książce „Bogactwo i nędza narodów” na pytanie, dlaczego jedni są tak bogaci, a inni tak ubodzy, pisze: „Analiza

ekonomiczna pielęgnuje złudzenie, że jedna właściwie ustalona przyczyna powinna wystarczyć, ale determinanty złożonych procesów są zawsze liczne i wzajemnie od siebie zależne. Wyjaśnienia odwołujące się do jednej przyczyny nie sprawdzają się” i dalej: „Historia uczy nas, że najskuteczniejsze lekarstwa na nędzę powstawały na miejscu”. [Landes 2000 s. 584].

Współczesna socjologia z większą, niż kilkanaście lat temu pokorą szuka źródeł rozwoju w nakładających się na siebie sferach ekonomii, kultury, polityki, demografii, ideologii, technologii i kilku innych, zdając sobie sprawę, że w każdej konkretnej rzeczywistości o stagnacji lub rozwoju decydować może szczególnie splot wielu czynników. Prace poświęcone zmianom na polskiej wsi także coraz częściej odwołują się do takich pojęć jak kapitał ludzki, społeczny, kulturowy, czy społeczeństwo obywatelskie, bowiem teza o decydującej roli kapitału ekonomicznego w rozwoju społeczno-gospodarczym wiejskich gmin jest dzisiaj kwestionowana przez wielu badaczy. [Wieruszewska 2002, Wieruszewska, Gutkowska 2003].

Na rolę kapitału społecznego zwraca uwagę M. Ziółkowski, podkreślając, że jest on zarazem sumą własnych wpływów, powiązań i znajomości [Ziółkowski 2000 s. [175- 180], które jednostka może wnieść jako swoisty aport, „ofertę handlową”, jak i wewnątrzgrupową lojalnością i solidarnością oraz wewnątrzgrupowym zaufaniem. Zarówno jednostkowy kapitał społeczny oraz kulturowy, jak i jego wspólnotowa odmiana (sieć więzi społecznych), mają wartość o tyle, o ile są skutecznie wykorzystywane. Porównanie sytuacji społeczności wiejskich i miejskich jest bardziej zrozumiałe, jeśli pamiętamy o teorii akumulacji przewag drogą dziedziczenia pozycji społecznych. Zarówno w wymiarze jednostkowym jak i wspólnotowym dziedziczeniu podlega nie tylko kapitał materialny, czyli finansowa zasobność ludzi i społeczeństw, kapitał ludzki, a więc ich wiedza, umiejętności, doświadczenia, czy predyspozycje, lecz także kapitał społeczny i kulturowy [Sztompka 2002].

Analizując kondycję wiejskich wspólnot trudno nie przypomnieć koncepcji R. Putnama i F. Fukuyamy. R. Putnam analizując różnice między północnymi i południowymi Włochami pokazuje rolę wzajemnej nieufności, pionowych zależności, izolacji, przestępczości, czyli słabo wykształconego kapitału społecznego charakterystycznego dla południowych rejonów Włoch i wiąże je z zacofaniem gospodarczym. Zdaniem R. Putnama na kapitał społeczny składają się „uogólnione zaufanie”, gotowość do współpracy oraz umiejętność tworzenia sieci oddolnych organizacji i stowarzyszeń (networks, norms, social trust).

Zgodnie z definicją P. Sztompki kapitał społeczny to więzi zaufania, lojalności i solidarności, znajdujące wyraz w samoorganizowaniu się i samorządności, głównie w ramach dobrowolnych stowarzyszeń [Sztompka 2002 s. 224]. Kapitał społeczny jest jedną z metod radzenia sobie z traumą zmian społecznych. To on pozwala na kolektywne, skuteczne podejmowanie akcji zbiorowych skierowa-

nych przeciw warunkom traumatogennym, a także wzmacnia poczucie zakorzenienia, tożsamości grupowej, siły przebicia po stronie pojedynczych obywateli [Sztompka 2002 s. 469].

Społeczności wiejskie, które dzisiaj znajdują się u początku radykalnych zmian, polegających, w największym skrócie, na dywersyfikacji źródeł utrzymania, stylów życia i obyczaju, którym towarzyszy proces różnicowania się grup interesów i instrumentalizowanie więzi społecznych będą szczególnie potrzebować strategii zaradczych minimalizujących natężenie traumy towarzyszącej tym przeobrażeniom.

Szczególnie istotne wydaje się w tym kontekście „uogólnione zaufanie” które P. Sztompka definiuje jako *„gotowość do podejmowania działań, opartą na oczekiwaniu a priori, że większość ludzi i instytucji będzie działać w sposób dla nas korzystny”*. Od poziomu zaufania ludzi do siebie nawzajem zależy klimat danej społeczności, zdominowany bądź przez „kulturę zaufania”, bądź przez „kulturę nieufności”.

F. Fukuyama sądzi, że zdolność członków danej społeczności do poświęcenia indywidualnego dobra dla dobra grupy oraz wspólnota poglądów i wartości, z której wywodzi się zaufanie stanowią istotną i wymierną wartość ekonomiczną. Jednak gromadzenie kapitału społecznego to skomplikowany i nie do końca zbadany proces kulturowy. Polityka państwa może wykorzystywać i wzmacniać istniejący kapitał społeczny, jednak prowadzenie działań na rzecz odbudowania kapitału, który uległ destrukcji jest znacznie trudniejsze i nie znane są sposoby skutecznej rewitalizacji zaufania publicznego. W tworzeniu jego norm i wartości kluczową rolę odgrywają religia, tradycja i historycznie ukształtowane nawyki.

Jednostka może inwestować w kapitał ludzki, zdobywając wykształcenie, ale jej inicjatywa nie wystarczy by uruchomić kapitał społeczny; ten wymaga zbiorowej akceptacji członków danej społeczności dla takich norm jak lojalność, uczciwość i rzetelność. W sytuacji braku wzajemnego zaufania pojawia się „substitut” w postaci skomplikowanych mechanizmów legislacyjnych regulujących współpracę i rywalizację różnych grup interesów, a to znacznie zwiększa „koszty transakcji”. Innymi słowy brak zaufania w społeczeństwie narzuca swoisty „podatek” na wszystkie formy działalności gospodarczej, którego nie muszą płacić społeczeństwa o wysokim stopniu zaufania publicznego [Fukuyama 1997 s. [20, 21, 39, 40].

Warto w tym kontekście przypomnieć klimat nieufności, z którym przez dziesiątki lat musieli sobie radzić mieszkańcy wsi, głównie rolnicy, klimat będący konsekwencją polityki „represyjnej tolerancji” prowadzonej przez władze PRL przeciwko tradycyjnym normom i wartościom chłopskim. B. Perepeczko przypomina o konsekwencjach masowych przesiedleń na tak zwane ziemie odzyskane, reformę rolną, której towarzyszyły nieufność, zazdrość, zawiść, przekupstwa i inne formy nieuczciwości [Perepeczko 2003a]. Zastanawia się nad wpływem kolektywizacji, obowiązkowych dostaw, likwidacji autentycznego przed-

stawicielstwa rolników w życiu politycznym, a także dalekiej od racjonalności i moralnych reguł chaotycznie prowadzonej w latach 70-ych polityki modernizacji rolnictwa na dzisiejszą kondycję kapitału społecznego polskiej wsi [Perepeczko 2003 b].

Tradycyjne społeczności wiejskie łączyła [Toennies 1988] silna, wspólnotowa, tj. „pierwotna” więź „krwi, miejsca i obyczaju”, bowiem wykonywana przez większość mieszkańców wsi praca w gospodarstwie rolnym tworzyła więzi zawodowe wzmacniające dodatkowo i tak silne więzi rodzinne i sąsiedzkie. Dzisiaj polska wieś podlega procesowi dywersyfikacji źródeł dochodów, interesów grupowych i stylów życia, co może znacznie osłabiać siłę tradycyjnych więzi. Zróżnicowane interesy poszczególnych grup i środowisk wymagają nowych form wspólnego działania i nowych technik rozwiązywania problemów. Właśnie dlatego tak ważny staje się na współczesnej, polskiej wsi nie tylko indywidualny „kapitał ludzki”, lecz także wspólnotowy „kapitał społeczny i kulturowy”. Istnienie pozarządowych, lokalnych organizacji i stowarzyszeń, działalność samorządu terytorialnego i gospodarczego to ważne wskaźniki określające stopień „kapitalizacji zasobów społecznych” i kondycję społeczeństwa obywatelskiego wsi. Zdaniem S.M. Lipseta [Lipset 1995] pozytywne konsekwencje istnienia społeczeństwa obywatelskiego to;

- zdolność społeczności do akceptacji i uprawomocnienia konfliktów między grupami oraz nabycie umiejętności ich rozwiązywania;
- zmniejszenie oporu wobec niespodziewanych i trudnych zmian;
- możliwość uczenia się innowacyjnych zachowań.

3. Dlaczego warto liczyć nie tylko na euro, lecz także na siebie i swoją wspólnotę?

Po co odwoływać się do terminu „kapitał społeczny”, przypominać o jego znaczeniu, opowiadać o nim praktykom, liderom wiejskim, radnym, rolnikom, przedsiębiorcom, działaczom i możliwie wszystkim zainteresowanym losem polskiej wsi? Innymi słowy, jakie korzyści może konkretnej społeczności przynieść posiadanie „kapitału społecznego”? A przede wszystkim, co polskiej wsi w trudnym okresie przystosowawczym do funkcjonowania w Unii Europejskiej może dać wzajemne zaufanie, gotowość do współpracy, aktywność na rzecz innych oraz tworzenie nowych organizacji i stowarzyszeń rozwiązujących problemy wiejskich i rolniczych społeczności?

Nim odpowiemy na to pytanie, spróbujmy uporządkować listę najważniejszych problemów, zagrożeń i trudności, które w mniejszym lub większym stopniu towarzyszyć będą mieszkańcom wsi w najbliższych latach i to nie tylko dlatego, że polskie rolnictwo wejdzie w obszar oddziaływania wspólnej polityki rolnej UE. Proces nieuchronnych i korzystnych w dłuższej perspektywie zmian

zaczął się już kilka lat temu, a akcesja nadaje mu tylko kierunek i wyposaża w mechanizmy „zabezpieczające”.

Lista pytań i wątpliwości które mniej lub bardziej otwarcie formułowane są przez rolników i mieszkańców wsi jest długa. Zaczniemy więc od tych najbardziej generalnych, zasadniczych, budzących najwięcej lęków.

1. Czy przyjęty w Kopenhadze poziom dopłat bezpośrednich będzie wystarczającym wsparciem dla producentów rolnych, którzy w największym stopniu zostaną wystawieni na konkurencję rolników unijnych? Czy politycy dotrzymają obietnic i zapewnią dofinansowanie wysokości dopłat bezpośrednich do poziomu 55% z polskiego budżetu? Czy znajdą się środki na współfinansowanie programów unijnych wymagających krajowego wsparcia?
2. Czy słabo widoczne i prawie niedostrzegane reklamy społeczne przypominające „za pięć dwunasta” o prostej zasadzie, że kupując polską żywność dajemy szansę swoim rodakom na pracę, na zbyt produkcji, na godziwe dochody - znajdują zrozumienie w polskim społeczeństwie? Innymi słowy, czy polscy rolnicy wygrają rywalizację o polski rynek produktów rolnych?
3. Czy proces zmian w polskim rolnictwie i na polskiej wsi nie zostanie zatrzymany wysokim bezrobociem?
4. Czy „straszenie” wykupem ziemi przez cudzoziemców okaże się tylko bajką o złym wilku, a próby restytucji własności przez dawnych mieszkańców naszych ziem północnych i zachodnich spalą na panewce? Czy struktura agrarna polskiego rolnictwa poprawi się, a jej beneficjentami zostaną polscy rolnicy?
5. Czy ARiMR zdąży z systemem ewidencji gospodarstw rolnych IACS na czas i czy system ten będzie sprawnie działał? Czy rolnicy zgłoszą swoje gospodarstwa i wypełnią wnioski o dopłaty? Czy system informacji, doradztwa i obsługi rolników zadziała tak, jak powinien?
6. Czy Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich, czyli PROW okaże się dla rolników i mieszkańców wsi optymalnym, czy przyspieszy procesy modernizacyjne? Czy rolnicy skoncentrują się tylko na rentach strukturalnych i dopłatach z tytułu ONW (LFA), czy wykorzystają także ofertę programów rolno-środowiskowych, zalesiania gruntów, wsparcia dla grup producenckich i gospodarstw niskotowarowych?
7. Czy LEADER plus nie zostanie zbyt upaństwowiony, czy lokalne społeczności zdołają wykorzystać stworzone przezeń możliwości? Czy środki z Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich” zostaną wykorzystane i na inwestycje w gospodarstwach rolnych, i na pomoc dla młodych rolników i na różnicowanie działalności rolniczej i okołorolniczej, a także na odnowę wsi i ochronę dziedzictwa kulturowego, na poprawę kondycji przetwórstwa rolnego, dofinansowanie ośrodków doradztwa itd., itd.?

W każdym z pytań ukryta jest obawa o przyszłość naszej obecności w UE. Nie ma w Polsce drugiej, równie licznej grupy społeczno-zawodowej, dla której akcesja do UE oznacza tak wiele nowych wyzwań i tak zasadnicze modyfikacje w dotychczasowych regułach działania. Czy towarzyszące zmianom podziały społeczne, polaryzacja środowisk, różnicowanie dochodów, źródeł zarobkowania, a więc i stylów życia i obyczajów nie wywołają anomii, czyli rozpadu wspólnot, upadku autorytetów, zaniku wspólnie akceptowanych wartości? Czy życie społeczne wsi zdominuje solidarna współpraca różnych osób i środowisk, czy pełna niechęć a nawet zawiści rywalizacja? Czy mieszkańcy wsi skazani są na traumatyczne przeżycia po akcesji?

Mam wrażenie, że związek między kapitałem społecznym i problemami naszej wsi po akcesji nie jest tylko teoretyczną, naukową konstrukcją. To od siły więzi społecznych, od zdolności do współpracy, od wzajemnego zaufania, od liczby i jakości stowarzyszeń i organizacji powstałych na polskiej wsi zależeć będzie to, JAK odnajdą się w nowej rzeczywistości mieszkańcy wsi.

4. Poziom zaufania społecznego wśród rolników

Zacznijmy od odpowiedzi na pytanie o kondycję kapitału społecznego polskiej wsi? Czy nadal mamy do czynienia z zauważonym przez B. Perepeczko niskim poziom zaufania społecznego wśród rolników?

Tabela 1

Poziom zaufania społecznego

	Która opinia jest bliższa Pana(i) poglądom?		
	Ogólnie rzecz biorąc większości ludzi można ufać	W stosunkach z innymi trzeba być bardzo ostrożnym	Trudno powiedzieć
Polska 2002	19	79	2
Wieś 2002	15	83	2
Rolnicy 2002	16	84	0
Polska 2004	17	81	2
Wieś 2004	14	83	3
Rolnicy 2004	9	91	0

Dane: CBOS 2002: 40/2002 marzec, CBOS 2004: 27/2004 luty.

Jak wynika z badań CBOS poziom społecznego zaufania jest generalnie w Polsce niewielki, na wsi i wśród rolników jeszcze mniejszy, a co gorsza, nieufność w postawach rolników wzrosła między 2002 a 2004 rokiem o 7 punktów procentowych.

Jednak zasoby społeczne wsi mierzone zaufaniem do sąsiadów i władz samorządowych są wysokie, wyższe, niż średnia ogólnopolska. Na szczególną uwagę zasługuje wysoki i rosnący poziom zaufania rolników i mieszkańców wsi do władz gminy (tabela 2).

Tabela 2

Zaufanie do sąsiadów, władz gminy i partii politycznych

	Czy, ogólnie rzecz biorąc ma Pan(i) zaufanie, czy też nie ma Pan(i) zaufania do sąsiadów, władz gminy, partii politycznych?		
	Mam zaufanie do sąsiadów	Mam zaufanie do władz gminy	Mam zaufanie do partii politycznych
Polska 2002	72	43	15
Polska 2004	74	53	13
Wieś 2002	74	56	17
Wieś 2004	72	62	12
Rolnicy 2002	76	52	13
Rolnicy 2004	73	70	20

Dane: CBOS 2002: 40/2002 marzec, CBOS 2004 39/2004 luty.

Ciekawe wydaje się też rosnące zaufanie rolników do partii politycznych, jest to tendencja odwrotna, niż ta, która dominuje w postawach Polaków, w tym także wśród mieszkańców wsi.

Aktywność społeczna i działalność w organizacjach nie są w Polsce zjawiskiem zbyt częstym, jednak zarówno mieszkańcy wsi, jak i rolnicy na tle innych okazują się społecznikami. To prawda, że częściej deklarują pracę społeczną na rzecz swojego środowiska niż działanie w konkretnej organizacji, jednak zbiorczy wskaźnik aktywności pokazuje, że kapitał społeczny na polskiej wsi ma się lepiej, niż w dużym mieście, a rolnicy są jego filarem w stopniu większym, niż inni, np. osoby pracujące na własny rachunek (tabela 3).

Tabela 3

Zaangażowanie w pracę społeczną Polaków według grup społeczno-demograficznych w badaniach CBOS (w procentach)

Cechy społeczno-demograficzne	Respondenci pracujący społecznie:					
	Na rzecz swojego środowiska		W co najmniej jednej organizacji pozarządowej		Zbiorczy wskaźnik zaangażowania w pracę społeczną	
	2002	2004	2002	2004	2002	2004
Ogółem:	19	24	21	24	33	37
Wieś	24	33	23	21	39	41
Miasto 500 tys. i więcej	12	17	26	30	30	38
Kadra kierownicza, inteligencja	34	41	54	53	57	62
Pracujący na własny rachunek	31	33	18	35	38	47
Rolnicy	30	51	30	22	47	53

Zbiorczy wskaźnik zaangażowania uwzględnia wszelką aktywność, którą deklarowali respondenci w sondażu CBOS w 2002 i 2004 roku.

Dane: Komunikat CBOS luty 2004 Czy Polacy są społecznikami?

Dużą gotowość do współpracy rolników i ich wiarę w to, że wspólnie można rozwiązywać problemy własnego środowiska potwierdzają dane w tabeli nr 4.

Tabela 4

Gotowość współdziałania i poczucie wpływu na rzeczywistością społeczną

	Która z opinii dotyczących życia społecznego jest bliższa pana(i) poglądom ? Ludzie tacy jak ja:		
	...działając wspólnie z innymi mogą pomóc potrzebującym lub rozwiązać niektóre problemy swojego środowiska	... nawet działając wspólnie z innymi nie są w stanie pomóc potrzebującym ani rozwiązać problemów swojego środowiska	Trudno powiedzieć
Polska 2002	50	38	12
Wieś 2002	43	45	12
Rolnicy 2002	41	50	9
Polska 2004	54	35	11
Wieś 2004	52	34	14
Rolnicy 2004	55	34	11

Dane: CBOS 2002: 35/2002 luty, CBOS 2004:27/2004 luty.

5. Podsumowanie

Wyniki badań prowadzonych w naszym Instytucie¹ potwierdzają siłę wiejskiej wspólnoty. Gminy rolnicze, także te o mniej korzystnych charakterystykach gospodarczych okazały się aktywne na wielu polach, ich mieszkańcy częściej deklarują współpracę w działaniu na rzecz własnego środowiska, częściej należą do organizacji wiejskich i rolniczych, mają większe poczucie wpływu na sprawy własnej wsi i gminy, lepiej znają swoich wójtów i liczniej uczestniczą w wyborach samorządowych, niż gminy zurbanizowane.

Mieszkańcy gmin rolniczych nie okazują zaufania „wszystkim ludziom”, bowiem w przeszłości ani chłopi, ani rolnicy nie mieli szczególnych powodów, by okazywać zewnętrznemu światu zaufanie. Jednak potrafią darzyć nim współmieszkańców i władze gminy. Ważną rolę w budowaniu społecznego kapitału pełnią wiejskie elity, głęboko „osadzone” w swoich wspólnotach. Nie różnią się od swoich współmieszkańców, także krytycznie oceniają sytuacje w rolnictwie, ale bardziej, niż pozostali mieszkańcy wsi akceptują perspektywę naszej integracji z UE. Sądzę, że elity wiejskie są w stanie, dzięki poczuciu więzi i gotowości działania na rzecz swoich społeczności „przeprowadzić współmieszkańców” przez problemy towarzyszące modernizacji wsi, co więcej, są swojej roli w tym

¹ Badania zespołu pracowników IRWiR PAN kierowanego przez prof. K. Szafraniec pt.: „Kapitał ludzki i zasoby społeczne wsi” zrealizowane zostały w 6 celowo dobranych gminach wiejskich w maju/czerwcu 2002 roku.

procesie świadome. Ich przedstawiciele zarówno swoją przyszłość, jak i przyszłość swoich dzieci wiążą z wsią.

W świetle badań kapitał społeczny wsi wydaje się być w lepszej kondycji, niż kapitał społeczny miast. Jednakże głębsza analiza wyników badań pokazuje, że mamy do czynienia raczej z bogactwem społecznych zasobów, niż z przynoszącym ekonomiczne i społeczne korzyści, intensywnie używanym i przynoszącym zyski – „kapitałem społecznym”. Polska wieś sąsiadująca z miastem, wieś silna swoim rolnictwem lub poszukująca rozpaczliwie pozarolniczych źródeł utrzymania, czy w końcu wieś popegeerowska muszą odwoływać się do innych doświadczeń, możliwości, jak i odmiennych wizji własnej przyszłości. Jednak wszystkie potrzebują klimatu społecznego zaufania, dobrze pracujących samorządów oraz nowych umiejętności współpracy w zróżnicowanych, sformalizowanych organizacjach i stowarzyszeniach.

Klimat zaufania tworzony jest w zależności od sposobu traktowania problemów polskiej wsi i polskich rolników przez elity polityczne i opiniotwórcze, przez dziennikarzy i publicystów zarówno przed, jak i w trakcie negocjacji z UE. Znakomitym przykładem, nieomal symbolem tonu w jakim media komentowały zarówno negocjacje jak i konsekwencje wejścia polskiego rolnictwa w obszar WPR jest wypowiedź K. Kofty zamieszczona w Przeglądzie: *„Żeby nie była źle zrozumiana - ja chłopu nie zazdroszczę, niech sobie przepije 7 tysięcy rocznie, co mu z nieba spadły, jak manna. A dlaczego inteligent nie dostanie nic? Bo inteligent jest jednym z najbardziej pomiatanych bytów w Polsce”*. [Kofta „Przegląd” 5 stycznia 2003].

Tego typu opinie pokazują, jak ważny jest sposób, w jaki mówić będą o swoich problemach przedstawiciele rolniczego i wiejskiego środowiska w debacie publicznej. Odejście od języka klasowych interesów i konfliktów społecznych na rzecz merytorycznej debaty o powodach, dla których tak ważne jest, by rząd znalazł w budżecie środki na współfinansowanie zarówno dopłat bezpośrednich, jak i innych form wsparcia polskiej wsi jest niezbędne. Dzisiejsza sytuacja polityczna najlepiej dowodzi, jak szkodliwe dla rolników, wsi a także dla Polski jest polaryzowanie sceny politycznej na „przegranych barbarzyńców” i „światłe elity”. W tak zakreślonym sporze jedni zgłaszają bezmyślne propozycje likwidacji Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa i Agencji Rynku Rolnego, a inni obiecują po dojściu do władzy bezpieczny raj dla wszystkich rolników, mieszkańców wsi i bezrobotnych i to raczej poza Unią niż w niej.

Jest jeszcze kilka powodów, dla których można przyszłość polskiej wsi i rolnictwa w UE widzieć raczej optymistycznie, niż pesymistycznie. W ciągu ostatnich lat mieszkańcy wsi dokonali ogromnego skoku edukacyjnego. Dzisiaj aspiracje edukacyjne młodzieży wiejskiej i miejskiej nie różnią się zbytnio. Oczywiście, nie udało się ich jeszcze w pełni zrealizować, ale procent młodzieży wiejskiej i miejskiej kontynuującej naukę nie różni się tak znacznie, jak jeszcze 10 lat temu.

Tabela 5

Ludność w wieku 13 lat i więcej, kontynuująca naukę (w %)

Poziom wykształcenia i tryb kontynuowania nauki:	Miasta	Wieś
Osoby kontynuujące naukę - ogółem	19,8	17,1
Z wykształceniem średnim	18,8	15,2
Edukacja w trybie dziennym	11,0	6,8
Z wykształceniem średnim ogólnokształcącym, wraz z maturą	39,4	35,3
Edukacja w trybie dziennym	27,8	20,6

Dane: NSP 2002. Ludność. Stan i struktura demograficzno-społeczna. GUS Warszawa sierpień 2003.

Zauważmy, że edukacja na poziomie powyżej średniego jest kontynuowana przez młodzież wiejską w trybie studiów wieczorowych i zaocznych częściej, niż przez młodzież miejską. Trudno o lepszy dowód determinacji, z jaką mieszkańcy wsi inwestują dzisiaj w edukację swoich dzieci, a więc w kapitał ludzki polskiej wsi.

Ostatni przykład, liczba złożonych przez rolników, przedsiębiorców i samorządy gminne wniosków o środki z funduszu SAPARD na wszystkie 4 działania łącznie. Do 18 marca wpłynęło 31 075 wniosków na sumę, która jest równoznaczna z wykorzystaniem 146,94% połączonego limitu za lata 2000-2003. Wnioski z pozytywną oceną końcową opiewają na 113,30% przyznanych Polsce środków!!!! A media straszyły nas wizją klęski. Co ciekawe, najwięcej wniosków wpłynęło z województwa mazowieckiego (5 137), wielkopolskiego (3 695), lubelskiego (2 713), małopolskiego (2 485), świętokrzyskiego (2 250), łódzkiego (2 055) i kujawsko-pomorskiego (2 047). Nawet pobieżna analiza pokazuje, że nie są to w większości województwa o najwyższych wskaźnikach gospodarczych, ale na pewno o silnych tradycjach oraz wysokim poziomie kapitału społecznego i kulturowego.

Po 1 maja 2004 roku rozpoczął się w Polsce proces alokacji środków na niespotykana w III RP skalę. Pod presją integracji z Europą także nasz rząd, wpłacając składkę do budżetu Unii i współfinansując unijną politykę regionalną i rolną zacznie prowadzić politykę solidarności i spójności, co w praktyce oznacza solidarność z rolnikami i spójność ze znacznie biedniejszą, niż miasta, polską wsią. To wydaje mi się największym paradoksem i największą korzyścią naszej integracji z UE.

LITERATURA

1. Fukuyama F. (1997): Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu. PWN Warszawa – Wrocław.
2. Landes D. (2000): Bogactwo i nędza narodów. Dlaczego jedni są tak bogaci a inni tak ubodzy? Muza S.A. Warszawa.
3. Lipset S.M. (1995): Homo politicus. Społeczne podstawy polityki. PWN Warszawa.

4. Perepeczko B. (2003a): Reforma rolna w pamięci rolników. [w:] *Wieś i Rolnictwo* nr 1, IRWiR PAN Warszawa.
5. Perepeczko B. (2003b): Powojenne uwarunkowania kapitału społecznego współczesnych rolników polskich. [w:] Wieruszewska M., Gutkowska K., *Suplement do nr 3, Wieś i Rolnictwo*, IRWiR PAN, Warszawa.
6. Putnam R. (1995): *Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*. Znak i Fundacja Batorego, Kraków – Warszawa.
7. Sztompka P. (2002): *Socjologia. Analiza społeczeństwa*. Znak Kraków.
8. Toennies F. (1988): *Wspólnota i stowarzyszenie*. PWN Warszawa.
9. Wieruszewska M., Gutkowska K. (2003): *Suplement do nr 3, Wieś i Rolnictwo*, IRWiR PAN, Warszawa.
10. Wieruszewska M. (2002): *Społeczność wiejska - podstawy samoorganizacji*. [w:] Wieruszewska M., [red.] *Somoorganizacja w społecznościach wiejskich - przejawy - struktury - różnicowania*. IRWiR PAN, Warszawa.
11. Ziółkowski M. (2000): *Przemiany interesów i wartości społeczeństwa polskiego*. Wyd. Fundacji Humaniora, Poznań.

BARBARA FEDYSZAK-RADZIEJOWSKA

KAPITAŁ SPOŁECZNY WSI WOBEC SZANS I ZAGROŻEŃ PROCESU ZMIAN NA POLSKIEJ WSI PO AKCESJI DO UE

STRESZCZENIE

Artykuł zwraca uwagę czytelników na znaczenie pozaekonomicznych źródeł rozwoju społeczno-gospodarczego, a wśród nich na szczególną rolę, jaką w rozwiązywaniu problemów społeczności lokalnych pełni kapitał społeczny. Przedstawione zostały pozytywne konsekwencje obecności kapitału ludzkiego, społecznego i kulturowego dla kondycji społeczeństwa obywatelskiego w okresie zmian towarzyszących akcesji polskiej wsi do UE oraz związek pomiędzy kondycją kapitału społecznego wiejskich społeczności a ich zdolnością do sprostania problemom czasu transformacji.

Dla sformułowania diagnozy stanu kapitału ludzkiego i społecznego na polskiej wsi wykorzystano sondaże CBOS z lat 2002 i 2004, badania Instytutu Rozwoju Wsi i Rolnictwa zrealizowane w 2002 roku oraz dane NSP 2002 dotyczące poziomu wykształcenia Polaków. W świetle badań zasoby społeczne wsi wydają się być w lepszej kondycji, niż jej kapitał społeczny, a największy deficyt kapitału wiąże się z klimatem nieufności, który zdominował wzajemne relacje rolników, mieszkańców wsi i elity polityczne oraz media publiczne.

Oddzielnym zagadnieniem jest wynikająca ze złych doświadczeń niechęć społeczności wiejskich do tworzenia nowych stowarzyszeń i organizacji. Jednakże artykuł formułuje raczej optymistyczną, niż pesymistyczną prognozę przyszłości polskiej wsi po akcesji do UE.

BARBARA FEDYSZAK-RADZIEJOWSKA

**SOCIAL CAPITAL OF RURAL AREAS IN FRONT OF CHANCES AND THREATS
IN THE PROCEAS OF CHANGES IN POLISH COUNTRU SIDE AFTER
ACCESSION TO EU**

SUMMARY

The article draws readers attention on the role of non economical sources of socio-economical development, and within it on the special role of social capital in dissolving community problems. The positive consequences of the presence the human, social and cultural capital for civil community condition in the time of changes accompanying accession of Polish country to EU and relationship between rural societies capital condition and its ability to be up to problems of transformation time.

To express diagnosis the state of human and social capital on the Polish village sounding of COBOS (Central Office of Public Opinion Poll) from 2002 and 2004, study of Institute of The Country Development and Agriculture, and data NSP (General National Census) 2002 according to Poles education. In the scope of the study resources of rural society appears to be in better condition than social capital and the biggest deficit of capital is connected with mistrust atmosphere which dominated mutual farmers relations, rural inhabitants and political elite and public media.

Separate question arises from bad experience of rural society and aversion to make new associations and organizations. However the article formulates rather optimistic than pessimistic prognosis for Polish rural areas after accession to EU.

MAGDALENA HOŁY
Akademia Rolnicza w Krakowie

KAPITAŁ SPOŁECZNY KOBIET WIEJSKICH W MAŁOPOLSCE

1. Wstęp

Wiele mówi się o tym jak ważną rolę odgrywa kapitał społeczny w rozwoju społeczności lokalnych. Zdaniem Kłodzińskiego [2003] jest on „fundamentem rozwoju”, a dla F. Fukuyamy i R. D. Putnama „kapitał społeczny odgrywa większą rolę w odniesieniu sukcesu gospodarczego niż czynniki techniczno-technologiczne czy ekonomiczne” [Geisler 1999].

Coleman [1990] definiuje kapitał społeczny jako „zespół takich cech organizacji społecznej jak zaufanie, normy i powiązania między jednostkami, które zwiększają ich sprawność w zbiorowym działaniu, a zarazem czynią z nich wspólnotę, pozwalając im na osiągnięcie pewnych celów niemożliwych do realizacji bez posiadania tego kapitału”.

Mówiąc o aktywności, samoorganizacji i powiązaniach między jednostkami warto przyjrzeć się bliżej jak te kwestie wyglądają w środowisku wiejskim. Badania przeprowadzone wśród kobiet wiejskich z regionu Małopolski były próbą określenia jakim kapitałem społecznym dysponują respondenci.

2. Cel i metoda badań, charakterystyka badanej próby

Prezentowane badania miały na celu określenie w jaki sposób kobiety wiejskie w Małopolsce uczestniczą w życiu społecznym, a także jaki jest stopień ich aktywności oraz poziom świadomości obywatelskiej.

Badania przeprowadzono w 2002 r., w trzech gminach południowo-wschodniej Polski: Czchowie, Limanowej oraz Rudniku dobierając losowo w każdej z nich około 120 kobiet w wieku 30-59 lat. Przeprowadzono z nimi wywiady wg kwestionariusza, którego pytania dotyczyły sytuacji życiowej respondentek oraz ich poglądów i opinii w wielu kwestiach.

Próba składa się łącznie z 365 kobiet, z których 90% jest mężatkami, a 6% wdowami. Jedynie 6% spośród nich nie ma dzieci, a pozostałe mają ich średnio troje.

Niemal połowa respondentek ma wykształcenie zasadnicze zawodowe, przy czym wyraźnie rysują się różnice w zależności od wieku – pomiędzy badanymi z najmłodszej i najstarszej grupy wieku jest to ponad 20 punktów procentowych. Również w pozostałych przypadkach najmłodsza grupa korzystnie wyróżnia się pod względem struktury wykształcenia gdyż niemal połowa badanych z tej grupy ukończyła szkoły średnie, a blisko 9% szkoły wyższe. Wysoki jest również odsetek kobiet mających wyuczony zawód: w całej próbie dotyczy to ponad 70% respondentek (tabela 1).

Struktura wykształcenia badanych kobiet wiejskich jest stosunkowo korzystna, szczególnie gdy porównać ją z innymi danymi. Na przykład GUS [2003] podaje, że obecnie w Polsce wykształcenie wyższe posiada ok. 5% kobiet na wsi, średnie blisko 22%, zasadnicze zawodowe 20%, a podstawowe niemal 42%. Gutkowska i Żelazna [1995] podają, że w 1995 roku wykształcenie wyższe posiadało 1,8%, średnie ok. 16%, a podstawowe ponad połowa kobiet na wsi.

Tabela 1

Respondentki wg wieku, wykształcenia oraz posiadania zawodu

Wykształcenie	Wiek (lat):			Ogółem
	30–39	40–49	50–59	
Podstawowe	2,5	11,6	19,4	9,0
Zasadnicze zawodowe	35,7	52,1	58,1	46,0
Średnie	45,3	28,1	17,7	33,7
Pomaturalne	7,6	4,8	3,2	5,8
Wyższe	8,9	3,4	1,6	5,5
Razem	100,0	100,0	100,0	100,0
w tym: mające zawód	79,0	71,2	69,4	74,2

Źródło: Opracowanie własne.

Rodziny badanych kobiet korzystają z wielu różnych źródeł dochodu jednocześnie, co jest sytuacją dosyć typową dla małopolskiej wsi. Na pierwszym miejscu jest praca zarobkowa: stała, dorywcza i okresowa (43% wskazań), a na drugim źródła socjalne (29%). W dalszej kolejności wymieniane są produkcja rolnicza (15%) oraz własna przedsiębiorczość pozarolnicza (10%).

3. Wyniki badań

Jak twierdzi Hryniewicz „spośród wielu czynników najbardziej na istnienie rozwojowego klimatu w gminie wpływają wykształcenie mieszkańców i ich mobilizacja społeczna [Hryniewicz 2000]”, a więc np. uczestnictwo w szeroko pojętych organizacjach.

W prezentowanych badaniach 40% kobiet wiejskich należy do organizacji działających na terenie ich wsi, gminy czy parafii. Dla porównania warto przytoczyć w tym miejscu wyniki badań CBOS [2004]¹ mówiące o tym, że 76% Polaków nie działa w żadnej organizacji. Z danych tabeli 2 wynika, że ta przynależność zależy bardzo wyraźnie od wieku respondentek; największą aktywność wykazują osoby z najmłodszej grupy wieku, trzydziesto i czterdziestolatki. Uczestnictwo badanych kobiet w organizacjach ogranicza się zasadniczo do dwóch ich typów: Komitetów Rodzicielskich w szkole (ok. 22% w próbie ogółem) oraz Kół Gospodyń Wiejskich (nieco ponad 13%). Jednakże w przypadku Kół Gospodyń Wiejskich częściej działają w nich osoby starsze, a zainteresowanie kobiet z najmłodszej grupy wieku nie przekracza 10%. Marginalne wręcz zainteresowanie budzą inne formy zorganizowanej działalności, jaką można spotkać na terenie objętym badaniami. Jedynie nieco ponad 4% kobiet deklaruje przynależność do Rady Parafialnej, a co zaś się tyczy takich organizacji jak Rada Sołecka, Rada Gminy, stowarzyszenie miłośników regionu, społeczny komitet budowy jakiegoś obiektu (lub rozwoju infrastruktury) czy zespół folklorystyczny, uczestnictwo w nich w większości przypadków nie przekracza 2%.

Pośród respondentek, które należą do różnego typu organizacji najwięcej jest takich, które są członkiniami jednej z nich (ok. 31%), natomiast jedynie nieco ponad 2% należy do 3 i więcej organizacji. Przytaczane już powyżej badania wskazują, że co siódmy Polak (14%) działa w jednej organizacji, co dwudziesty (5%) - w dwóch organizacjach i tyle samo (5%) - w trzech lub więcej [CBOS 2004]. Co do pełnienia przez respondentki funkcji można zauważyć, że dotyczy to niewielkiego odsetka badanych i wyraźnie zależy od wieku – kobiety im starsze tych rzadziej podejmują się pełnienia funkcji w organizacjach, do których należą (tabela 2).

Z organizacji o działalności typowo kobiecej Koła Gospodyń Wiejskich cieszą się wśród respondentek relatywnie dużym zainteresowaniem. Jest to swoiste nawiązanie do dobrych wzorów z przeszłości, zaś częste kojarzenie tego typu organizacji ze starszymi paniami śpiewającymi przyśpiewki ludowe w ramach występów folklorystycznych już dawno zostało zweryfikowane. Zadania Kół Gospodyń Wiejskich są dużo bardziej złożone i obejmują np. mobilizowanie do organizowania agroturystyki (choćby poprzez działania propagujące estetyczny wygląd wsi i zagrody wiejskiej w różnego typu konkursach), kultywowanie tradycji (organizowanie różnego rodzaju jarmarków, dożynek etc.) czy też działalność w dziedzinie dywersyfikacji produkcji rolniczej [Sawicka 1995].

Tego typu organizacje mogą również pełnić funkcje doradcze, a także reprezentować interesy swoich członkiń w ramach organizacji samorządowych. Dla-

¹ Badanie CBOS Aktualne problemy i wydarzenia przeprowadzono w styczniu 2004 roku na liczącej 1057 osób reprezentatywnej próbie losowej dorosłych mieszkańców Polski.

tego też wydaje się, że warto rozbudzać zainteresowanie ich działalnością, szczególnie wśród młodych mieszanek wsi.

Tabela 2

Respondentki według liczby organizacji, do których należą,
w tym respondentki pełniące jakąś funkcję w podziale na grupy wieku

Liczba organizacji		Grupy wieku			Ogółem
		30-40	41-50	51-60	
		%	%	%	%
Do żadnej		54,1	63,7	66,1	60,0
Do 1-ej		35,1	26,7	29,0	30,7
Do 2		8,9	6,2	4,9	7,1
Do 3 i więcej		1,9	3,4	–	2,2
Razem	%	100,0	100,0	100,0	100,0
	Liczba	157	146	62	365
w tym: % respondentek pełniących jakąś funkcję		10,8	8,2	4,8	8,7

Źródło: Opracowanie własne.

O aktywności, czy jak to nazywa O. Pucek [2003] „obywatelskości” mieszanek wsi małopolskiej może świadczyć uczestnictwo w wyborach. Respondentki poproszono o wyrażenie opinii na temat tego czy warto ich zdaniem brać udział w wyborach krajowych i samorządowych. Dane zawarte w tabeli 3 ukazują, że wybory władz lokalnych cieszą się wśród badanych zdecydowanie większym zainteresowaniem (ponad 68% odpowiedzi) niż wybory krajowe (ok. 53%). Istnieje również pewna zależność pomiędzy wiekiem respondentek a udzielonymi odpowiedziami na to pytanie – młodsze kobiety gdy mowa o wyborach do władz samorządowych w ponad 70% przypadków uznają, że należy spełnić obywatelski obowiązek biorąc w nich udział.

Tabela 3

Opinie respondentek o tym czy warto brać udział w wyborach
krajowych i samorządowych

Rodzaj odpowiedzi	„Czy warto głosować w wyborach?”	
	krajowych	samorządowych
	%	%
Warto	53,4	68,2
Nie warto	32,9	18,4
Nie mam zdania	13,7	13,4
Razem	100,0	100,0

Źródło: Opracowanie własne.

Uznaje się, że nie może być mowy o rozwoju społeczności lokalnych bez zwrócenia szczególnej uwagi na wykształcenie mieszkańców obszarów wiejskich, jako jednego z elementów kapitału społecznego. Strukturę wykształcenia badanych kobiet wiejskich zaprezentowano przy okazji charakterystyki próby. Analizie poddano także opinie badanych kobiet o potrzebie kształcenia dzieci oraz związanych z tym trudnościach. Dla prawie 70% kobiet dobre wykształcenie dzieci warte jest ponoszenia dużych wyrzeczeń, a taki pogląd przeważa w najmłodszej grupie wieku. Natomiast jedynie około 4% badanych, głównie ze starszych grup wieku uznaje, że nie jest to niezbędne. Co do przyczyn, z powodu których dużo wiejskich dzieci nie kształci się w szkołach średnich i wyższych, zdaniem badanych kobiet na pierwszym miejscu są wysokie koszty (46%) i brak takich szkół w pobliżu (ok. 24%), a dalsze pozycje zajmują: brak chęci do nauki, niski poziom wiejskich szkół podstawowych oraz brak pomocy w nauce ze strony rodziców.

Ze względu na to, że kapitał społeczny ma tendencję do erozji, a jako jedną z jej przyczyn podaje się wzrost zaangażowania kobiet w życie zawodowe, ze szkodą dla ich roli w rodzinie [Fazlagić 2004], w badaniach przeanalizowano tą kwestię.

W badanej próbie połowa kobiet pracuje zarobkowo. Najwięcej z nich zatrudnionych jest na stałe w sektorze publicznym (ok. 40%), a prawie jedna czwarta zajmuje się chałupnictwem; najmniej zaś pracuje okresowo za granicą oraz dorywczo w kraju.

W większości przypadków kobiety wiejskie są zadowolone z własnej pracy zawodowej, a odmiennego zdania jest jedynie niecałe 5% z nich (tabela 4).

Tabela 4

Struktura respondentek w zależności od stopnia zadowolenia z pracy zarobkowej

Odpowiedź	%
Tak	62,8
Niezupełnie	25,1
Nie	4,9
Nie umie powiedzieć	7,1
Razem	100,0

Źródło: Opracowanie własne.

Dla prawie połowy respondentek godzenie pracy zarobkowej oraz obowiązków domowych nie stanowi problemu, być może dlatego, że bardzo często są one wyręczane przez domowników. Istnieje jednak spora grupa tych kobiet, dla których „praca na dwa etaty”, jak to się potocznie zwykło mawiać, jest problemem – dotyczy to co czwartej respondentki, która nie może liczyć na pomoc członków rodziny (tabela 5).

Kobiety, które podjęły pracę zawodową, poproszone o wskazanie tych rodzajów obowiązków domowych, które szczególnie cierpią z tego powodu, wymieniały głównie przygotowywanie posiłków, pracę w ogrodzie, a także opiekę nad małymi dziećmi. Najmniej zaś ich zdaniem zaniedbywane są takie obowiązki jak szycie i naprawa ubrania czy bieżące zakupy.

Tabela 5

Godzenie pracy i obowiązków domowych przez respondentki
oraz wyręczanie ich przez domowników

„Czy trudno pogodzić pracę i obowiązki domowe?”		„Czy ktoś z rodziny wyręcza w obowiązkach domowych?”	
Odpowiedź	%	Odpowiedź	%
Bardzo trudno	12,0	Tak	44,8
Dość trudno	39,3	Tylko częściowo	30,1
Niezbyt trudno	48,6	Nie	25,1
Razem	100,0	Razem	100,0

Źródło: Opracowanie własne.

4. Podsumowanie

Zaprezentowane w artykule wyniki badań ukazują w jaki sposób kobiety wiejskie w Małopolsce uczestniczą w życiu społecznym swojej wsi, gminy czy np. parafii. Można uznać, że wykazują one umiarkowane zaangażowanie w działalność organizacyjną – relatywnie dużym zainteresowaniem cieszą się Komitety Rodzicielskie w szkołach oraz Koła Gospodyń Wiejskich, jednak ten ostatni rodzaj działalności dotyczy w większości starszych kobiet. Pozostałe organizacje nie cieszą się zbyt dużą popularnością, podobnie zresztą jak pełnienie w nich jakichś funkcji (tego typu aktywność zadeklarowało zaledwie ok. 9% kobiet).

Co zaś do pozostałych form uczestnictwa w życiu społecznym za interesujący można uznać fakt, że badane kobiety za ważniejsze uznają głosowanie w wyborach do władz samorządowych niż krajowych (odpowiednio 53% i 68%).

W artykule wspomniano również o zaangażowaniu kobiet w pracę zawodową jako o tym czynniku, który może prowadzić do osłabiania kapitału społecznego. W badanej próbie połowa kobiet podjęła pracę zarobkową, przy czym dla dużej ich części godzenie jej z obowiązkami domowymi nie stanowi większego problemu, głównie dlatego, iż znajdują oparcie we własnej rodzinie.

Wydaje się, iż przedstawiony powyżej obraz aktywności społecznej kobiet wiejskich z regionu Małopolski rysuje się umiarkowanie optymistycznie i nie odbiega zasadniczo od powszechnego przekonania o niezbyt dużym zaangażowaniu Polaków w działalność organizacyjną na rzecz własnych społeczności lokalnych.

LITERATURA

1. Coleman J. S. (1990): *Foundations of social Theory*. Cambrige, Massachusetts.
2. Fazlagić A. (2004): Kapitał społeczny i zaufanie w Polsce. *Modern Marketing* nr 1.
3. Geisler R. (1999): Kto nauczy cnót obywatelskich? *Edukacja i dialog* nr 7 (110), wrzesień 1999.
4. Gutkowska K., Żelazna K. (1995): Kobieta we współczesnym chłopskim gospodarstwie domowym. *Wieś i Rolnictwo* nr 1.
5. Hryniewicz J. (2000): Endo i egzogenne czynniki rozwoju gospodarczego gmin i regionów. *Studia Regionalne i Lokalne* nr 2 (2).
6. Kłodziński M. (2003): Kapitał społeczny polskiej wsi. *Wieś i Rolnictwo*, suplement do nr 3 (120), Warszawa.
7. Pucek O. (2003): Wzmacnianie lokalnego kapitału społecznego. *Wieś i Rolnictwo*, suplement do nr 3 (120), Warszawa.
8. Sawicka J. (1995): Aktywność zawodowa i bezrobocie wśród kobiet wiejskich. *Kobieta wiejska w Polsce. Rodzina, praca, gospodarstwo*. Warszawa.
9. CBOS. Grupowa aktywność społeczna Polaków w latach 1998-2004. *Komunikat z badań*, luty 2004.

MAGDALENA HOŁY

KAPITAŁ SPOŁECZNY KOBIET WIEJSKICH W MAŁOPOLSCE

STRESZCZENIE

Artykuł przedstawia wyniki badań wykonanych metodą wywiadu z 365 kobietami wiejskimi w wieku 30-59 lat, dobranymi losowo w trzech gminach Polski południowo-wschodniej: Czchowie, Limanowej oraz Rudniku. Stanowi on próbę określenia stopnia aktywności respondentek, a także poziomu ich świadomości obywatelskiej. Zaprezentowane badania ukazują kobiety wiejskie z regionu Małopolski jako osoby umiarkowanie zaangażowane w działalność organizacyjną na rzecz własnej wsi czy gminy. Może o tym świadczyć jedynie 40-procentowa przynależność respondentek do działających tam organizacji oraz sporadyczne pełnienie w nich jakichś funkcji. Badane kobiety uznają także, że głosowanie w wyborach samorządowych jest ich zdaniem ważniejsze niż w krajowych.

MAGDALENA HOŁY

SOCIAL CAPITAL OF RURAL WOMEN IN MAŁOPOLSKA

SUMMARY

The article presents results of researches conducted by means of interview with 365 rural women at the age 30-59, voluntary chosen in three communities of south-eastern Poland: Czchów, Limanowa and Rudnik. The article is an attempt to define the level of activity of responds and the level of their civil awareness. The presented researches show rural women from Małopolska as persons moderately engaged in organization activity in their own community or village favour. 40 percentages of responds membership about belongings to functioning organizations and sporadic fulfilling any functions can prove about it. The examined women affirm too that vote in local government election is, in their opinion, more important than in native election.

JACEK PUCHAŁA
Akademia Rolnicza w Krakowie

AKTYWNOŚĆ SAMORZĄDÓW GMIN MAŁOPOLSKI W POZYSKIWANIU FUNDUSZY UNIJNYCH

1. Wstęp

Przyszły obraz wsi polskiej kształtuje się w gruncie rzeczy w poszczególnych gminach, ponieważ aktywność samorządu wpływa na intensywność rozwoju lokalnego. Od samorządu między innymi zależy, kiedy ujrzymy poprawę infrastruktury: dróg, wodociągów czy kanalizacji. Pomocna jest aktywna postawa mieszkańców, jednak to samorząd pełni rolę zarządcy terytorium gminy i na niego spada odpowiedzialność za jej rozwój. W dobie globalizacji, przy konieczności spełnienia standardów zjednoczonego rynku europejskiego konieczne jest osiągnięcie zadawalającego poziomu cywilizacyjnego, niezbędnego dla należytego funkcjonowania rolnictwa. Najczęstszą barierą na drodze do realizacji tego celu jest brak środków finansowych. Powinno to wywoływać duże zainteresowanie władz gminnych środkami możliwymi do pozyskania z Unii Europejskiej. Czy tak jest w istocie, można wnioskować na podstawie odpowiedzi, jakich władze gminne z terenów wiejskich Małopolski udzieliły w trakcie badań zrealizowanych przy pomocy odpowiedniej ankiety.

2. Metodyka badań oraz charakterystyka badanej próby

Badaniem objęto region nazywany Małopolską, tj. województwa: małopolskie, podkarpackie i świętokrzyskie. Na przełomie lat 2003/2004 przeprowadzono badania ankietowe skierowane do samorządów gmin wiejskich oraz miejsko-wiejskich. Pytania w ankiecie dotyczyły między innymi tego, ile wniosków złożono w celu uzyskania środków z funduszy unijnych w 2003 roku. Ankietę rozsyłano do gmin pocztą elektroniczną. Uzyskano zwrot 185 ankiet, co stanowi około 46% całej populacji generalnej, tj. 406 gmin.

Celem badań było stwierdzenie różnic co do ilości złożonych wniosków o dofinansowanie inwestycji w gminach o różnym stopniu rozwoju. Podział

gmin na grupy oparto na cechach, które można zaliczyć do stymulatorów lub destymulatorów rozwoju.

Do stymulatorów rozwoju zaliczono wydatki inwestycyjne majątkowe. Ich udział w wydatkach całkowitych gmin pozwolił uszeregować badane gminy od najmniej do najwięcej inwestujących. Stymulujące oddziaływanie inwestycji na rozwój gospodarczy składa się z dwóch grup korzyści. Pierwszą stanowi to, że rozpoczęcie prac budowlanych zwiększa wykorzystywane miejscowych zasobów pracy (na terenie Małopolski występuje przeludnienie agrarne i ukryte bezrobocie). Druga grupa korzyści to te występujące po zakończeniu inwestycji, gdzie oprócz efektu produkcyjnego pojawia się efekt mobilności siły roboczej i dyfuzja postępu [Poniatowska-Jaksch 1999]. Inwestycje gminy skierowane są głównie na infrastrukturę techniczną, której rozwój tworzy warunki dla rozwoju lokalnej przedsiębiorczości i biznesu. Jest to oznaka realizacji założeń programu „Rozwój Obszarów Wiejskich” [Duczkowska Małysz 1996]. Ponadto infrastruktura jest na trzecim miejscu, jeśli chodzi o dostrzegane przez inwestora zagranicznego bariery lokalizacji przedsiębiorstwa [Poniatowska-Jaksch 1999]. Lecz jest to jedyna z trzech tego typu barier, na którą gmina ma wpływ, pozostałe to wysokość podatku dochodowego i opłaty na ZUS.

Następnym czynnikiem stymulującym rozwój lokalny jest liczba pracujących w firmach zatrudniających powyżej 9 osób. Ich udział w liczbie ludności w wieku produkcyjnym pozwolił określić miejsce danej gminy pod tym względem na tle pozostałych. Do takiej kwalifikacji tego czynnika przyczyniły się doświadczenia rozwoju terenów wiejskich Holandii. Stwierdzono tam, że w gminach dynamicznie rozwijających się dominuje ludność pracownicza, zatrudniona w różnych instytucjach i zakładach liczących ponad 12 osób [Turowski 1996]. Ponadto zwiększenie udziału osób pracujących w dużych firmach zwiększa dochody budżetu gminy z płaconego przez pracowników podatku dochodowego (tabela 1).

Zasobność budżetu gmin wynikająca z dochodów własnych, wypracowanych na terenie danej gminy to przejaw zwiększenia samorządności. Łatwo jest bowiem konsumować środki rozdysponowywane centralnie w Warszawie trudniej lokalnie je wypracować. Dlatego uznano, że samorząd mający większy udział dochodów własnych w całkowitych dochodach lepiej wypełnia ideę samorządności niż ten w którym jest on niższy [Tyszkiewicz 1998]. Zdolność do zaspokajania potrzeb finansowych z własnych źródeł nie zwiększa jednak istotnie odsetka pieniędzy budżetowych przeznaczonych na inwestycje (współczynnik korelacji = 0,06 i nie jest istotny). Jest to wynikiem tego, że środki wypracowane w regionach o wyższym poziomie rozwoju kierowane są centralnie do regionów słabszych. Ma to na celu tworzenie podstaw konkurencyjności gmin słabszych [Mamica 2001].

Do lepiej stymulowanych prorozwojowo zaliczono te gminy, które mają większy udział podmiotów gospodarczych przypadających na 1000 osób w wie-

ku produkcyjnym. Istnieje dodatnia i istotna korelacja między powyższym udziałem a odsetkiem dochodów własnych gmin w całkowitych dochodach samorządów badanego regionu (+ 0,56). Dochód ten to wpływy z podatków nie tylko od firm ale i od osób w nich zatrudnionych. Im większa liczba podmiotów gospodarczych na 1000 osób zdolnych do pracy tym więcej osób pracuje (tabela 1 – współczynnik korelacji +0,45) i płaci podatki.

Jako destymulante, sugerując problemy rozwojowe gmin uznano udział wydatków na opiekę społeczną w wydatkach gminy ogółem. Wynika to nie tylko z takiego ich ujęcia spotykanego w literaturze [Czyszkievicz 2003]. W Małopolsce dla 406 gmin współczynnik korelacji wydatków na opiekę społeczną względem ich dochodów całkowitych (dla wartości uśrednionych z lat 2001, 2002) wynosi +0,9 przy $p < 0,05$. Teoria Patersona (city limits) zakładała odwrotną zależność oraz to, że ze względu na przymus konkurencyjności każda gmina inwestuje w rozwój, zaś redystrybucją zajmują się tylko ci, których na to stać. W Małopolsce sytuacja jest odwrotna, bo więcej uwagi warunkom rozwoju gospodarczego poświęcają ci, którzy uporali się z najbardziej palącymi problemami bytowymi [Swianiewicz 1996]. W gminach badanego regionu wydatki socjalne wpływają ujemnie na poziom inwestycji. Współczynnik korelacji odsetka wydatków inwestycyjnych względem odsetka wydatków socjalnych wynosi -0,35 i jest istotny przy $p < 0,05$ (tabela 1).

Dla czterech wyżej wymienionych cech stymulujących rozwój i dla destymulanty zastosowano wzory z metody unitaryzacji zerowanej (Kukuła 2000, Czyższkievicz 2003). Zgodnie z tą metodą wartość czynnika z danej gminy odnosi się do różnicy między wartością maksymalną i minimalną obserwowaną w gminach regionu.

$$\text{Wskaźnik stymulatorów: } W = \frac{X - \text{Min}}{\text{Max} - \text{Min}}$$

$$\text{natomiast dla destymulaty: } W = \frac{\text{Min} - X}{\text{Max} - \text{Min}}$$

gdzie: X - wartość danego czynnika osiągnięta przez konkretną gminę,

Max - maksymalna wartość danego czynnika osiągnięta w Małopolsce,

Min - minimalna wartość danego czynnika osiągnięta w Małopolsce.

Dla stymulatorów rozwoju wskaźnik przyjmuje wartości w przedziale od 0 do 1, gdzie wynik 0 jest wynikiem najgorszym, a wynik +1 najlepszym. W przypadku destymulaty wynik 0 oznaczał wspólnotę o najmniejszym na tle pozostałych udziale wydatków na opiekę społeczną (najlepsza gmina pod względem tego czynnika), a wynik -1 wspólnotę o najwyższym udziale wydatków na ten cel w wydatkach gminy (najgorsza w zakresie danego czynnika).

Tabela 1

Wartość współczynnika korelacji dla czynników rozwoju gminy przy poziomie ufności 95% ($p < 0,05$) dla 406 gmin wiejskich i miejsko-wiejskich Małopolski

Wyszczególnienie		Udział (%)				Liczba podmiotów gospod. na 1000 osób w wieku produkcyjnym
		dochodów własnych w całkowitych dochodach	wydatków inwestycyjnych w całkowitych wydatkach	wydatków socjalnych w całkowitych wydatkach	pracujących w liczbie osób w wieku produkcyjnym	
Udział (%)	dochodów własnych w całkowitych dochodach	1				
	wydatków inwestycyjnych w całkowitych wydatkach	0,06	1			
	wydatków socjalnych w całkowitych wydatkach	-0,04	-0,35	1		
	pracujących w osobach w wieku produkcyjnym	0,69	0,03	0,15	1	
Liczba podmiotów gospodarczych na 1000 osób w wieku produkcyjnym		0,56	0,01	0,01	0,45	1

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS-u z lat 2001, 2002.

Wskaźniki odnoszące się do poszczególnych czynników w obrębie danej gminy zostały zsumowane. Teoretycznie najgorszym wynikiem możliwym do uzyskania po tym działaniu było -1 ponieważ $4x0 + 1x(-1) = -1$, najlepszym suma równa 4, tj. $(4x1 + 1x0)$.

Po uszeregowaniu całej populacji generalnej gmin badanego regionu według wartości wskaźnika, podzielono ją na cztery zbliżone liczebnie grupy mieszczące się w przedziałach: od -1 do $<0,37$ (grupa 1 = 106 gmin), $0,37$ do $<0,6$ (grupa 2 = 97), $0,60$ do $<0,93$ (grupa 3 = 100), od $0,93$ do $4,00$ (grupa 4 = 103). Badane 185 gmin podzielono według miejsca zajmowanego w tych przedziałach uzyskanych z usystematyzowania populacji generalnej (tabela 2). Pozwala to na przenoszenie wniosków na całą populację generalną.

Numer grupy jest oceną, jaką uzyskała gmina na tle innych w regionie w zakresie badanych stymulant i destymulant rozwoju. Pod oceną „niedostateczną” z grupy nr 1, kryją się gminy borykające się z problemami w rozwoju. Tworzą ją w większości gminy wiejskie oraz zaledwie 3 gminy miejsko-wiejskie z terenu województwa świętokrzyskiego i podkarpackiego. Dwie grupy środkowe są pośrednie pod względem badanych cech i tworzą wierzchołek krzywej rozkładu normalnego. Do niej zaliczają się w przeważającej części gminy wiejskie. Gminy z grupy 4 to najlepsze pod względem analizowanych cech gminy w regionie.

Tabela 2

Udział badanych gmin w wyróżnionych grupach (%)

Rodzaj gminy	Rodzaj grupy	Liczebność grupy	Województwa			Suma
			Małopolskie	Podkarpackie	Świętokrzyskie	
wiejskie	grupa 1	40	42,5	32,5	25,0	100,0
	grupa 2	39	33,3	43,6	23,1	100,0
	grupa 3	46	52,2	37,0	10,9	100,0
	grupa 4	21	66,7	9,5	23,8	100,0
Liczba gmin		–	68	49	29	146
miejsko-wiejskie	grupa 1	3	0,0	33,3	66,7	100,0
	grupa 2	6	50,0	16,7	33,3	100,0
	grupa 3	12	16,7	50,0	33,3	100,0
	grupa 4	18	66,7	11,1	22,2	100,0
Liczba gmin		–	17	10	12	39
Razem		185	85	59	41	–

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS-u z lat 2001, 2002.

Gminy grupy 4 wyróżniają się w pozytywny sposób od pozostałych. Charakteryzują się tym, że pracownicy samorządów uważają, iż podejmowane przez nich działania mają pozytywny wpływ na rynek pracy. Prowadzi się tam częściej niż w pozostałych grupach szkolenia z przedsiębiorczości. Jednocześnie respondenci sądzą, że znaczące przedsiębiorstwa pełnią tam aktywną rolę – są z terytorium gminy mocno związane i przyczyniają się do jego wzbogacenia (są tam ścisłe i wielokierunkowe powiązania z mniejszymi podmiotami). Jednocześnie w gminach zaliczanych do dobrych częste są opinie, że to właśnie polityka państwa i ustawodawstwo, ogranicza ich rozwój. W gminach niedostatecznie stymulujących swój rozwój respondenci częściej upatrują ograniczeń w złym położeniu geograficznym, w braku zasobów naturalnych i złym zaplanowaniu przestrzeni w przeszłości. Jednocześnie zauważają brak aktywności mieszkańców a do tego brak liderów lokalnych, którzy mogliby sytuację pod tym względem poprawić.

Większość badanych gmin posiada opracowaną strategię rozwoju, tylko nieznaczne (13) nie posiada jej lub ją dopiero w chwili badań opracowywało. Spośród nich aż 7 znalazło się w grupie najsłabiej rozwiniętej. Tylko dwie z nich znalazły się w grupie przodującej w rozwoju. Spośród gmin posiadających strategię najczęściej jako podstawę rozwoju gminy wskazywano usługi turystyczne (129), rolnictwo (117) oraz lokalny przemysł (24 wskazania).

3. Wyniki badań

3.1. Analiza aktywności samorządów w pozyskiwaniu funduszy unijnych

Badane gminy okazały się bardziej aktywne w staraniach o środki unijne niż krajowe (tabela 3). Nie złożyła wniosków o pomoc UE tylko co dziesiąta gmina,

podczas gdy w przypadku funduszy krajowych, co szósta. Większość tych gmin, które próbowały skorzystać ze środków unijnych składało do 4 wniosków (około 67% badanych gmin).

Tabela 3

Struktura badanych gmin z uwagi na liczbę składanych wniosków
w 2003 roku

Liczba złożonych wniosków			Procent gmin składających wnioski o środki	
			krajowe	z Unii Europejskiej
od 1 do 4			69,5	66,5
od 4 do 14			26,0	29,3
od 14 do 42			4,5	4,2
Razem	%		100,0	100,0
	liczba gmin	z wnioskami = 100%	154	167
		bez wniosków	31	18

Źródło: Badania własne.

Pod względem liczby złożonych wniosków przodują takie gminy jak: Mszana Dolna (38 wniosków), Szczucin (25), Gnojnik (22), Stryszów (21), Iwkowa (20), a także Krynica Zdrój i Olesno (po 15 wniosków). Wszystkie te gminy należą do województwa małopolskiego. Jeśli chodzi o wnioski dotyczące funduszy krajowych to 70% gmin składało do 4 wniosków. Rekordziści pod względem liczby składanych wniosków złożyli nawet 42 wnioski. W czołówce pod względem liczby wniosków znalazły się: Dębica (42 wnioski), Bukowina Tatrzańska (32), Bochnia, Dębowiec i Mszana Dolna (po 20 wniosków) oraz Jawornik Polski (15).

Nie zawsze duża liczba składanych wniosków decyduje o skuteczności starań, choć z pewnością dowodzi znacznej aktywności. Najbardziej aktywne samorządy przy założeniu podobnej wartości wnioskowanych kwot mogłyby przejąć 63% środków krajowych (tabela 4). Tylko 37% wszystkich wniosków krajowych złożyły gminy składające do 4 wniosków, mimo iż grupa tego typu gmin stanowi 70% badanych (tabela 3). Z funduszy krajowy nie byłoby możliwe wsparcie finansowe dla każdego ubiegającego się o to samorządu. Zastosowano ograniczenie liczby rozpatrywanych wniosków uzależniając ją od liczby mieszkańców. W woj. małopolskim gmina licząca do 20 tys. mieszkańców mogła liczyć na pozytywne rozpatrzenie co najwyżej jednego wniosku.

Liczba złożonych wniosków o pomoc unijną przewyższa liczbę wniosków o finansowanie krajowe (tabela 4). W przypadku wniosków o środki unijne nie było ograniczeń liczby składanych ani też rozpatrywanych wniosków. Istnieje jednak niebezpieczeństwo, że 33% gmin składających ponad 4 wnioski otrzyma

66% środków. Oczywiście jest to możliwe przy założeniu takiej samej wartości wnioskowanej pomocy. Można przyjąć, że w przypadku środków unijnych jest możliwość uzyskania przewagi nad sąsiednimi gminami dzięki większej liczbie złożonych wniosków, co stwarza szanse intensywnego rozwoju gminy. Można by też przypuszczać, że takie gminy, które składają dużo wniosków są przygotowane do absorpcji środków pomocowych i mają przez to większy potencjał rozwoju, choć z drugiej strony możliwe jest również, że gminy, które złożyły mniej wniosków, lepiej je uzasadniły i to one właśnie oczekiwaną pomoc uzyskają.

Tabela 4

Procent wniosków złożonych w wyróżnionych grupach gmin

Grupy gmin według liczby złożonych wniosków		Procent wniosków złożonych o środki	
		krajowe	z Unii Europejskiej
od 1 do 4		37,0	33,8
od 4 do 14		40,5	46,3
od 14 do 42		22,6	19,9
Razem wniosków	%	100,0	100,0
	Liczba	749	784

Źródło: Badania własne.

W gminach lepiej rozwiniętych, tj. z grupy 3 i 4, składano najczęściej od 4 do 14 wniosków (tabela 5), nieliczne tylko spośród nich składały więcej niż 14. W grupie nr 1, najbardziej zdaje się potrzebującej zintensyfikowania rozwoju zanotowano stosunkowo częste składanie do 4 wniosków (45% badanych gmin).

Średnia liczba wniosków przypadających na jedną gminę jest najwyższa w grupie gmin najlepszych, tj. nr 4. Uzyskane fundusze mogą pozwolić gminom tej grupy na zwiększenie inwestycji i utrwalenie ich pozycji również w latach 2004 i 2005. Grupa ta wyróżnia się większym udziałem inwestycji w swoich wydatkach i dochodów własnych w całkowitych dochodach, zawdzięczając to relatywnie większej liczbie zarejestrowanych podmiotów gospodarczych, w których znajdują zatrudnienie mieszkańcy mikroregionu.

Ogółem najwięcej wniosków złożyły gminy należące do grupy nr 2. Uzyskały też wysoką średnią wniosków przypadającą na jedną gminę w grupie. Tak dobry wynik tej grupy wynika głównie z obecności trzech gmin, które złożyły 37% wniosków (Mszana Dolna, Szczucin, Iwkowa). Jeśli pomniejszymy liczebność grupy nr 3 o te trzy gminy to otrzymamy tylko 142 wnioski z tej grupy i średnią 3,6. Jeśli odrzucilibyśmy gminy, które składały więcej niż 14 wniosków i policzyli średnią to okazuje się, że wraz ze wzrostem numeru grupy (tj. wraz ze wzrostem stopnia rozwoju) wzrasta średnia liczba złożonych wniosków w poszczególnych

grupach. W grupie nr 1 wynosi 3,2; następnie 3,6; w grupie trzeciej pozostaje bez zmian (4,3), a w ostatniej grupie nr 4 równa jest 4,6 i jest najwyższa.

Tabela 5

Procent wniosków złożonych o środki unijne w wyróżnionych grupach gmin

Grupy gmin według liczby złożonych wniosków		Procent złożonych wniosków				Suma wniosków lub gmin
		Grupy gmin ze względu na poziom rozwoju				
		1	2	3	4	
od 1 do 4		44,4	31,7	38,6	22,3	265,0
od 4 do 14		31,1	31,4	61,4	58,5	363,0
od 14 do 42		24,5	36,9	0,0	19,2	156
Suma	%	100,0	100,0	100,0	100,0	–
	Liczba	151,0	225,0	220,0	188,0	784,0

Źródło: Badania własne.

Tabela 6

Struktura złożonych wniosków w wyróżnionych grupach

Liczba wniosków złożonych przez gminę		Udział złożonych wniosków (%)				Suma wniosków lub gmin
		Grupa				
		1	2	3	4	
Liczba wniosków w grupie (a)		151,0	225,0	220,0	188,0	784,0
Liczba gmin	Bez wniosków (b)	5	2	7	4	18
	Z wnioskami (c)	38	43	51	35	167
	Ogółem (d)	43	45	58	39	185
Średnia (a/c)		4,0	5,2	4,3	5,4	–
Udział gmin bez wniosków (b*100/d)		11,6	4,4	12,1	10,3	–

Źródło: Badania własne.

Obecność gmin, które są aktywniejsze w składaniu wniosków wobec innych w swojej grupie (Szczucin, Iwkowa, Mszana Dolna) skłania do refleksji. Są to gminy, które na podstawie obecnego zaawansowania w rozwoju zaliczane są do gorszych, lecz jednocześnie mają bardziej aktywny samorząd niż inne tego typu. Wynikiem ich działań może być przyspieszenie rozwoju, poprzez zwiększenie inwestycji i w konsekwencji przejście na wyższy stopień zaawansowania w rozwoju.

3.2. Nierównomierny rozkład inwestycji dofinansowanych z UE

Przeprowadzone badania wskazują, że 4/5 gmin zrealizowało różnego rodzaju inwestycje wspomagane środkami z Unii Europejskiej. Spośród 40 gmin, które nie miały okazji skorzystać z takich środków 90% stanowią gminy wiejskie. W gminach, które skorzystały do tej pory z pomocy unijnej, tę ostatnią najczę-

ściej przeznaczano na budowę dróg, wodociągów, kanalizacji i obiektów użyteczności publicznej. Główne, wcześniej wymienione cele inwestycyjne prezentuje tabela 6. Na terenach wiejskich na jedną inwestycję drogową przypadają ponad dwie gminy, w gminach miejsko-wiejskich ten stosunek jest nieco lepszy. Obszary typowo wiejskie są słabo zwodociagowane i na jedną taką inwestycję przypada tu 5 gmin, w obszarach miejsko-wiejskich prowadzi się jednak zdecydowanie więcej takich inwestycji, bo w co trzeciej. Niezależnie od typu gminy w kanalizację inwestowało około 38% gmin, otrzymując na ten cel dotacje unijne. Jeśli chodzi o oczyszczalnie ścieków to pomoc otrzymało od 5% gmin miejsko-wiejskich do 7% gmin w terenach typowo wiejskich. Jednak należy się spodziewać, że wartość inwestycji w przypadku oczyszczalni typowo wiejskich była mniejsza. Budowa obiektów użyteczności publicznej (m.in. hale sportowe) to domena gmin wiejskich.

Tabela 7

Inwestycje wspomagane środkami z Unii Europejskiej zrealizowane do końca 2003 roku wg grup gmin

Typ	Nr grupy	Udział gmin w grupie	Drogi	Wodociagi	Kanalizacja	Oczyszczalnia ścieków	Obiekt użyteczności publicznej
Wiejskie	1	27,4	32,8	22,6	26,8	30,0	55,6
	2	26,7	26,6	25,8	21,4	30,0	22,2
	3	31,5	29,7	41,9	32,1	40,0	22,2
	4	14,4	10,9	9,7	19,6	0,0	0,0
Razem	%	100	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	L	146	64	31	56	10	9
Miejsko-wiejskie	1	7,7	15,0	7,7	6,7	0,0	0,0
	2	15,4	25,0	15,4	13,3	0,0	0,0
	3	30,8	30,0	30,8	53,3	50,0	100,0
	4	46,2	30,0	46,2	26,7	50,0	0,0
Razem	%	100	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	L	39	20	13	15	2	2
Próba ogółem		185	84	44	71	12	11

Źródło: badania własne.

Analizując rozkład poszczególnych inwestycji w grupach zauważyć można, że w grupie nr 1, tj. w gminach wiejskich, jest znaczący udział inwestycji drogowych, a mianowicie 1/3 wszystkich inwestycji tego typu. Wynika to z tego, że ten typ infrastruktury na terenach wiejskich wymaga modernizacji w pierwszym rzędzie.

4. Podsumowanie i wnioski

Najmocniejsze gminy, które inwestowały do tej pory stosunkowo więcej niż pozostałe są również bardziej aktywne w pozyskiwaniu funduszy unijnych. Posiadają one więcej funduszy na wsparcie swego rozwoju, dlatego mogą prowadzić więcej inwestycji oraz wnioskować o większe kwoty pomocy. Może to spowodować jeszcze większe trudności w doścignięciu najlepiej rozwiniętych mikroregionów przez te najsłabsze, gdyż nie są one w stanie finansować kosztownych inwestycji nawet w połowie.

Wśród gmin najmniej korzystających ze wsparcia Unii Europejskiej znalazły się głównie gminy wiejskie, które rzadziej niż miejsko-wiejskie składają wnioski o taką pomoc. Prawie połowa z typowo wiejskich gmin (grupa nr 1) złożyła do 4 wniosków, kiedy w pozostałych grupach więcej niż połowa samorządów składała ich ponad 3 razy więcej.

Jak się okazuje 1/3 gmin złożyła 2/3 ogólnej liczby wniosków o pomoc unijną. Przy założeniu podobnych kwot¹ przypadających na jeden wniosek około 1/3 samorządów jest w stanie uszczknąć dużą część przyznanych środków. Z badań wynika, że słabsze gminy nie są często w stanie wykorzystać pojawiających się szans rozwojowych związanych z funduszami przedakcesyjnymi. Dla wysiłków słabszych gmin barierą stanowi brak środków potrzebnych na zainicjowanie inwestycji. Sytuacja ta może ulec poprawie, jeśli będzie możliwe większe niż do tej pory zadłużanie się gmin. Środki z kredytów mogłyby dać szansę słabszym gminom na zniwelowanie różnic rozwojowych. Posłużyłyby one do sfinansowania inwestycji wspieranych z Unii Europejskiej. Obecnie bez zaistnienia takich zmian słabsze gminy będą mniej inwestować niż te mocniejsze ekonomicznie, czego wynikiem może być zwiększanie się różnic rozwojowych.

Należy jednak podkreślić, że w niektórych mikroregionach mimo słabszego poziomu rozwoju i inwestycji złożono jednak w roku 2003 stosunkowo dużo wniosków o dofinansowanie unijne. Okazuje się, że mimo ograniczonych zasobów niektóre samorządy są w stanie zmobilizować siły i środki potrzebne lokalnemu rozwojowi.

LITERATURA

1. Czyszkiewicz R. (2003): Wskaźnik rozwoju wspólnot terytorialnych – koncepcja o praktycznym zastosowaniu. [w:] *Studia regionalne i Lokalne*. Red. Gorzelak G., Centrum Europejskich Studiów Regionalnych i Lokalnych UW, Warszawa, nr 2 (12) 2003, s. 77-90.
2. Duczkowska-Małysz K: (1996): *Rozwój obszarów wiejskich – raport*. Ministerstwo Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa, s. 52.

¹ Ankietowali nie wpisywali wartości wnioskowanych kwot, ponadto Urząd Marszałkowski rozpatrujący wnioski o fundusze strukturalne nie udostępnił takich danych zasłaniając się klauzulą ich tajności.

3. Kukuła K. (2000): *Metoda unitaryzacji zerowanej*. PWN, Warszawa.
4. Mamica Ł. (2001): *Polityka rozwoju regionalnego a koncepcja konkurencyjności regionów*. [w:] *Studia z zakresu zarządzania publicznego. Materiały seminarium naukowego*. Red. Hausner J. Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków, s. 169, 324.
5. Poniatowska-Jaksch M. (1999): *Innowacje infrastrukturalne a przedsiębiorczość*. [w:] *Lokalne uwarunkowania przedsiębiorczości*. Red. Kuciński K. Monografie i opracowania, nr 459, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa, s. 8-33.
6. Swianiewicz P. (1996): *Zróżnicowanie polityk finansowych władz lokalnych*. Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Warszawa, s. 87, 163.
7. Turowski J. (1996): *Rozwój wsi i rolnictwa w Holandii – wzrost gospodarczy, zagrożenia, odnowa*. Wydawnictwo Towarzystwa Naukowego Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego, Lublin, s. 77, 66.
8. Tyszkiewicz E. (1998): *Ekonomiczno – finansowe podstawy funkcjonowania samorządu terytorialnego w Unii Europejskiej*. [w:] *Funkcjonowanie firm i samorządów terytorialnych w warunkach Unii Europejskiej*. Red. Czaja S., Tyszkiewicz E. Wałbrzyska Wyższa Szkoła Zarządzania i Przedsiębiorczości, Wałbrzych, s. 193.

JACEK PUCHAŁA

AKTYWNOŚĆ SAMORZĄDÓW GMIN MAŁOPOLSKI W POZYSKIWANIU FUNDUSZY UNIJNYCH

STRESZCZENIE

Artykuł zawiera wyniki badań dotyczących aktywności w pozyskiwaniu funduszy unijnych w gminach Małopolski, różniących się zaawansowaniem w rozwoju. W najsłabszych pod względem rozwoju mikroregionach średnio rzecz biorąc rzadziej składano wnioski o dofinansowanie inwestycji. Wynika to z działań samorządów, które w pierwszym rzędzie dążą do zaspokojenia potrzeb mieszkańców poprzez wydatki na pomoc społeczną. W wyniku tych wydatków brakuje środków na inwestycje, które z kolei są konieczne dla długofalowego i trwałego rozwoju gminy. Wśród gmin, które nie zrealizowały jak dotąd żadnej inwestycji wspomaganej przez pieniądze unijne dominują gminy wiejskie. Mała aktywność niektórych samorządów na terenach wiejskich powiększyć może dysproporcje między nimi a gminami zaawansowanymi w rozwoju. W tych ostatnich lokalne samorządy lepiej stymulują rozwój zarządzanej przez siebie przestrzeni.

JACEK PUCHAŁA

LOCAL GOVERNMENT ACTIVITY OF MAŁOPOLSKA GMINAS TO GAIN EU FUNDS

SUMMARY

This article sets forth the results of research on activity in acquisition of EU funds in the communes located in Małopolskie Voivodship, which differ in terms of growth. The applications to finance investments were filed less frequently in the slowest growing

microregions. Such state of events is attributable to the activities undertaken by local governments which first and foremost aim to satisfy the needs of citizens through the expenditure on social care. Consequently, there is no expenditure on investments which are necessary to ensure long-term and lasting development of a commune. Out of the communes which so far have not executed any EU-funded investment, the villages prevail. Low activity demonstrated by some local governments in villages may increase the gap between the villages and the communes advanced in terms of growth. In the case of the latter, local governments are more efficient at stimulating the growth of the area they manage.

*SŁAWOMIR JERZY SNARSKI
PIOTR SELWESIUK
Politechnika Białostocka*

ABSORPCJA FUNDUSZY Z PROGRAMU SAPARD 2001/2002 - ANALIZA PORÓWNAWCZA GMIN WIEJSKICH WOJEWÓDZTWA PODLASKIEGO

1. Wprowadzenie

W ostatnich latach obserwujemy znaczny wzrost zaangażowania samorządów w sprawy europejskie. Wiąże się to między innymi z coraz większą sumą środków przekazywanych z budżetu UE. Jednym z celów programów przedakcesyjnych było przygotowanie polskich samorządów do pełnego uczestnictwa w Funduszach Strukturalnych i Funduszu Spójności po przystąpieniu naszego kraju do Unii Europejskiej. O stopniu wykorzystania pomocy unijnej będzie decydować wiele czynników [Kawecka-Wyrzykowska 2000]. Za jedną z głównych barier w pełnym wykorzystaniu pomocy unijnej uważa się obowiązek zapewnienia wkładu własnego przy realizacji inwestycji współfinansowanych ze środków unijnych [Rozporządzenie o Funduszach Strukturalnych]. W zależności od programu i realizowanej inwestycji każda Jednostka Samorządu Terytorialnego (JST) jest zobowiązana do pokrycia od 25 do 50% wartości kosztów kwalifikowanych realizowanej inwestycji + koszty niekwalifikowane. Zasadnym więc jest podjęcie próby udzielenia odpowiedzi na pytanie czy pozycja finansowa gmin jest kluczowa przy podejmowaniu decyzji o ubieganiu się o dofinansowanie z budżetu UE. Autorzy dokonali więc analizy sytuacji finansowej gmin wiejskich woj. podlaskiego w aspekcie absorpcji środków z programu Sapard, w ramach Rocznej Umowy Finansowej (RUF) 2001/2002. Dla realizacji tak określonego celu wybrano cechy decydujące o sytuacji finansowej poszczególnych gmin [Ustawa o dochodach jednostek samorządu terytorialnego], a następnie dokonano ich porównania w dwóch grupach, tj. w tych, które korzystały z Programu Sapard i tych, które nie korzystały z programu Sapard. Wyboru cech dokonano w oparciu o kryteria formalno-prawne. Obiektami badawczymi były gminy wiejskie woj. podlaskiego, okresem badawczym lata 2001/2002.

2. Sytuacja finansowa gmin w aspekcie aplikowania o środki z Programu Sapard

Ustawa o samorządzie gminnym określa gminę jako wspólnotę samorządową, którą tworzą mieszkańcy oraz oznaczone terytorium [Ustawa o Samorządzie Gminnym]. Zadaniem gminy jest zaspokajanie potrzeb lokalnej społeczności oraz zarządzanie otrzymanymi środkami finansowymi. Celem gminy nie jest jednak maksymalizacja korzyści poprzez zwiększenie zyskowności zainwestowanych kapitałów [Bień 2001]. Realizacja zadań gminy w dużym stopniu zależy od poprawnie skonstruowanego budżetu, którego zasady uchwalania określa ustawa o finansach publicznych. Sprawozdania z wykonania budżetów składane do Regionalnych Izb Obrachunkowych (RIO) są podstawowym dokumentem określającym sytuację ekonomiczno-finansową gmin. O sytuacji finansowej gmin zdaniem autorów decydują wartości następującego zbioru cech:

- dochód budżetu na osobę,
- wydatki budżetu na osobę,
- wydatki inwestycyjne budżetu na osobę,
- stosunek łącznej kwoty długu gminy na koniec okresu/dochody ogółem,
- inwestycje/dochody ogółem,
- wydatki bieżące/wydatki ogółem.

Wszystkie badane wartości cech tej części odnoszą się do roku 2001, gdyż decyzje dotyczące ewentualnego aplikowania o środki z funduszu Sapard były podejmowane w połowie 2002 roku.

Ze względu na dużą korelację wewnętrzną pomiędzy wartościami niektórych cech autorzy postanowili usunąć ze zbioru następujące cechy [Stanisz 2001]:

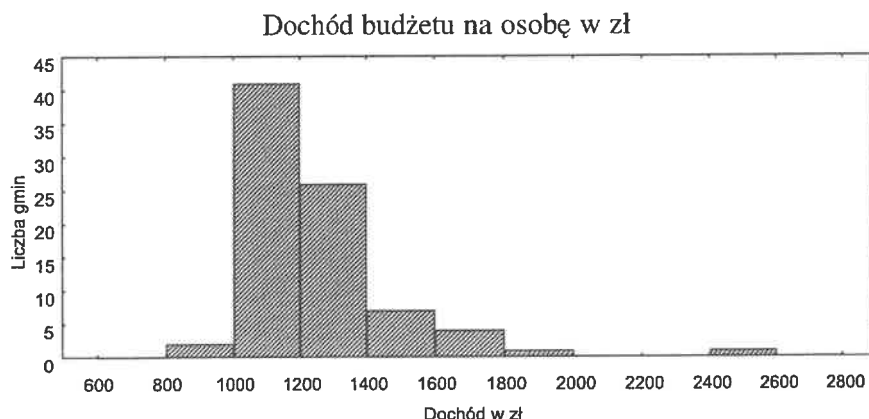
- wydatki na osobę, stopień korelacji z cechą dochody na osobę wynosił: 0,88;
- wydatki inwestycyjne na osobę, stopień korelacji z cechą wydatki inwestycyjne do dochodów wynosił: 0,84;
- inwestycje/dochody ogółem, stopień korelacji z cechą wydatki bieżące/wydatki ogółem wynosił: – 0,88.

Analizie poddane zostaną więc następujące cechy:

- dochód budżetu na osobę,
- stosunek łącznej kwoty długu gminy na koniec okresu /dochody ogółem,
- wydatki bieżące/wydatki ogółem.

Dochód budżetu na osobę to cecha opisująca zamożność danej gminy, im wyższa wartość tej cechy tym większa możliwość realizacji przypisanych JST zadań. Wartość tej cechy w 2001 roku dla gmin woj. podlaskiego przedstawiała się następująco: średnia = 1255,6 zł, max = 2500 zł, min = 934,3 zł.

Wykres 1



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z RIO Białystok.

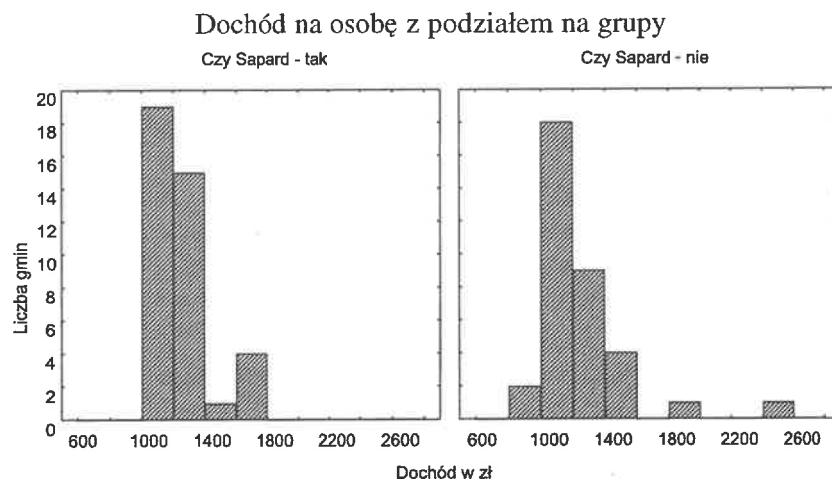
Dość duża różnica pomiędzy najwyższą i najniższą wartością tej cechy skłania do postawienia pytania: które gminy aplikują o pomoc z zewnątrz, czy wartość tej cechy można uznać za wartość dyskryminacyjną, tj. czy na podstawie wartości tej cechy można stwierdzić przynależność do danego zbioru?

Wartość tej cechy w podziale na grupy, kształtowała się następująco:

Dla grupy, która korzystała: średnia = 1251 zł, max = 1688,5 zł, min = 1003 zł.

Dla grupy, która nie korzystała: średnia = 1262,1 zł, max = 2500 zł, min = 934,3 zł.

Wykres 2



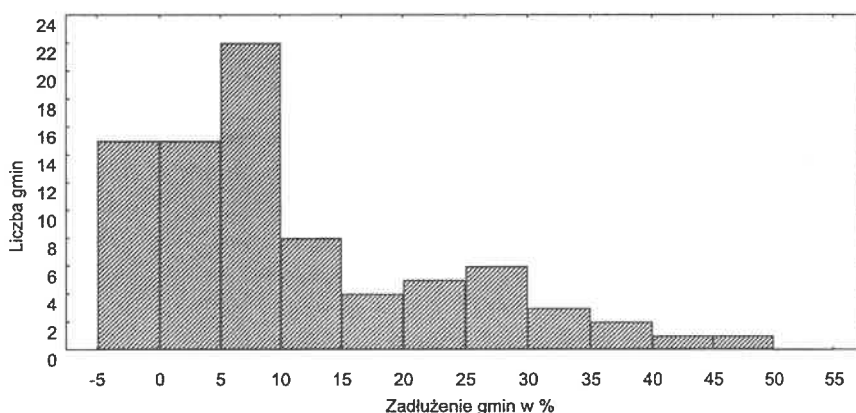
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z RIO Białystok i Podlaskiego Oddziału ARiMR.

Na podstawie danych wykresu 2 można z dużą pewnością stwierdzić, iż wartości jakie przyjmuje badana cecha nie mają charakteru dyskryminacyjnego.

Mając na uwadze obowiązujące uregulowania prawne dotyczące wysokości możliwego zadłużenia gmin, jedną z ważniejszych cech w w/w zbiorze jest cecha opisująca stosunek łącznej kwoty długu gminy na koniec okresu /dochody ogółem. Ustawodawca określił, iż wartość tej cechy nie może przekroczyć 60% [Ustawa o Finansach Publicznych]. Ze sprawozdań składanych do Regionalnej Izby Obrachunkowej w Białymstoku wynika, iż średnie zadłużenie na koniec 2001 roku wynosiło 10,96%, co przy ustawowo określonej górnej granicy na poziomie 60% może napawać optymizmem (wykres 3).

Wykres 3

Stopień zadłużenia gmin woj. podlaskiego na koniec 2001 roku



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z RIO Białystok.

Z powyższego wykresu wynika jednakże, iż część samorządów jest zadłużona powyżej 30%. Zasadnym wydaje się więc przeprowadzenie analizy w podziale na 2 grupy gmin, tj.: dla gmin, które aplikowały o pomoc z Sapardu i dla grupy gmin, która nie ubiegała się o taką pomoc.

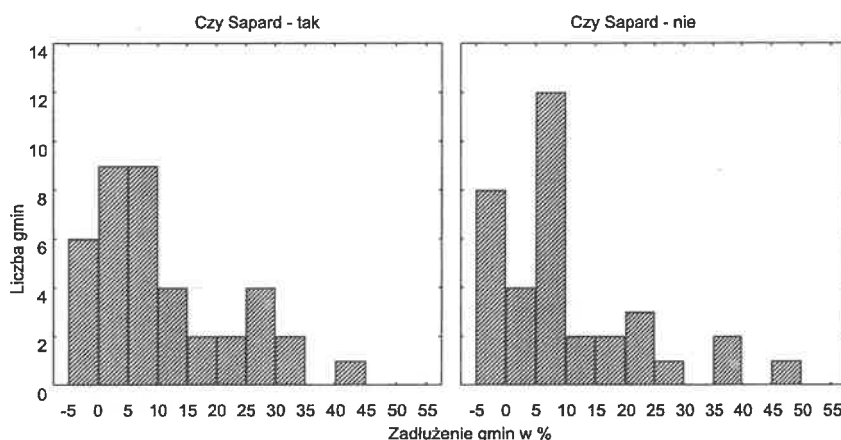
W analizowanych grupach nie istnieje znacząca różnica zadłużenia (wykres 4). W grupie pierwszej, która korzystała z Programu Sapard średnie zadłużenie wynosiło 11,13%, maksymalne zadłużenie 44,38%, minimalne 0%. W grupie drugiej, która nie korzystała z omawianego wsparcia wartości opisywanej cechy kształtowały się następująco: średnie zadłużenie - 10,65%, max. - 46,52%, min. - 0%.

Cecha nr 3, tj. wydatki bieżące/wydatki ogółem przedstawia jąka część środków przeznaczana jest na wydatki bieżące (wykres 5). Cecha ta jest silnie skorelowana z cechą opisującą wysokość wydatków inwestycyjnych. Współczynnik korelacji jest ujemny bo czym większe wydatki bieżące tym mniej środków może być wydatkowanych na inwestycje, co zostało wykazane na początku artykułu przy doborze cech do analizy. Wartość tego współczynnika wyniosła

(-0,88). Rozkład wartości badanej cechy dla gmin woj. podlaskiego w 2001 roku przedstawiał się następująco: średnia = 69,1%, max = 89,3%, min = 34,3%. Tak wielka rozbieżność pomiędzy maksimum i minimum przy ustawowo nałożonym obowiązku wykonywania tych samych zadań stawia pod znakiem zapytania sens funkcjonowania samorządów w których prawie 90% wydatków jest przeznaczanych na wydatki bieżące.

Wykres 4

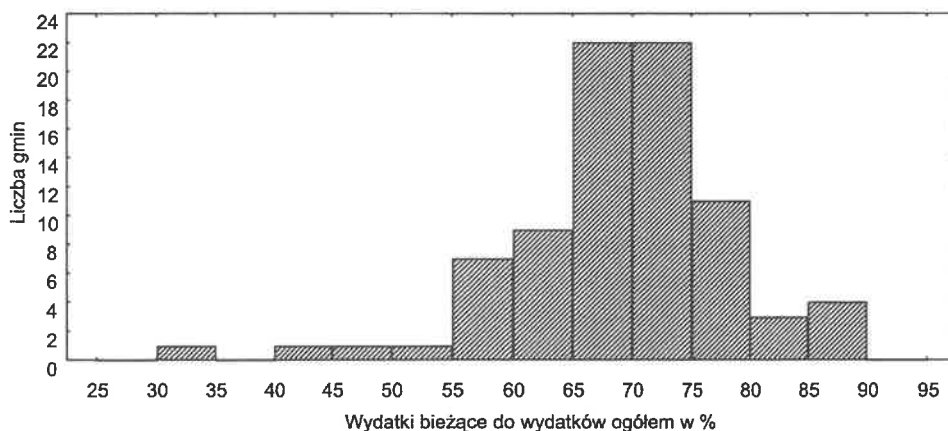
Stopień zadłużenia gmin woj. podlaskiego na koniec 2001 roku
w podziale na grupy



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z RIO Białystok i Podlaskiego Oddziału ARiMR.

Wykres 5

Udział wydatków bieżących do wydatków ogółem



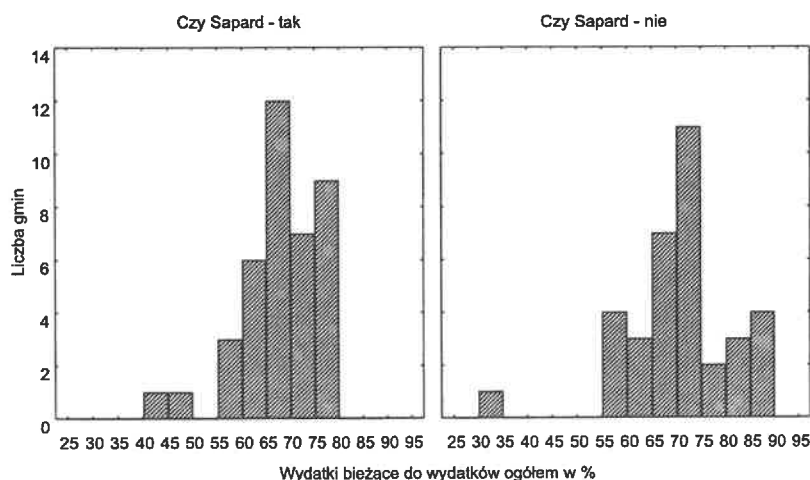
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z RIO Białystok.

Po przeprowadzeniu analizy dla dwóch badanych grup poziom wydatków bieżących kształtował się następująco:

- dla grupy, która korzystała z Programu Sapard: średnia = 67,8%, max = 79,6%, min = 40,6%;
- dla grupy, która nie korzystała z Programu Sapard: średnia = 70,7%, max = 89,3%, min = 34,2%.

Wykres 6

Udział wydatków bieżących do wydatków ogółem w podziale na grupy



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z RIO Białystok i Podlaskiego Oddziału ARiMR.

Gminy które nie ubiegały się o wsparcie finansowe z Programu Sapard charakteryzują się nieznacznie wyższymi wydatkami bieżącymi (wykresu 6). Nie jest to jednakże różnica tak wielka, aby na podstawie wartości tej cechy można było określić przynależność do którejś z badanych grup.

3. Podsumowanie

W świetle przedstawionych wyników uzasadnioną wydaje się być teza, iż obowiązek partycypowania w kosztach inwestycji współfinansowanych ze środków UE w postaci wniesienia finansowego wkładu własnego nie jest główną barierą w aplikowaniu o środki unijne. Spośród badanych JST, żadna nie przekroczyła maksymalnego progu zadłużenia, tj. 60%. Cechy poddane analizie (dochód budżetu na osobę, stosunek łącznej kwoty długu na koniec okresu/dochody ogółem i wydatki bieżące/wydatki ogółem) opisujące sytuację finansową gmin nie różnią się znacznie w poszczególnych grupach gmin: które korzystały z środków

programu Sapard i które nie korzystały z tej pomocy. Dla gmin, które korzystały z programu Sapard średnie cech wymienionych powyżej były następujące:

1. Dochód budżetu na osobę – 1251 zł.
2. Stosunek łącznej kwoty długu gminy na koniec okresu /dochody ogółem - 11,13%.
3. Wydatki bieżące/wydatki ogółem - 67,8%.

Natomiast dla gmin, które nie korzystały z tego rodzaju pomocy przedakcesyjnej, cechy te miały następujące wartości:

1. Dochód budżetu na osobę -1262,1 zł.
2. Stosunek łącznej kwoty długu gminy na koniec okresu/dochody ogółem - 10,65%.
3. Wydatki bieżące/wydatki ogółem - 70,7%.

Nie można też określić cechy bądź zbioru cech o charakterze dyskryminacyjnym, których wartość opisuje sytuację finansową danej jednostki i które są kluczowe przy podejmowaniu decyzji o aplikowanie o unijne środki. Zdaniem autorów o stopniu wykorzystania unijnej pomocy będą decydować w równej mierze możliwości finansowe JST jak i przygotowanie instytucjonalne samorządów do ubiegania się o tą pomoc.

LITERATURA

1. Bień W. (2001): Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa. Difin, Warszawa, 15.
2. Kawecka-Wyrzykowska E. (2000): Polityka regionalna Unii Europejskiej a instrumenty wspierania rozwoju regionalnego w Polsce. Znaczenie Funduszy Pomocowych Unii Europejskiej dla Polski jako członka Unii Europejskiej. Elipsa, Warszawa, 105-108;
3. Stanisław A. (2001): Przystępny kurs statystyki w oparciu o program STATISTICA PL na przykładach z medycyny. Statsoft Polska, Kraków, 203-209.
4. Rozporządzenia Rady Europy nr 1260/99 z 21 czerwca 1999 roku ustanawiające ogólne przepisy o Funduszach Strukturalnych (OJ L 161 z 26 czerwca 1999 r.).
5. Ustawa z dnia 26.11.1998 r. o finansach publicznych (Dz. U. 03, Nr 15, poz.143-tekst jednolity).
6. Ustawa z dnia 08.03.1990 r. o samorządzie gminnym (Dz. U. Nr 16, poz. 95 ze zm.).
7. Ustawa z dnia 13.11.2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego (Dz. U. 03, Nr 203, poz. 1966).

SŁAWOMIR JERZY SNARSKI, PIOTR SELWESIUK

**ABSORPCJA FUNDUSZY Z PROGRAMU SAPARD 2000/2001 - ANALIZA
PORÓWNAWCZA GMIN WIEJSKICH WOJEWÓDZTWA PODLASKIEGO**

STRESZCZENIE

Celem artykułu była próba analizy sytuacji finansowej gmin wiejskich woj. podlaskiego w aspekcie absorpcji środków z programu Sapard w ramach RUF 2001/2002. Dla realizacji tak określonego celu autorzy dokonali wyboru wskaźników decydujących o sytuacji finansowej poszczególnych gmin, a następnie dokonali ich porównania w dwóch grupach gmin, tj. w tych, które korzystały z Programu Sapard i tych, które nie korzystały z programu Sapard. Badania wykazały, iż nie istnieją wielkie różnice w wartościach wskaźników obu grup, a tym samym sytuacja finansowa JST nie jest czynnikiem decydującym w aplikowaniu o środki unijne.

SŁAWOMIR JERZY SNARSKI, PIOTR SELWESIUK

**ABSORPTION OF THE SAPARD 2000/2001 PROGRAM FUNDS - COMPARATIVE
ANALYSIS FOR RURAL COMMUNITIES OF THE PODLASKIE VOIVODSHIP**

SUMMARY

The aim of the article was to make an analysis of financial situation of rural communities of the Podlaskie Voivodship in aspect of Sapard Funds absorption. To realize the aim the authors have compared financial indicators in two groups of communities: to the first group belong communities which applied for Sapard and to the second group belong communities which did not apply. The research shows that there are no big differences between indicators in both groups, so the absorption of EU funds does not depend only on financial situation of communities.

ALEKSANDER GRZELAK
Akademia Ekonomiczna w Poznaniu

ZWIĄZKI GOSPODARSTW ROLNYCH Z OTOCZENIEM RYNKOWYM W KRAJACH UE - WNIOSKI DLA POLSKI

1. Wprowadzenie

Otoczenie rynkowe rolnictwa wymusza presję proefektywnościową na gospodarstwa rolne. Uruchamia to bodźce do ich rozwoju, a z drugiej strony wiązać się z tym mogą określone koszty, np. zanieczyszczenie środowiska, choroby zwierząt, czy rozwarstwienie dochodowe społeczności wiejskich. Stąd gospodarstwa rolne poprzez angażowanie się w procesy rynkowe dostosowują się do zmian zachodzących w otoczeniu. W artykule podjęto próbę oceny intensywności powiązań gospodarstw rolnych z rynkiem, a zwłaszcza jej efektywności w krajach UE w latach 1990-2001. W tym celu wykorzystano opracowane przez autora wskaźniki kwantyfikujące powyższe zależności. Związki gospodarstw z rynkiem zdefiniowane zostały z perspektywy strumieni finansowych wchodzących i wychodzących z gospodarstwa rolnego. Wnioski wynikające z niniejszych analiz posłużyły do sformułowania konkluzji odnośnie perspektyw rozwoju rolnictwa w Polsce. W pracy wykorzystano zagregowane wyniki w ramach systemu rachunkowości rolnej UE, tj. FADN (Farm Accountancy Data Network) (Floriańczyk 2002).

2. Kwantyfikacja związków gospodarstw rolnych z rynkiem

Punktem wyjścia w konstrukcji wskaźnika określającego związki gospodarstw rolnych z rynkiem, a ściślej jej intensywności jest stwierdzenie, że gospodarstwo jest tym silniej zaangażowane w procesy rynkowe im większa jest wartość strumieni wchodzących i wychodzących z gospodarstwa niezależnie od ich kierunku. Owe strumienie obrazują działalność gospodarstw rolnych poprzez kontakty z rynkiem i wyrażają wartość zakupów, sprzedaży, powiązań z państwem (podatki, subwencje), sektorem finansowym (odsetki od kredytu), a także inwestycji. Te ostatnie stanowią o przyszłym rozwoju gospodarstw. Sumaryczna

wartość strumieni związanych z gospodarstwem decyduje o sile relacji z otoczeniem i na tej logice zbudowany został wskaźnik intensywności związków z rynkiem (1) i (2). Z uwagi na istotne znaczenie dopłat bezpośrednich w działalności gospodarstw rolnych w krajach UE dokonano także zróżnicowania pomiędzy wskaźnikiem brutto, tj. uwzględniającym dopłaty (1) i netto (2) bez uwzględnienia dopłat.

(1) wskaźnik brutto intensywności związków gospodarstwa rolnego z rynkiem = przychody ze sprzedaży produkcji rolnej + dotacje bezpośrednie z budżetu (dopłaty) + zakupy środków produkcji (nakłady) + transfery do budżetu państwa (podatki) + opłata zewnętrznych czynników wytwórczych (odsetki, czynsze dzierżawne, płace pracowników najemnych) + ubezpieczenia + inwestycje¹.

(2) wskaźnik netto intensywności związków gospodarstwa rolnego z rynkiem = jak wskaźnik (1) - dotacje bezpośrednie.

Ekonomiczny sens tych wskaźników sprowadza się do oceny zmian wartości całkowitych transferów w relacji do wybranej jednostki (tj. przeciętnego gospodarstwa, areалу, czy 1 pełnozatrudnionego) i tym samym określenia zaangażowania gospodarstw w procesy rynkowe w ujęciu dynamicznym, lub w porównaniach pomiędzy gospodarstwami. Warto jednak zwrócić uwagę na to, że można je rozpatrywać i porównywać w odniesieniu do gospodarstw, gdzie przyjęto tą samą metodę określania wartości poszczególnych składników transferów związanych z działalnością gospodarstwa rolnego. Wzrost analizowanych wskaźników świadczy więc większym zaangażowaniu gospodarstwa w procesy rynkowe. Przy czym oszacowanie intensywności powiązań z otoczeniem w odniesieniu do przeciętnego gospodarstwa ma wymiar absolutny, podczas gdy w relacji do areалу, bądź pełnozatrudnionego względny. Dlatego o ile zależność pomiędzy wzrostem wielkości gospodarstwa (w ha) a wzrostem absolutnej intensywności związków z otoczeniem rynkowym wydaje się oczywista o tyle w przypadku intensywności w odniesieniu do areалу należy spodziewać się bardziej złożonych prawidłowości. Wartości omawianego wskaźnika wyrażone są w EURO, a w celu zapewnienia porównywalności danych przyjęto ceny stałe z 1990 r.

Z danych zawartych w tabeli 1 wynika, że w latach 1990-2001 miał miejsce wzrost intensywności powiązań przeciętnego gospodarstwa rolnego w UE z rynkiem. Miało to jednak miejsce głównie w wyniku wzrostu subwencji bezpośrednich do gospodarstw, jak również w wyniku substytucji czynnika pracy ziemią. Można wobec tych faktów stwierdzić, że zaangażowanie gospodarstw rolnych w krajach UE w procesy rynkowe jest w znacznej mierze uzależnione od mecha-

¹ We wskaźniku pominięto wartość kredytów zaciągniętych przez gospodarstwo, co wynika z tego, że jeśli mają przeznaczenie inwestycyjne to są zawarte w inwestycjach, a jeśli są to kredyty obrotowe to w nakładach gospodarstwa. W ten sposób zapobiega się podwójnemu liczeniu tych samych w sensie przeznaczenia środków oraz zostaje ominięty problem kredytów konsumpcyjnych.

nizmów WPR. Zmiany zachodzące w instrumentarium polityki rolnej UE w latach 90-tych sprowadzające się głównie do wzrostu znaczenia dopłat bezpośrednich dla producentów rolnych przy ograniczeniu wsparcia cenowego stymulowały więc silniejsze związki z otoczeniem rynkowym. Bez subsydiów przy obowiązującym w danym okresie poziomie cen nastąpiłoby osłabienie zaangażowania gospodarstw rolnych w procesy rynkowe [Henisz 2002]. Jednocześnie wzrost powiązań z rynkiem przyczynił się do realnego wzrostu dochodów rolniczych w badanym okresie o ok. 10,5%, co wskazywać może na efektywność tych procesów, także w zakresie mechanizmów WPR. Odnotowano także spadek intensywności powiązań w odniesieniu do 1 ha UR. Zestawiając to z ok. 35% wzrostem areалу przeciętnego gospodarstwa możemy stwierdzić, że związki z rynkiem w coraz większym zakresie miały charakter ziemiochłonny. Z kolei w przypadku intensywności powiązań z rynkiem w odniesieniu do 1 pełnozatrudnionego miał miejsce wzrost w badanym okresie i względnie podobny poziom bez uwzględniania subsydiów. W warunkach spadku liczby pełnozatrudnionych w przeciętnym gospodarstwie o ok. 6% można wnioskować o wzroście wydajności pracy, jak również o pracooszczędnym charakterze zmian związków gospodarstw rolnych z otoczeniem rynkowym.

Tabela 1

Intensywność brutto* związków gospodarstw rolnych z otoczeniem rynkowym w UE w latach 1990, 1996, 2001 (w EURO, ceny stałe z 1990 r.)

Intensywność związków		1990	1996	2001
na 1 gospodarstwo	a	65020	75858	68059
	b	64062	68778	60176
na 1 ha UR	a	2827	2554	2195
	b	2785	2316	1941
na 1 pełnozatrudnionego	a	43060	50237	47929
	b	42426	45550	42377

* suma transferów (por. wzór 1)

a - wskaźnik brutto (1), b - wskaźnik netto (2)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników FADN prezentowanych na stronach internetowych <http://europa.eu.int/comm/agriculture/rica/dwh>.

Intensyfikacja zaangażowania gospodarstw rolnych w procesy rynkowe może być dla rolnika mniej lub bardziej opłacalna. Stąd pojawia się problem efektywności związków z rynkiem. Wykorzystując się w dalszym ciągu logikę intensywności, która opiera się na strumieniach transferów, możemy określić efektywność poprzez relację efektów działania gospodarstw (np. dochody rolnicze, wartość dodana) do sumarycznej wartości transferów (tj. wskaźnik intensywności). Interpretacja tego wskaźnika sprowadza się do oceny możliwości kreacji efektów (np. dochodów

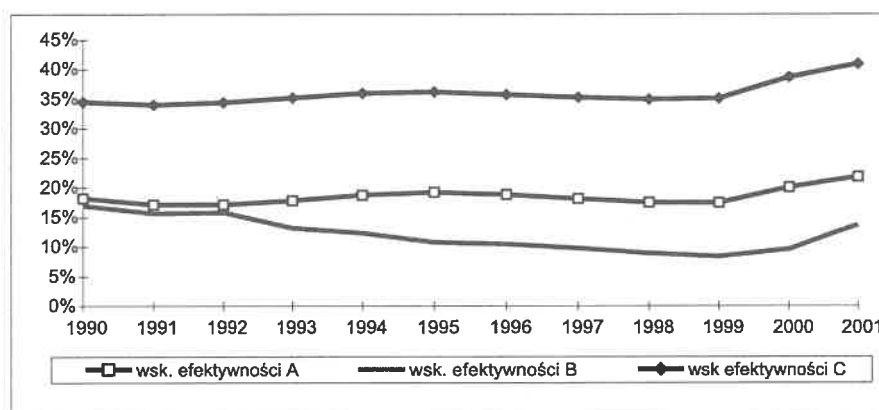
rolniczych, wartości dodanej) z transferów (tj. powiązań gospodarstw z otoczeniem). Innymi słowy wskazuje na to w jakim zakresie powiązania gospodarstw rolnych z rynkiem przyczyniają się do rozwoju gospodarstw. Dostrzeżono, że latach 1990-2001 efektywność związków gospodarstw rolnych z rynkiem w krajach UE nie wykazywała większych zmian (rysunek 1). Od 1999 r. analizowane wskaźniki odnotowały wzrost, co może być symptomem poprawy sytuacji w tym zakresie i oznacza, że transfery z otoczeniem generowały większe efekty w postaci wzrostu dochodów. Współczynnik zmienności dla efektywności brutto oraz wartości dodanej wynosił w badanym okresie w krajach UE przeciętnie odpowiednio 7,5% i 5,5%, co wskazywać może na stabilność warunków gospodarowania w rolnictwie unijnym. Jednocześnie odnotowano, że bez wspomaganie dochodów rolniczych subsydiami (głównie dopłaty bezpośrednie) w krajach UE otoczenie deprecjonowałoby gospodarstwa rynkowe w mechanizmie podziału rynkowego, w tym także w zakresie większego ryzyka zmienności sytuacji ekonomicznej gospodarstw. Stąd wykorzystania osiągnięć postępu technologicznego i biologicznego w rolnictwie, rozwiniętego otoczenia instytucjonalnego, względnie wysokich wydajności zaangażowanych zasobów nie są w stanie wykorzystywać wyłącznie mechanizmu rynkowego do swojego rozwoju. Warto w tym miejscu zwrócić uwagę na to, że reformy WPR w UE w latach 90-tych i związane z tym zmiany w instrumentarium interwencjonizmu uzależniły sytuację gospodarstw rolnych od zasilania transferami zewnętrznymi. Można nawet zaryzykować stwierdzenie, że owo wspomaganie dochodów jest wpisane w wewnętrzny mechanizm rozwoju gospodarstw.

Rozpatrując efektywność zaangażowania się gospodarstw w procesy rynkowe w krajach UE, według wielkości gospodarstw możemy zauważyć, że w miarę jej wzrostu maleje efektywność związków gospodarstwa z rynkiem (tabela 2). Warto jednakże zauważyć, że niższa efektywność gospodarstw większych w krajach UE osiągana jest przy dochodach gwarantujących parytet dochodów. W latach 1999-2001, gospodarstwa duże i bardzo duże, tj. powyżej 40 ESU, w UE osiągały przeciętnie dochody, co najmniej parytetowe. Można także wnioskować, że rolnicy prowadzący gospodarstwa największe kierują się bardziej wielkościami absolutnymi niż względnymi, co jest ogólną prawidłowością w rolnictwie. Zastosowanie znajduje tu ponadto prawo malejących przychodów. Można je w tym wypadku zmodyfikować do zależności pomiędzy skalą produkcji (wielkością gospodarstwa), a efektywnością zaangażowania gospodarstwa w procesy rynkowe. Wspomaganie gospodarstw rolnych poprzez subsydia bezpośrednie łagodzi działanie tego prawa. Problem wydaje się jednak szerszy bo dotyczy efektywności wspomaganie gospodarstw rolnych o różnej skali produkcji, jak również efektów zewnętrznych z tym związanych (oddziaływanie na środowisko, obszary wiejskie). Okazuje się, że dotychczas gospodarstwa o wysokiej skali produkcji były największym beneficjentem WPR. W latach 90-tych odno-

towano wzrost subsydiów w grupie gospodarstw najmniejszych ok. 3-krotny, średnich 5-krotny, podczas gdy w największych 24-krotny [por. Grzelak 2003]. Jednocześnie wzrost subsydiów o 10% przyczyniał się w latach 1990-2001 do średniego wzrostu dochodów rolniczych o ok. 1,3% dla tej grupy gospodarstw, podczas gdy dla pozostałych najczęściej o ok. 2%, co wskazywać może na zróżnicowaną efektywność związków gospodarstw rolnych w krajach członkowskich z budżetem UE. Mamy tu także do czynienia z pewnym paradoksem: gospodarstwa o silniejszych powiązaniach z otoczeniem rynkowym (w sensie absolutnym) są z drugiej strony bardziej zależne od czynników występujących poza mechanizmem rynkowym (tj. dopłat). Jednocześnie są one mniej autonomiczne w swoich decyzjach produkcyjnych od gospodarstw mniejszych, a to z kolei implikuje ich mniejszą elastyczność w dostosowywaniu się do zmian w otoczeniu.

Rysunek 1

Wskaźniki efektywności powiązań gospodarstw rolnych z rynkiem w krajach UE (w %) w latach 1990-2001 (dla przeciętnego gospodarstwa)



Wskaźnik brutto efektywności związków gospodarstw z rynkiem (A) = dochody rolnicze/intensywność brutto związków gospodarstw rolnych z rynkiem (por. wzór (1) oraz tab. 1)

Wskaźnik netto efektywności związków gospodarstw z rynkiem (B) = (dochody rolnicze-subsydia)/intensywność netto związków gospodarstw rolnych z rynkiem (por. wzór 2)

Wskaźnik makroekonomicznych powiązań gospodarstw z rynkiem (C) = wartość dodana brutto/intensywność związków z rynkiem.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników FADN, prezentowanych na stronach internetowych <http://europa.eu.int/comm/agriculture/rca/dwh>.

Dane zawarte w tabeli 2 skłaniają do wniosku, że wzrost efektywności zaangażowania związków gospodarstw rolnych w UE z rynkiem poprzez pryzmat dochodów był prawie we wszystkich grupach gospodarstw (za wyjątkiem najmniejszych) wyższy niż w przypadku zmian wartości dodanej. Odnotować także należy najwyższy wzrost wskaźnika efektywności brutto (A) związków gospodarstw rolnych z rynkiem dla gospodarstw większych (średnio-dużych i dużych). Zjawiska te wynikały ze wzrostu znaczenia instrumentów bezpośrednio wspoma-

gających dochody rolnicze oraz z faktu, że gospodarstwa większe osiągały w sensie absolutnym niski poziom badanych wskaźników w okresie wyjściowym, tj. w 1990 r. Z dużym prawdopodobieństwem można przyjąć, że następować będzie względne ograniczanie dopłat dla producentów największych, co jest jednym z założeń dalszych reform WPR [Zegar 2004]. Przeznaczanie zwiększonych środków dla gospodarstw największych jest mniej efektywne w sensie ekonomicznym i społecznym, stąd w modelu rolnictwa europejskiego gospodarstwa rodzinne wciąż stanowić będą główny element ustroju rolnego. Ponadto w związku ze wzrostem znaczenia programów rolno-środowiskowych, oraz zróżnicowania źródeł dochodów na obszarach wiejskich, rozwój gospodarstw rolnych może nie być kojarzony wyłącznie ze wzrostem wydajności, produktywności, mechanizacji, ale także z bezpieczeństwem środowiskowym, dobrostanem zwierząt, poprawą wykształcenia kierującego gospodarstwem, pozyskiwaniem dochodów przez gospodarstwo rolne spoza rolnictwa (np. turystyka, usługi środowiskowe).

Tabela 2

Wskaźniki efektywności powiązań (w %) z rynkiem dla gospodarstw w krajach UE w latach 1990, 1996, 2001, wg wielkości ekonomicznej gospodarstw

Wielkość ekonomiczna* gospodarstwa	1990	1996	2001
	wskaźnik efektywności powiązań z rynkiem (A)**		
Bardzo małe	36,6	39,6	38,2
małe	30,8	37,9	35,7
średnio małe	23,6	28,6	32,6
średnio duże	17,9	21,9	29,3
duże	14,7	15,6	24
bardzo duże	11,6	11,6	16,3
	wskaźnik efektywności powiązań z rynkiem (C)***		
Bardzo małe	54,5	61	56,2
małe	46,2	53,1	50,4
średnio małe	39,5	45	48,5
średnio duże	33,2	37,3	43,7
duże	30,4	32,1	38
bardzo duże	30,5	31,1	31,4

*Podział wielkości dokonano w oparciu o tzw. Standardowe Nadwyżki Bezpośrednie - SGM. (Augustyńska-Grzymek i in. 2000). Wartość tej nadwyżki wyrażona jest w ESU (1 ESU= 1200 euro) i przesądza o wielkości gospodarstwa. Gospodarstwa bardzo małe, tj. 0-4 ESU, małe 4-8, średnio małe 8-16, średnio duże 16-40, duże 40-100, bardzo duże powyżej 100.

** dochody rolnicze/intensywność brutto związków gospodarstw rolnych z rynkiem (por. wzór 1 oraz rys.1).

***wartość dodana brutto/intensywność brutto związków gospodarstw rolnych z rynkiem (por. rys.1).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników FADN prezentowanych na stronach internetowych <http://europa.eu.int/comm/agriculture/rca/dwh>.

Gospodarstwa wykazują znaczne zróżnicowania w zakresie efektywności powiązań z rynkiem w zależności od typu produkcji (tabela 3). Najniższą odnotowano dla gospodarstw specjalizujących się w chowie zwierząt w oparciu o pasze treściwe (gospodarstwa trzodowe i drobiowe). Z kolei gospodarstwa specjalizujące się w plantacjach trwałych (sadownicze) odnotowały niezwykle wysoką efektywność związków z rynkiem. Wynika to z opłacalności poszczególnych kierunków produkcji, instrumentów WPR, jak również efektów prawa malejących przychodów. Stąd w gospodarstwach o najsilniejszych związkach z otoczeniem rynkowym efektywność tych związków była najmniejsza. Zapewniała jednak dochody co najmniej parytetowe. Jednocześnie można stwierdzić, że typ produkcyjny gospodarstw determinuje efektywność zaangażowania gospodarstw w procesy rynkowe. Ponadto z analiz wynika, że gospodarstwa o kierunku wielostronnym wykazują się mniejszym zróżnicowaniem pomiędzy sobą niż specjalistyczne w zakresie omawianego wskaźnika, co oznacza, że specjalizacja może zapewniać wyższą efektywność gospodarowania przy jednocześnie większym ryzyku co do uzyskiwanych efektów.

Tabela 3

Wskaźnik efektywności powiązań z rynkiem (A)* (w %) dla gospodarstw w krajach UE w wybranych latach wg typów gospodarstw**
(dla przeciętnego gospodarstwa)

Typy gospodarstw	Wskaźnik efektywności (A) w latach (%)		
	1990	1996	2001
Specjalistyczne			
I - uprawy polowe	16	19,8	20
II - ogrodnicze	14	14,7	22,9
III - plantacje trwałe	33,9	32,6	44
IV - specjalizacja w chowie zwierząt w systemie wypasowym	16,4	18,7	22,8
V - specjalizacja w chowie zwierząt w oparciu o pasze treściwe	9,7	6,3	13,9
Wielostronne			
VI - gospodarstwa wielostronne z różnymi uprawami	24,5	24,2	33
VII - różnokierunkowe z użytkowaniem zwierząt	12,5	10,1	18,4
VIII - łączące uprawy rolne z użytkowaniem zwierząt	12,6	13,4	20,6

* Wskaźnik (A), tj. dochody rolnicze/intensywność brutto związków gospodarstw rolnych z rynkiem (por. rys. 1 oraz wzór 1).

**Typy gospodarstw wg systemu FADN.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników FADN prezentowanych na stronach internetowych <http://europa.eu.int/comm/agriculture/rica/dwh>.

3. Zakończenie

Analizy i oceny zawarte w artykule skłaniają do wniosków dotyczących perspektywy rozwoju gospodarstw rolnych w Polsce. Objęcie polskiego rolnictwa mechanizmami WPR sprzyjać będzie wzrostowi zaangażowania gospodarstw rolnych w procesy rynkowe. Ponadto pomimo ograniczonej porównywalności danych można jednoznacznie stwierdzić, że poziom intensywności powiązań gospodarstw rolnych na 1 ha, czy jednego pełnozatrudnionego jest zdecydowanie niższy w Polsce niż w krajach UE. Z pewnym uproszczeniem, w odniesieniu do populacji gospodarstw rolnych prowadzących rachunkowość rolną, można stwierdzić, że intensywność powiązań z rynkiem na 1 ha jest przeciętnie w krajach UE ok. 20-krotnie wyższa, podczas gdy na 1 pełnozatrudnionego ok. 50-krotnie. Szczególnie dotyczy to gospodarstw produkujących głównie na rynek. W grupie pozostałych gospodarstw dominować będą z kolei związki o charakterze socjalnym. Tendencje te stymulowane będą m.in. dopłatami bezpośrednimi.

Udział subsydiów w łącznych transferach statystycznego gospodarstwa rolnego w UE przekracza 13% (2001 r.), podczas gdy w Polsce jest to mniej niż 1%. Paradoksalnie związki gospodarstw rolnych z otoczeniem w krajach Wspólnoty są więc mniej *sensu stricto* rynkowe niż w Polsce². Należy także oczekiwać większego znaczenia otoczenia instytucjonalnego rolnictwa w Polsce w rozwoju gospodarstw rolnych. W konsekwencji logika działania producentów rolnych ewoluować będzie w kierunku większej formalnej zależności od świata zewnętrznego.

Oczekiwać można również zmiany charakteru powiązań gospodarstw rolnych z otoczeniem rynkowym w kierunku większego wykorzystania zewnętrznych czynników wytwórczych, jak również substytucji czynnika pracy kapitałem. W rolnictwie UE udział zewnętrznych czynników wytwórczych wynosił w 2001 r. średnio ok. 9% w łącznych transferach z otoczeniem, podczas gdy w Polsce w grupie gospodarstw prowadzących rachunkowość rolną było to ok. 3%. Powinna także nastąpić większa stabilizacja w zakresie zaangażowania gospodarstw rolnych w procesy rynkowe, jak również jej efektywności³. Pomimo zdecydowanie niższej intensywności powiązań gospodarstw rolnych w Polsce z otoczeniem ich efektywność jest tylko 1,4-krotnie wyższa⁴. Wiąże się

² Należy jednak mieć na uwadze, że w Polsce znaczącą rolę w związkach rolników (z punktu widzenia gospodarstwa rolnego i dochodów spoza rolnictwa) z otoczeniem odgrywają transfery o charakterze socjalnym (KRUS).

³ Współczynnik zmienności dla transferów na 1 gospodarstwo, 1 pełnozatrudnionego i 1 ha wynosił w Polsce w latach 1990-2001 odpowiednio 15,9%; 22,6% i 12,5%. Z kolei dla krajów UE średnio: 13,9%; 14,9% i 6,4%. Dla wskaźnika efektywności (dochodowe) związków gospodarstw z rynkiem w Polsce współczynnik zmienności kształtował się na poziomie 18,3%, a w krajach UE przeciętnie 7,1%.

⁴ Z uwagi na działanie prawa malejących przychodów wraz ze wzrostem intensywności powiązań gospodarstw rolnych z otoczeniem należy oczekiwać względnego osłabienia efektywności tych związków. Stąd tylko 1,4-krotnie wyższa efektywność związków z otoczeniem rynkowym gospodarstw w Polsce (prowadzących rachunkowość rolną) w odniesieniu do gospodarstw z UE, przy kilkudziesięciokrotnie niższej intensywności, wskazywać może na znaczne dysproporcje w zakresie badanych zjawisk.

z tym problem niskiej konkurencyjności rolnictwa i marginalizacji tego sektora po 1990 r., w konsekwencji braku adekwatnych mechanizmów przeciwdziałających nadmiernej spontaniczności procesów urynkowania gospodarki [Woś 2000]. Trudno oczekiwać aby aktywniejsze powiązanie gospodarstw rolnych z rynkiem w Polsce zapewniało wzrost poziomu dochodów porównywalny ze średnią unijną. Dotychczasowe doświadczenia wskazują na to, że instrumenty WPR przeciwdziałają procesom niekorzystnego rozkładu kosztów dokonywanych przez mechanizm rynkowy. Można przypuszczać, że podobne procesy będą miały miejsce także w polskim rolnictwie, aczkolwiek w pierwszym okresie mogą ujawnić się koszty dostosowawcze wynikające z wprowadzania nowych regulacji.

LITERATURA

1. Augustyńska-Grzymek I. i in. (2000): *Metodyka liczenia nadwyżki bezpośredniej i zasady typologii gospodarstw rolniczych*. FAPA, Warszawa.
2. Grzelak A. (2003): *Ocena sytuacji ekonomicznej gospodarstw rolnych w UE w latach 90-tych*. [w:] *Gospodarka wobec wyzwań globalnych*. Red. J. Stankiewicz. Wyd. Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra.
3. Floriańczyk Z. (2002): *Wpływ reformy Wspólnej Polityki Rolnej lat dziewięćdziesiątych na dochody rolnicze gospodarstw towarowych w Unii Europejskiej*. IERiGŻ, Komunikaty-Raporty-Ekspertyzy, 473, Warszawa.
4. Henisz A. (2002): *Kształtowanie dochodów rolniczych w świetle zmian Wspólnej Polityki Rolnej UE z uwzględnieniem typów gospodarstw*. Management, Vol 6, No 2.
5. Woś A. (2000): *Rolnictwo polskie 1945-2000. Porównawcza analiza systemowa*. IERiGŻ, Warszawa.
6. Zegar J. (2004): *Dochody w strategii rozwoju rolnictwa (na progu integracji europejskiej)*. IERiGŻ, Warszawa, s. 140-160.

ALEKSANDER GRZELAK

**ZWIĄZKI GOSPODARSTW ROLNYCH Z OTOCZENIEM RYNKOWYM
W KRAJACH UE - WNIOSKI DLA POLSKI**

STRESZCZENIE

Głównym celem artykułu jest ocena związków gospodarstw rolnych z rynkiem w kontekście ich intensyfikacji oraz efektywności. Oceny dotyczą gospodarstw rolnych w krajach UE ale wnioski z analiz zostały wykorzystane dla przedstawienia perspektyw rozwoju gospodarstw rolnych w Polsce w zakresie wybranych zagadnień. Stwierdzono, że silniejsze angażowanie się gospodarstw rolnych w procesy rynkowe w krajach UE było stymulowane poprzez instrumenty WPR (głównie subwencje dla producentów rolnych) oraz substytucje czynnika pracy ziemią. Przyczyniło się to do wzrostu realnych dochodów rolniczych. Należy przypuszczać, że objęcie polskiego rolnictwa mechanizmami WPR przyczyni się do intensywniejszych powiązań gospodarstw rolnych z otoczeniem rynkowym. Ponadto nastąpi większa stabilizacja tych związków, co powinno sprzyjać rozwojowi gospodarstw rolnych.

ALEKSANDER GRZELAK

**RELATIONSHIPS OF FARMS WITH MARKET ENVIRONMENT IN THE UE
COUNTRIES - CONCLUSIONS FOR POLAND**

SUMMARY

The main aim of the article is defining of relationships of farms with market in context of their intensification and effectivities. In spite of the fact, that estimations refer to farms in the UE countries, conclusions from analyses became used to show perspectives of development of agriculture in Poland in range of selected problems. One has stated that more strong engagement of farms in market processes in the UE was stimulated by tools of the CAP (mostly subventions for farmers) and substitutions factor of work for land. It contributed to increase of real agricultural incomes. One should suppose, that assumption of Polish agriculture mechanisms of the CAP will contribute to more intensive connections of farms with market environment. Besides it can be supposed that more stabilization of these relationships will be, what should favour development of farms.

KATARZYNA GIL
Uniwersytet Rzeszowski

OCENA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW PRZETWÓRSTWA ROLNO-SPOŻYWCZEGO W ASPEKTCIE INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ

1. Wstęp

W warunkach występowania dużej konkurencji na europejskim rynku artykułów żywnościowych oraz wysokiej dynamiki zmian przedsiębiorstwa przetwórcze zmuszone są nie tylko do szybkiego reagowania, ale i wyprzedzania konkurencji. Nic więc dziwnego, że coraz częściej przedsiębiorstwa dostrzegają potrzebę strategicznego podejścia do rynku. Orientacja produkcyjna jako podstawa zdobycia przewagi nad konkurencją coraz częściej zastępowana jest orientacją na potrzeby konsumentów, gdyż tylko takie podejście gwarantuje długookresowy sukces na rynku.

Wejście na rynek UE wiąże się z dostosowaniem polskiego agrobiznesu do jego wymagań, co stwarza pewne wyzwania oraz rodzi zagrożenia. Wzrastająca konkurencja o rynek wymaga poprawy skuteczności działań przedsiębiorstw przetwórstwa rolno-spożywczego, zwłaszcza w zakresie jakości produkcji. Zdaniem Adamowicz [Adamowicz 1999] konkurencyjność z punktu widzenia jakości jest ściśle związana z konkurencyjną strategią dyferencji (wyróżniania). Wiąże się to ze sformułowaniem takiej oferty rynkowej, która różni się czymś więcej niż tylko ceną od oferty standardowej.

Każda strategia dotyczy wyboru najważniejszych działań w aspekcie realizacji wytyczonych celów, w ramach istniejących możliwości oraz antycypowania zmian otoczenia [Żurawik 1996].

Analiza strategiczna (strategic analysis) to rodzaj ogólnej analizy sytuacji przedsiębiorstwa (organizacji), charakterystyczny dla koncepcji zarządzania strategicznego, polegającej na wszechstronnym analizowaniu i konfrontowaniu wyników badania przedsiębiorstwa i jego otoczenia w celu stworzenia podstaw do projektowania i realizacji długofalowej strategii działania przedsiębiorstwa [Altkorn, Kramer 1998].

Potrzeba stosowania podejścia strategicznego jest konsekwencją istnienia konkurencji na rynku. Firmy wystawione na ostre współzawodnictwo zwracają się ku podejściu strategicznemu, upatrując w nim skuteczne narzędzie zarządzania firmą w długim okresie czasu.

Należy podkreślić, że rynek stanowiący podstawowe otoczenie firmy nie jest układem zamkniętym. Jest on usytuowany w bardzo skomplikowanym otoczeniu „nierynkowym”, które istotnie wpływa na jego działanie [Żurawik 1996].

W procesie formułowania strategii istotne jest odniesienie przedsiębiorstwa do jego otoczenia. Analiza sytuacji to proces gromadzenia oraz przetwarzania zewnętrznych i wewnętrznych informacji, który daje okazję do identyfikacji krótko- i długoterminowych problemów decyzyjnych oraz przedstawia szanse ich rozwiązania. Ostateczne rezultaty tego etapu mają umożliwić:

- ustalenie pozycji przedsiębiorstwa na rynku oraz w jego kluczowych obszarach sprzedaży;
- porównanie przedsiębiorstwa z jego konkurentami;
- określenie mocnych i słabych stron przedsiębiorstwa, jego zasobów, organizacji i oferty marketingowej;
- rozpoznanie szans i zagrożeń przedsiębiorstwa wynikających z danej sytuacji rynkowej;
- ocenę warunków dla przyszłych działań marketingu [Kłeczek, Kowal, Woźnicka 1997].

Istota analizy sytuacyjnej polega na określeniu poprzedniego, obecnego oraz przyszłego miejsca produktu lub firmy na tle planów organizacji oraz czynników i trendów oddziałujących na nią.

2. Cel i metody badań

Celem badań była próba określenia przyszłego miejsca przedsiębiorstw przetwórczych na rynku artykułów rolno-spożywczych, ze szczególnym uwzględnieniem problemów jakości.

W opracowaniu zaprezentowano wyniki badań przeprowadzonych na terenie woj. podkarpackiego dotyczących jakości, jako czynnika stymulującego rozwój eksportu artykułów przemysłu rolno-spożywczego.

Dane faktograficzne zebrano w 2001 roku, w oparciu o kwestionariusz ankiety rozesłany do 380 przedsiębiorstw woj. podkarpackiego, należących do czterech branż, tj.: zbożowej, mlecznej, mięsnej i owocowo-warzywnej. Z grupy tych przedsiębiorstw szczegółowej analizie poddano 131 jednostek, w tym 15 prowadzących działalność eksportową. W niniejszym opracowaniu prezentowane są wyniki badań tylko tych 15 przedsiębiorstw eksportowych.

Strategiczną ocenę rozwoju przedsiębiorstw przetwórstwa rolno-spożywczego opracowano wykorzystując analizę SWOT/TOWS [Obłój 1998].

Analiza SWOT/TOWS (SWOT/TOWS analysis) to metoda oceny strategicznej sytuacji przedsiębiorstwa i poszczególnych dziedzin jego działalności (strategicznych jednostek biznesu), która w zależności od kolejności analizowanych elementów występuje w wersjach: SWOT (atuty, słabości, szanse i zagrożenia) lub TWOS (zagrożenia, szanse, słabości, atuty). Wnioski syntetyczne wyprowadzone z obu członów analizy stanowią podstawę identyfikacji właściwego w danym przypadku wariantu sytuacji strategicznej oraz wyboru odpowiednich celów i strategii działania przedsiębiorstwa [Altkorn, Kramer 1998].

Wykorzystując analizę TOWS/SWOT podjęto próbę opracowania listy szans, zagrożeń, silnych i słabych stron przedsiębiorstw wytwarzających i eksportujących żywność w rejonie podkarpackim. Równolegle badano też relacje zachodzące między silnymi i słabymi stronami a szansami i zagrożeniami.

Przy określaniu systemu wag dla poszczególnych składowych przedmiotowej analizy posłużono się metodą delficką. Metoda delficka polega na ustalaniu długoterminowej prognozy przez badanie opinii ekspertów. Polega ona na zebraniu opinii za pomocą ankiet skierowanych do specjalistów zajmujących się działalnością w różnych dziedzinach (szczeblach).

Oprócz usystematyzowanego połączenia dwóch komplementarnych względem siebie podejść do przedsiębiorstw TOWS oraz SWOT oraz badania efektu synergii, czyli współdziałania występującego między czynnikami wewnętrznymi i zewnętrznymi podjęto też próbę ustalenia normatywnej strategii działania.

3. Wyniki badań

Efektem analizy sytuacji jest identyfikacja czynników wewnętrznych i zewnętrznych określających sytuację przedsiębiorstwa na rynku. Jako szanse (jeden z czynników zewnętrznych) w branży przetwórstwa żywności na terenie woj. podkarpackiego postrzegane są: dostępność kredytów, wzrost chłonności rynków oraz zwiększenie liczby rynków krajowych i zagranicznych. Wyniki całej analizy dla branż przetwórstwa rolno-spożywczego woj. podkarpackiego prezentuje rysunek 1.

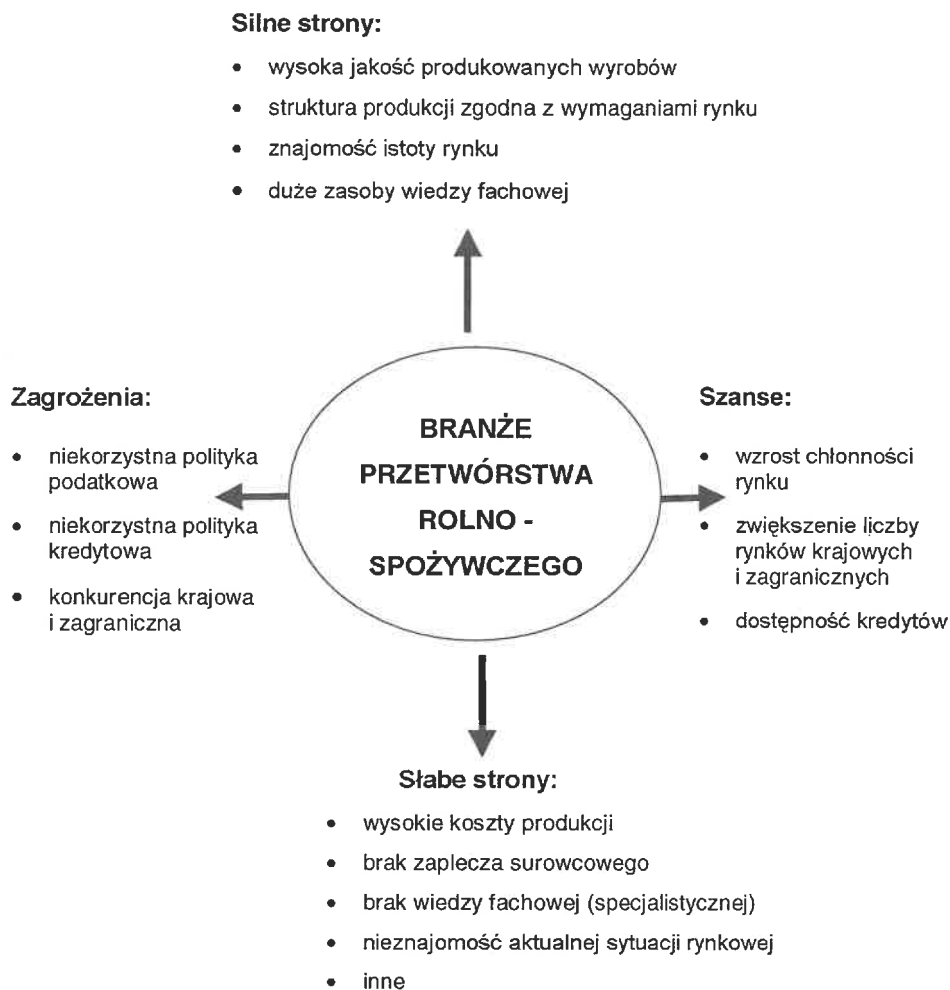
Za trzy najważniejsze badane zagrożenia (zdecydowanie pomniejszające znaczenie silnych stron), jakimi dysponują przedsiębiorstwa branży rolno-spożywczej woj. podkarpackiego, należy uznać odpowiednio: konkurencję krajową i zagraniczną, niekorzystną politykę podatkową i kredytową.

Najbardziej podatnymi na oddziaływanie zdefiniowanych zagrożeń silnymi stronami tych przedsiębiorstw są:

- struktura produkcyjna, która wśród analizowanych jednostek jest postrzegana za zgodną z aktualnymi wymaganiami rynku,
- wysoka jakość produkowanych wyrobów,
- znajomość istoty rynku.

Rysunek 1

Analiza SWOT przetwórstwa rolno-spożywczego woj. podkarpackiego



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

System wag, jaki uzyskano po zdefiniowaniu czynników zewnętrznych i wewnętrznych przedsiębiorstw przetwórstwa rolno-spożywczego, prezentuje tabela 1.

Tabela 1

System wag dla czynników zewnętrznych i wewnętrznych wśród analizowanych eksporterów artykułów rolno-spożywczych

Waga	Czynniki zewnętrzne	Waga	Czynniki wewnętrzne
Szanse:		Silne strony:	
0,2	▪ dostępność kredytów	0,25	▪ znajomość istoty rynku
0,3	▪ zwiększenie liczby rynków krajowych i zagranicznych	0,10	▪ duże zasoby wiedzy fachowej
0,4	▪ wzrost chłonności rynków	0,25	▪ struktura produkcji zgodna z wymaganiami rynku
0,1	▪ zmiana polityki handlowej państwa w stosunku do państw Europy Wsch., gł: Rosji i Ukrainy	0,25	▪ wysoka jakość produkowanych wyrobów
		0,05	▪ stosunki z kontrahentami
		0,05	▪ wierni klienci i zaufani odbiorcy
		0,05	▪ nowości produkcyjne
1,00		1,00	
Zagrożenia:		Słabe strony:	
0,3	▪ konkurencja krajowa i zagraniczna	0,1	▪ nieznajomość aktualnej sytuacji rynkowej
0,3	▪ niekorzystna polityka podatkowa	0,15	▪ brak wiedzy fachowej (specjalistycznej)
0,3	▪ niekorzystna polityka kredytowa	0,25	▪ brak zaplecza surowcowego
0,02	▪ dekapitalizacja środków trwałych	0,4	▪ wysokie koszty produkcji
0,02	▪ niski poziom interwencji państwa na rynku	0,05	▪ słaba mechanizacja produkcji
0,02	▪ niekontrolowany import żywności i artykułów rolnych	0,05	▪ brak długoterminowych umów w eksporcie
0,02	▪ nieurodzaj		
0,02	▪ niekorzystna polityka kursowa (walutowa)		
1,00		1,00	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Obłój K. (1998).

Za trzy najważniejsze badane zagrożenia (zdecydowanie pomniejszające znaczenie silnych stron), jakimi dysponują przedsiębiorstwa branży rolno-spożywczej woj. podkarpackiego, należy uznać odpowiednio: konkurencję krajową i zagraniczną, niekorzystną politykę podatkową i kredytową.

Najbardziej podatnymi na oddziaływanie zdefiniowanych zagrożeń silnymi stronami tych przedsiębiorstw są:

- struktura produkcyjna, która wśród analizowanych jednostek jest postrzegana za zgodną z aktualnymi wymaganiami rynku,
- wysoka jakość produkowanych wyrobów,
- znajomość istoty rynku.

Należy przy tym zaznaczyć, że dla analizowanych zakładów przetwórstwa rolno-spożywczego rynki zagraniczne mają decydujące znaczenie.

W sytuacji wystąpienia któregośkolwiek zagrożeń wymienione silne strony w pierwszej kolejności, tracą swoje znaczenie jako podstawa budowania strate-

gicznej przewagi. Struktura produkcyjna uznawana za zgodną z wymaganiami rynku w sytuacji rosnącej konkurencji zwłaszcza w ramach jednolitego rynku Unii Europejskiej może wymagać szybkiej przebudowy. W najbliższym okresie przedsiębiorstwa będą chronić duże zasoby wiedzy fachowej oraz nowości produkcyjne, które jak wskazuje analiza – są istotnymi silnymi stronami, stosunkowo mało podatnymi na występujące zagrożenia. Dlatego należałoby traktować je jako podstawę budowania strategii długookresowej.

Za najważniejsze szanse potęgujące, zidentyfikowane siły należy uznać: zwiększenie liczby krajowych i zagranicznych rynków zbytu. Jako kolejne, traktowane równorzędnie są dostępność kredytów oraz wzrost chłonności rynków.

Dotychczasowy rynek artykułów rolno-spożywczych należy do rynków o niskiej dynamice rozwoju oraz stabilnej chłonności rynku krajowego. Popyt wewnętrzny na żywność jest już od kilku lat stosunkowo stabilny, a za główną barierę wzrostu popytu konsumpcyjnego jest uważana obecna stagnacja w polskiej gospodarce, która spowodowała zwiększenie bezrobocia i ograniczyła wzrost dochodów ludności. Przyszłość przemysłu spożywczego w najbliższych latach zależeć będzie zatem w głównej mierze od przezwyciężenia obecnego kryzysu ekonomicznego. Jednak jak się wydaje, nawet zapowiadane przez analityków w najbliższym czasie przyspieszenie rozwoju gospodarczego nie przyniesie natychmiastowego wzrostu popytu wewnętrznego na produkty spożywcze. Znaczący wzrost produkcji branży rolno-spożywczej byłby zatem możliwy głównie za sprawą zwiększenia eksportu. Zdaniem Szczepaniak I., Wigier M. [Szczepaniak, Wigier 2002] główną barierą rozwojową postrzeganą przez jest stan technologiczny przetwórstwa żywności, który w latach 90-tych zdecydowanie się poprawił, czego wynikiem było zmniejszenie luki technologicznej firm krajowych w porównaniu z zagranicznymi. Duża luka technologiczna występuje wciąż w pierwszych fazach przetwórstwa produktów rolnych. Dotyczy to głównie rzeźni, młynów. Konsekwencją tego stanu jest niska jakość półfabrykatów, małe możliwości eliminowania w przetwórstwie wad jakościowych surowców rolnych, a w ślad za tym małe wyrównanie wad jakościowych komponentów, z których wykonane są produkty finalne. Słabości występujące w całym łańcuchu wytwarzania żywności powodują, że oferta towarowa spełniająca wymagania jakościowe rynków zagranicznych jest wąska i płytka [Urban 2000].

Najbardziej podatnymi na oddziaływanie szans biorąc pod uwagę iloczyn wag i liczby interakcji są te same silne strony, jak wymienione poprzednio, tj.: struktura produkcji zgodna z wymaganiami rynku oraz wysoka jakość produkowanych wyrobów. W praktyce oznacza to, że w sytuacji wystąpienia tych szans w pierwszej kolejności, te właśnie silne strony spotęgują swoje znaczenie jako podstawa budowania strategicznej przewagi.

Najważniejszymi zagrożeniami, które mogą w znacznym stopniu zwiększyć słabe strony zakładów wytwarzających i eksportujących żywność są na pier-

wszym miejscu: konkurencja krajowa i zagraniczna; na drugim miejscu: niekorzystna polityka kredytowa; na miejscu trzecim wymienia się niekorzystną politykę podatkową, a jako czwartą niski poziom interwencji państwa na rynku wymieniono jako trzecią pozycję

Najbardziej podatnymi na istnienie tych zagrożeń mogą się okazać wysokie koszty produkcji (gospodarowania) oraz brak zaplecza surowcowego. Stosunkowo mało podatnymi na występujące zagrożenia są następujące słabości: słaba mechanizacja produkcji oraz brak wiedzy fachowej (specjalistycznej). W związku z tym wyżej wymienione zagrożenia w przyszłym okresie nie spotęgują istniejących w przedsiębiorstwach eksportujących żywność słabości.

Przypisując rangi poszczególnym istniejącym słabościom oraz zidentyfikowanym szansom uznano za najważniejsze szanse, które pozwolą na przezwyciężanie istniejących słabości, należy uznać odpowiednio: zwiększenie liczby rynków krajowych i zagranicznych, wzrost chłonności rynku oraz dostępność kredytów. Analizując zidentyfikowane słabości, analogicznie jak w poprzednich tabelach wagi i iloczyny interakcji, można dostrzec, że dominującymi słabościami przedsiębiorstw przetwórstwa rolno-spożywczego są: wysokie koszty, brak zaplecza surowcowego oraz brak długoterminowych umów w eksporcie. Można wnioskować, że stosunkowo mało podatne na szanse, które się mogą pojawić w staraniu zakładów można uznać nieznajomość aktualnej sytuacji rynkowej oraz brak wiedzy fachowej.

Wśród zidentyfikowanych sił, jakimi dysponują przedsiębiorstwa produkujące, a jednocześnie eksportujące żywność; które zdecydowanie pozwolą na wykorzystanie szans można wymienić: znajomość istoty rynku, strukturę produkcji zgodną z wymogami rynku, wysoką jakość produkowanych wyrobów. Z kolei, uwzględniając w analizie iloczyn wag i liczbę interakcji, łatwo zauważyć, że dwoma najbardziej znaczącymi szansami dla analizowanych podmiotów są: wzrost chłonności rynków oraz zwiększenie liczby rynków krajowych i zagranicznych. Zmiana polityki handlowej państwa w stosunku do państw Europy Wschodniej głównie Rosji i Ukrainy uplasowała się na czwartym miejscu, co oznacza, że ta szansa, przy zidentyfikowanych siłach w najmniejszym stopniu przyczyni się do jej wykorzystania.

Jak wynika z analizy, określającej w jakim stopniu zidentyfikowane słabości nie pozwolą na wykorzystanie szans pojawiających się w otoczeniu przedsiębiorstw przetwórstwa artykułów rolno-spożywczych, określono następujące słabości, które w sposób znaczący nie pozwolą na wykorzystanie szans. Wśród nich należy wymienić: wysokie koszty, brak zaplecza surowcowego oraz brak wiedzy fachowej. Mniejsze oddziaływanie będą miały:

- nieznajomość aktualnej sytuacji rynkowej – czwarte miejsce
- słaba mechanizacja – piąte miejsce

– brak długoterminowych umów w eksporcie – szóste miejsce.

Za najważniejsze szanse, które mogą się pojawić w otoczeniu podmiotów, a które mimo istniejących słabości nie będą wykorzystane to: wzrost chłonności rynków i zwiększenie liczby rynków krajowych i zagranicznych. Szanse te w obecnej sytuacji, członkostwa w Unii Europejskiej są bardzo realne, jednak słabe strony przedsiębiorstw przetwórstwa rolno-spożywczego woj. podkarpackiego stanowią poważne zagrożenie dla ich wykorzystania. Należałoby podjąć w głównej mierze działania minimalizujące wysokie koszty produkcji, które są główną bolączką zakładów wytwarzających i eksportujących żywność oraz działania zmierzające do zorganizowania odpowiedniego zaplecza surowcowego, które z jednej strony może ograniczyć koszty dostaw, organizacji surowca, a z drugiej zapewni jego odpowiednią, jednakową jakość. Zwłaszcza wysoka jakość surowców do produkcji żywności wydaje się być czynnikiem, który może zapewnić wykorzystanie dostępności do rynków unijnych w ramach jednolitego rynku oraz rynków zagranicznych.

Za najważniejsze siły, zdecydowanie pozwalające na pokonanie zagrożeń pojawiających się w otoczeniu firm przetwórstwa i eksportu żywności należy wymienić podobnie jak we wcześniejszych analizowanych przypadkach strukturę produkcji oraz jakość produkowanych wyrobów, które są zgodne z wymaganiami rynków na których podmioty działają. Z kolei, biorąc pod uwagę iloczyn wagi i liczby interakcji, zwraca uwagę, że najbardziej podatne na zagrożenia istniejące w otoczeniu badanych zakładów są: nowości produkcyjne i stosunki z kontrahentami. Za zagrożenia, które mogą się pojawić w otoczeniu przedsiębiorstwa, a które zidentyfikowane siły tkwiące w przedsiębiorstwach spożywczych, eksportujących swoje wyroby należy uznać: konkurencję krajową i zagraniczną, niekorzystną politykę kredytową oraz podatkową.

Wnioskując można stwierdzić, że w pierwszej kolejności wysoka jakość produkowanych wyrobów, struktura produkcji zgodna z wymaganiami rynku oraz znajomość istoty rynku (w randze trzeciej) pozwolą na przezwyciężenie zarysowujących się w otoczeniu podmiotów zagrożeń. W związku z tym, siły te powinny stać się podstawą budowania strategicznej przewagi.

Podjmując próbę odpowiedzi na pytanie: „czy zidentyfikowane słabości wzmocnią siłę oddziaływania zagrożeń, które mogą się pojawić?” oraz uwzględniając wagi oraz liczby interakcji za dwie najbardziej dominujące słabości przedsiębiorstw przetwórstwa rolno-spożywczego, które są w stanie wzmocnić siłę oddziaływania zagrożeń, należy uznać kolejny raz wysokie koszty oraz brak zaplecza surowcowego. Najważniejszym zdefiniowanym zagrożeniem są: konkurencja krajowa i zagraniczna, niekorzystna polityka kredytowa. Z kolei wśród ośmiu wyróżnionych zagrożeń czwartą rangę uzyskała niekorzystna polityka kursowa (walutowa) państwa.

Aprecjacja polskiej waluty, ma niewątpliwie wpływ ceny eksportu. Stałe wzmocnienie waluty krajowej, wpływa na obniżenie opłacalności eksportu oraz stwarza większe zagrożenia importem, ale równocześnie wzmacnia przymus poprawy efektywności.

Przeciętny poziom efektywności polskiego przemysłu spożywczego, według badań NOBE, jest o ok. 65% niższy od średniej efektywności tego sektora w krajach UE. Pod tym względem największy dystans notuje się w przemyśle mleczarskim, a najniższy w przemyśle napojów i owocowo-warzywnym. Oczywiście poziom efektywności w grupie liderów każdej branży jest wyższy od przeciętnego poziomu krajowego lub nawet zbliżony do dobrego poziomu europejskiego. Tabela 2 prezentuje zbiorcze zestawienie uzyskanych wyników.

Tabela 2

Zbiorcze zestawienie uzyskanych wyników dla przedsiębiorstw wytwarzających, eksportujących artykuły rolno-spożywcze w województwie podkarpackim

Silne strony (siły)	TOWS Liczba interakcji – 24/2 Ważona liczba interakcji – 5,2 TOWS/SWOT I. interakcji – 58/2 TOWS/SWOT ważonych liczb interakcji – 12,50 SWOT Liczba interakcji – 34/2 Ważona liczba interakcji – 7,3	TOWS Liczba interakcji – 36/2 Ważona liczba interakcji – 4,14 TOWS/SWOT I. interakcji – 65/2 TOWS/SWOT ważona liczba interakcji – 12,70 SWOT Liczba interakcji – 29/2 Ważona liczba interakcji – 8,56
	TOWS Liczba interakcji – 24/2 Ważona liczba interakcji – 5,4 TOWS/SWOT I. interakcji – 64/2 TOWS/SWOT ważonych liczb interakcji – 14,00 SWOT Liczba interakcji – 40/2 Ważona liczba interakcji – 8,6	TOWS Liczba interakcji – 40/2 Ważona liczba interakcji – 7,65 TOWS/SWOT I. interakcji – 98/2 TOWS/SWOT ważona liczba interakcji – 16,58 SWOT Liczba interakcji – 58/2 Ważona liczba interakcji – 8,93

Źródło: Opracowania własne na podstawie Oblój K. (1998).

W sytuacji wystąpienia zdefiniowanych słabości w pierwszej kolejności wysokie koszty gospodarowania oraz brak odpowiedniego, dobrze zorganizowanego zaplecza surowcowego wzmocnią siłę oddziaływania zagrożeń, które mogą się pojawić w analizowanym obszarze woj. podkarpackiego. Stosunkowo w mniejszym stopniu na wzmocnienie zagrożeń będą miały: słaba mechanizacja produkcji, brak długoterminowych umów w eksporcie oraz nieznaną sytuację rynkową.

Uzyskane sumy zbiorcze po przeprowadzeniu analizy TOWS/SWOT wskazują jednocześnie, że przy zdefiniowaniu czynników zewnętrznych i wewnętrznych oraz ustalonym systemie wag najbardziej pożądanym wariantem działania dla przedsiębiorstw przetwórstwa rolno-spożywczego będących eksporterami w obszarze woj. podkarpackiego jest przejście strategii defensywnej (mini-mini). Strategia ta polega na zapewnieniu przetrwania przez minimalizowanie wpływu zarówno występujących wewnątrz analizowanych zakładów słabości, jak i zagrożeń ze strony otoczenia.

4. Wnioski

Biorąc pod uwagę określone zarówno dla analizy TOWS, jak i SWOT rangi poszczególnych szans i silnych stron, możemy zdefiniować przybliżone kierunki działań koniecznych do podjęcia.

W oparciu o uzyskane informacje można stwierdzić, że przedsiębiorstwa powinny głównie skupić się na redukcji kosztów produkcji, które są zbyt wysokie na organizacji zaplecza surowcowego, które zapewni rytmiczność i jednolitość dostaw zwłaszcza pod względem jakości surowców. W sposób jednoznaczny przedsiębiorstwa powinny dążyć do minimalizacji głównych dostrzeganych zagrożeń wynikających z mocnej konkurencji ze strony krajowych, jak i zagranicznych wytwórców żywności oraz wpływ niekorzystnej polityki kredytowej i podatkowej w państwie, która ma znaczące oddziaływanie na gospodarowanie analizowanych zakładów przetwórstwa rolno-spożywczego. W przyszłych planach przedsiębiorstwa powinny podjąć działania, aby obronić swoją pozycję w rynku, co z pewnością nie będzie należało do działań łatwych, zwłaszcza gdy polityka samego państwa w tym zakresie jest nie korzystna, a przedsiębiorstwa nie posiadają środków własnych na wprowadzenie odpowiednich działań naprawczych. Jak wynika z przeprowadzonej analizy włączenie Polski w struktury europejskie - zwiększona konkurencja zarówno na jednolitym rynku europejskim, jak i na rynkach zagranicznych, w większym stopniu mogą przyczynić się do pogorszenia warunków gospodarowania tych podmiotów, a w niektórych przypadkach do ich likwidacji. Jednocześnie przedsiębiorstwa wytwarzające i eksportujące żywność jako swoje atuty wymieniają wysoką jakość produkowanych wyrobów i strukturę produkcji zgodną z wymaganiami rynku. Z przepro-

wadzonej analizy wynika, że zagrożenia, które mogą się pojawić osłabiają zwłaszcza wysoką jakość ich wyrobów i obecnie dostosowaną do wymogów rynku strukturę produkcji.

LITERATURA

1. Adamowicz H. G. (1999): Konkurencyjność przedsiębiorstwa. EiOP 11, 8.
2. Leksykon marketingu (1998): Pod red. Altkorn J., Kramer T. PWE Warszawa, 21.
3. Kłeczek R., Kowal W., Woźnicka J. (1997): Strategiczne planowanie marketingowe. Red. nauk. Styś A., PWE Warszawa, 87.
4. Obłój K. (1998): Strategia organizacji. PWE Warszawa, 192.
5. Schanaars S. (1992): Marketing strategy: A Customer Driven Approach, Free Press, New. York, 14-16.
6. Szczepaniak I., Wigier M. (2002): Aktywność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłu spożywczego. *Przemysł Spożywczy* nr 2, 2.
7. Urban R. (2000): Konkurencyjność polskiego przemysłu spożywczego (próba oceny). *Gospodarka mięsna* nr 1, 24.
8. Żurawik B., Żurawik W. (1996): Zarządzanie marketingiem w przedsiębiorstwie. PWE Warszawa, 38.

KATARZYNA GIL

OCENA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW PRZETWÓRSTWA ROLNO-SPOŻYWCZEGO W ASPEKcie INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ

STRESZCZENIE

Uwieńczeniem całej analizy sytuacji jest identyfikacja kierunków dalszego działania strategicznego, czyli poszukiwanie szans branży, przedsiębiorstwa na rynku. Za najważniejsze szanse, które mogą się pojawić w otoczeniu podmiotów, a które mimo istniejących słabości nie będą wykorzystane to: wzrost chłonności rynków i zwiększenie liczby rynków krajowych i zagranicznych. Szanse te w obecnej sytuacji, członkostwa w Unii Europejskiej są bardzo realne, jednak słabe strony przedsiębiorstw przetwórstwa rolno-spożywczego woj. podkarpackiego stanowią poważne zagrożenie dla ich wykorzystania. Należałoby za ten podjąć w głównej mierze działania minimalizujące wysokie koszty produkcji, które są główną bolączką zakładów wytwarzających i eksportujących żywność oraz działania zmierzające do zorganizowania odpowiedniego zaplecza surowcowego, które z jednej strony może ograniczyć koszty dostaw, organizacji surowca, a z drugiej zapewni jego odpowiednią jakość.

KATARZYNA GIL

THE EVALUATION OF DEVELOPMENT OF AGRO-FOOD ENTERPRISES IN THE ASPECT OF EUROPEAN INTEGRATION

SUMMARY

The consummation of the whole situation analysis is identification of directions of further strategic activities, which is searching chances for the LINE and enterprise on the market. The most important chances, which can emerge in the environment of subjects, and which in spite of existing weaknesses wont be used are: increase of markets absorption and increase in number of home and foreign markets. The chances in the current situation of membership with in the European Union are feasible, but the weaknesses of agro-food enterprises from Podkarpackie voivodship make up serious threat for their usage. There should be taken actions mainly minimizing high costs of production, which are the main problem of firms producing and exporting food, and also actions aimed at organization of adequate background of raw materials, which from one hand can reduce costs of carriage and from the other can provide proper and identical quality of raw materials.

*KATARZYNA CHROBOCIŃSKA**MONIKA SADOWSKA**Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie*

DZIAŁALNOŚĆ INNOWACYJNA WYBRANYCH CUKROWNI W KONTEKŚCIE PRZYSTĄPIENIA DO UNII EUROPEJSKIEJ

1. Wstęp

Przemiany społeczno-gospodarcze oraz perspektywa przystąpienia do Unii Europejskiej zapoczątkowały procesy dostosowawcze w przedsiębiorstwach cukrowniczych w Polsce. W wyniku poważnych zaniedbań, opóźnień w restrukturyzacji i braku skutecznych mechanizmów regulujących rynek, polski przemysł cukrowniczy przeżywa poważny kryzys finansowy. Chudoba [2003b] twierdzi, że cukrownie nie są w stanie wygospodarować środków potrzebnych na niezbędne inwestycje. W tej sytuacji, prywatyzacja przemysłu cukrowniczego stała się szansą na pozyskanie środków przeznaczonych na rozwój tego sektora. Zdaniem wyżej wspomnianej autorki rozwój polskiego cukrownictwa będzie zależeć przede wszystkim od następujących czynników:

- systemu regulacji ochrony rynku cukru w poszerzonej Unii Europejskiej;
- wynegocjowanych przez polski rząd kwoty produkcji cukru i dopłaty bezpośredniej do produkcji buraków cukrowych;
- poziomu konkurencyjności gospodarki cukrowniczej Polski w stosunku do krajów Wspólnoty – w dziedzinie przemian własnościowych i strukturalnych, efektywności ekonomicznej, osiągnięć organizacyjnych, technologicznych itp.

O przewadze przedsiębiorstwa w warunkach konkurencji stanowią wyniki sprzedaży, które są pochodną m.in. ceny produktów, czy ich jakości. Opinie konsumentów na temat produktów (ich ceny, wielkości sprzedaży, jakości, opakowania) powinny być dla każdego producenta źródłem danych niezbędnych zwłaszcza przy opracowaniu nowych produktów i wprowadzaniu ich na rynek. Juchniewicz [2003] podkreśla, że znając dobrze potrzeby odbiorców swoich wyrobów, producenci mają większą szansę odniesienia sukcesu na rynku. Ponadto jak zauważa Kondrakiewicz [2003], problematyka wprowadzania innowacji

w przedsiębiorstwach cukrowniczych ma szczególne znaczenie. Przemysł cukrowniczy jest jedną z tradycyjnych branż i w porównaniu z tzw. sektorami high-tech, charakteryzuje się niskim poziomem innowacyjności. Zdaniem tej autorki efekty innowacji mogą jednak ułatwić dostosowanie się do wciąż zmieniających się warunków rynkowych oraz zwiększyć potencjał konkurencyjności przedsiębiorstw.

2. Cel i metodyka badań

Celem niniejszego opracowania jest próba oceny wpływu innowacji na poprawę jakości oraz wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstwa. Materiał do badań został uzyskany z ankiety przeprowadzonej w 2002 r. w dwóch przedsiębiorstwach zajmujących się produkcją cukru z buraków cukrowych. Ankietowane firmy charakteryzowały się podobnymi cechami (tabela 1), które umożliwiły porównanie badanych jednostek w zakresie działalności innowacyjnej.

Tabela 1

Charakterystyka badanych przedsiębiorstw

Cechy	Przedsiębiorstwa	
	A	B
forma prawna	spółka akcyjna	spółka akcyjna
liczba zatrudnionych	224	210
roczna wartość sprzedaży	50 mln zł	46 mln zł
udział kapitału zagranicznego	brak	brak

Źródło: Opracowanie własne.

W konstrukcji ankiety wykorzystano zarówno pytania zamknięte, jak i otwarte, na które odpowiedzi były skalowane. Określono nasilenie badanej cechy poprzez przypisanie jej odpowiedniej liczby punktów. Skala wynosiła od 0 (znaczenie cechy żadne) do 4 (znaczenie cechy bardzo duże). Pytania ankietowe dotyczyły następujących zagadnień:

- oddziaływania otoczenia na innowacyjność przedsiębiorstwa;
- źródeł innowacji w przedsiębiorstwie;
- uwarunkowań innowacyjności przedsiębiorstwa;
- czynników powodzenia oraz barier innowacyjności;
- potencjalnych korzyści wynikających z wprowadzenia innowacji na rynek.

3. Wyniki badań

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej najprawdopodobniej spowoduje wzrost konkurencji na rynku cukru. Dlatego też producenci cukru chcąc przetrwać powinni dostrzec szanse w najbliższym otoczeniu, ale również zagrożenia

ze strony krajowej i zagranicznej konkurencji. W takich warunkach istotnym zagrożeniem jest oddziaływanie otoczenia na innowacyjność przedsiębiorstwa. Z punktu widzenia organizacji, jej otoczenie reprezentuje zbiór takich czynników, które w przeważającym zakresie znajdują się poza jej kontrolą. Bezpośredni wpływ tych czynników, zmiana siły ich oddziaływania czy też ich właściwości znajdują odzwierciedlenie w przekształceniach danej jednostki. Badania wykazały, że czynnikami najsilniej oddziałującymi na innowacyjność w przedsiębiorstwie A są obecni i potencjalni konkurenci (w tym przede wszystkim z Unii Europejskiej), natomiast w przedsiębiorstwie B – nowe technologie i produkty oraz dostawcy. Oznacza to, że w przedsiębiorstwie A zwrócono uwagę na silną konkurencję na rynku. Wprowadzanie innowacji, w tym przypadku, powinno zapewnić wzrost konkurencyjności w stosunku do pozostałych jednostek. W przedsiębiorstwie B rozwiązania innowacyjne wdrożono raczej w celu zwiększenia zdolności produkcyjnej, czego wyrazem są ciągłe ulepszenia oraz modernizacja maszyn i urządzeń. W przedsiębiorstwie B podkreślono również istotny wpływ dostawców na zwiększanie innowacyjności, którymi w tym przypadku są plantatorzy, posiadający uprawnienia do uprawy i dostawy buraków cukrowych.

Sprawne funkcjonowanie podmiotów gospodarczych zapewnia im ciągły dopływ informacji z otoczenia, które umożliwiają zidentyfikowanie problemów. Rezultatem tego są opracowane warianty działania. Ich realizacja pozwala na uzyskanie bądź zachowanie przewagi konkurencyjnej. Najczęściej wykorzystywanymi źródłami informacji o rozwiązaniach innowacyjnych były:

- w przedsiębiorstwie A: inwencja wewnętrzna, fachowa prasa krajowa oraz kontakty ze specjalistami z zewnątrz przedsiębiorstwa,
- w przedsiębiorstwie B: targi i wystawy krajowe oraz, podobnie jak w przedsiębiorstwie A, kontakty ze specjalistami z zewnątrz przedsiębiorstwa i inwencja wewnętrzna.

Z drugiej strony najrzadziej wykorzystywanymi kanałami dopływu informacji o innowacjach (w obu przedsiębiorstwach jednakowo) były kontakty ze sferą jednostek naukowych, zajmujących się działalnością badawczo-rozwojową oraz zagraniczne targi i wystawy.

Innowacyjność przedsiębiorstwa uwarunkowana jest w głównej mierze kreatywnością pracowników. W warunkach konkurencji działalność innowacyjna w organizacji jest stymulowana przez komórki zarządzające (np. dyrekcja przedsiębiorstwa bądź zarząd firmy). Postawa kadry kierowniczej w istotny sposób wpływa na skłonność jednostki do innowacji. Ograniczanie możliwości tworzenia, czy wdrażanie innowacji w przedsiębiorstwie może wpłynąć na zmniejszenie konkurencyjności na nasyconym rynku. Wyniki badań potwierdziły, że inicjatywa, doświadczenie oraz kreatywność pracowników ma zasadniczy wpływ na działalność innowacyjną przedsiębiorstwa. Stwierdzono, że w badanych pod-

miotach bardzo dużo rozwiązań proponowali pracownicy, którzy często wykazywali inicjatywę do podejmowania działań racjonalizatorskich. Jest to o tyle interesujące, że żadne z przedsiębiorstw nie posiada w swej strukturze organizacyjnej wyodrębnionej komórki do spraw rozwoju. Pracownikami, którzy najczęściej podejmowali działania mające na celu wprowadzanie innowacji byli zatrudnieni w dziale produkcji – technicznym. Stwierdzono, że właśnie ta grupa pracowników ma najbliższy kontakt z przebiegiem procesu produkcyjnego i najłatwiej jest jej zauważyć wszelkie nieprawidłowości oraz możliwości modernizacji. Oprócz tego działania inicjujące innowacje pochodzą również od Zarządu. Oznacza to, że pracownicy obu przedsiębiorstw zdają sobie sprawę z istotnej roli innowacji w walce konkurencyjnej. W związku z tym można zauważyć pozytywne nastawienie do zmian i innowacji.

Innowacyjność w przedsiębiorstwie może mieć różną postać. Rezultatem działań badawczo-rozwojowych są najczęściej innowacje procesowe. Badane jednostki zajmowały się produkcją cukru. Proces technologiczny cukrowni ma na celu wydobycie z wprowadzonego soku gęstego maksymalnej ilości krystalicznego cukru o jak najwyższej jakości. Stwierdzono, że najczęściej i najsprawniej w omawianych przedsiębiorstwach wdrażane są innowacje procesowe, takie jak instalacja nowych i specjalistycznych urządzeń, automatyka procesów technologicznych i kotłowni, a także modernizacja oczyszczalni ścieków. Drugim rodzajem wprowadzanych w przedsiębiorstwach innowacji są innowacje organizacyjne, takie jak, w przedsiębiorstwie A usprawnienie skupu buraka cukrowego, a w przedsiębiorstwie B – zmiana całej struktury organizacyjnej. Innowacje te miały na celu przede wszystkim usprawnienie funkcjonowania badanych podmiotów. Badania wykazały, że żadne z przedsiębiorstw nie wprowadzało innowacji produktowych. Mając na uwadze wzrost konkurencyjności należałoby rozszerzyć asortyment wyrobów, np. o produkty, takie jak cukry płynne, granulaty, czy galanteria cukrowa. Jednak respondenci nie widzieli szansy rozwoju w tym kierunku.

Istotnym problemem w przedsiębiorstwie są uwarunkowania innowacyjności, czyli określenie czynników, które mają największy wpływ na powstawanie i kreowanie innowacji. Uzyskano również odpowiedzi dotyczące oceny wpływu takich czynników, jak zasoby ludzkie, rzeczowe, finansowe i informacyjne, na działalność proinnowacyjną w przedsiębiorstwach. Wyniki badań w przedsiębiorstwie A wykazały, że spośród szeregu danych czynników wewnętrznych do najważniejszych zaliczono wielkość, dostępność i sposób pozyskania środków finansowych. W przedsiębiorstwie B największą wagę przypisano takim czynnikom, jak postawa i umiejętności kadry oraz wydajność i nowoczesność środków technicznych pozostających w dyspozycji firmy. W obu przedsiębiorstwach podkreślono też znaczenie prawidłowo przebiegających procesów decyzyjnych. W jednostce B nie przypisywano żadnej wagi do dysponowania wolnymi środkami finansowymi. Oznacza to, że w przedsiębiorstwie B nie było problemów

finansowych i wdrażano innowacje profilaktycznie, dostosowując się do zmieniającego otoczenia, nowych warunków i wymagań (mechanizmów Wspólnej Polityki Rolnej). Natomiast w drugim przedsiębiorstwie – A, wynikiem błędnych decyzji dotyczących zarządzania finansami, były problemy z wdrażaniem innowacyjnych rozwiązań. A jeśli już prowadzono działania innowacyjne, to głównie w celu pozyskania nowych odbiorców.

Innowacje mają zasadnicze znaczenie dla przedsiębiorstwa, jego konkurencyjności w stosunku do innych firm. Wdrażanie nowych produktów nierzadko napotyka wiele trudności, ale można wyróżnić i sytuacje, które im sprzyjają. W ankiecie zostały sformułowane przez respondenta czynniki powodzenia oraz bariery innowacyjności. Głównymi barierami we wprowadzaniu innowacji w przedsiębiorstwie A były ograniczone środki finansowe, a zarazem wysoki poziom kosztów prowadzenia działalności rozwojowej, brak płynności finansowej i brak opracowanej strategii rozwoju. Natomiast w przedsiębiorstwie B wymieniono takie ograniczenia, jak polityczne ograniczenie samodzielności, „chory” rynek zbytu produktów oraz brak samodzielności w podejmowaniu decyzji. W przemyśle cukrowniczym widoczna jest ingerencja państwa w zakresie określania limitów produkcyjnych i regulacji cen. Jako główne bodźce stymulujące działalność rozwojową w przedsiębiorstwie A wymieniono konkurencję branżową, konieczność utrzymania się na rynku, decyzje Zarządu oraz inwencję i umiejętności pracowników. Natomiast w przedsiębiorstwie B podkreślono wagę następujących czynników: świadomości i ambicji kadry oraz dostosowanie się do warunków konkurencyjnych na rynku.

Wprowadzanie innowacji nie może stanowić celu samego w sobie, lecz powinno być środkiem realizacji nadrzędnych celów przedsiębiorstwa. Działania innowacyjne powinny więc prowadzić do pozytywnych rezultatów. I tak w przypadku innowacji procesowych przedsiębiorstwo A uzyskało takie efekty, jak wzrost konkurencyjności, wzrost jakości, a zarazem spadek ceny produktu. W tym samym zakresie innowacji przedsiębiorstwo B osiągnęło (podobnie jak w przypadku przedsiębiorstwa A) wzrost jakości produktu, a także spadek kosztów własnych, co skutkowało również możliwością obniżenia ceny produktu. Najsilniej odczuwalnym rezultatem wprowadzania innowacji organizacyjnych w przedsiębiorstwie A był wzrost konkurencyjności, natomiast w przedsiębiorstwie B – spadek kosztów własnych.

4. Wnioski

Przedstawione wyniki badań oraz ich analiza pozwalają na sformułowanie następujących wniosków:

1. Dotychczasowa oferta ankietowanych cukrowni jest dość skromna, obejmuje ona produkcję cukru, syropu, melasy i wysłodków z buraków cukrowych. Nowe produkty znacząco mogłyby poprawić sytuację na rynku obu firm.
2. Analizowane przedsiębiorstwa prowadzą działalność innowacyjną. Wynikiem tego są nowe procesy i nowe rozwiązania organizacyjne. W bada-

nych cukrowniach zaobserwowano pozytywne efekty innowacyjności w postaci wzrostu jakości produktów oraz obniżki kosztów własnych, co może przyczynić się do ich konkurencyjności na rynku Unii Europejskiej.

3. Badane cukrownie nie posiadają komórki rozwoju, która umożliwiłaby systematyczną działalność rozwojową. Innowacje nie stanowiłyby wtedy działalności doraźnej, od przypadku do przypadku, tylko jedną z podstawowych ścieżek rozwoju całego przedsiębiorstwa.

LITERATURA

1. Chudoba Ł. (2003a): Stan przemysłu cukrowniczego. Rynek Cukru nr 24, s. 18.
2. Chudoba Ł. (2003b): Polski rynek cukru w procesie dostosowań do funkcjonowania w Unii Europejskiej. Materiały konferencyjne: Dostosowywanie polskiego rynku rolnego do wymogów Unii Europejskiej. Agencja Rynku Rolnego, s. 149-159.
3. Juchniewicz M. (2003): Zarządzanie przez jakość w przedsiębiorstwie przemysłu paszowego jako odpowiedź na wymagania rynku. Prace Naukowe AE we Wrocławiu nr 983, s. 306-311.
4. Kondrakiewicz T. (2003): Efekty innowacji technologicznych w przemyśle cukrowniczym. Biuletyn Naukowy nr 20, UWM Olsztyn, s. 185-190.

KATARZYNA CHROBOCIŃSKA
MONIKA SADOWSKA

DZIAŁALNOŚĆ INNOWACYJNA WYBRANYCH CUKROWNI W KONTEKŚCIE PRZYSTĄPIENIA DO UNII EUROPEJSKIEJ

STRESZCZENIE

W artykule została przeprowadzona analiza działalności innowacyjnej dwóch przedsiębiorstw przemysłu cukrowniczego. Wdrażanie nowych rozwiązań organizacyjnych i technologicznych umożliwia poprawę efektywności ekonomicznej. W badanych cukrowniach zaobserwowano pozytywne efekty innowacyjności w postaci wzrostu jakości produktów oraz obniżki kosztów własnych, co istotnie wpłynie na ich konkurencyjność na rynku Unii Europejskiej.

KATARZYNA CHROBOCIŃSKA
MONIKA SADOWSKA

INNOVATIONAL ACTIVITY IN CHOSEN SUGAR FACTORIES IN THE CONTEXT OF ACCESSION TO THE EUROPEAN UNION

SUMMARY

The analysis of innovative activity of two sugar industry enterprises has been carried in this article. Introduction of new organizational and technological solutions enables economic efficiency improvements. Authors have noticed in analyzed companies some positive effects of innovativeness, such as products quality growth and costs cutting. That importantly will effect their competitiveness on the European Union market.

KATARZYNA BANAŚ
Akademia Rolnicza w Krakowie

FERMY KURCZĄT BROJLERÓW POLSKI POŁUDNIOWO-WSCHODNIEJ W OKRESIE DOSTOSOWYWANIA SIĘ DO FUNKCJONOWANIA W UNII EUROPEJSKIEJ*

1. Wstęp

Po urynkowaniu gospodarki rozpadły się związki między ubojniami drobiu i producentami żywca. Na rynku żywca występuje wielu producentów o różnej skali produkcji, najczęściej dysponujących jedną odchowalnią. W Polsce działają organizacje zrzeszające producentów i przetwórców drobiu, ale w skali globalnej rynek ten nie jest zorganizowany. Nie ma natomiast w Polsce na rynku wewnętrznym, podobnie jak w Unii Europejskiej, żadnych form wsparcia dla producentów kurcząt brojlerów. Ceny za żywiec kształtują relacje popytu i podaży, dlatego wielkość produkcji powinna być dostosowana do potrzeb rynku i konsumentów.

W ramach przygotowań Polski do akcesji do Unii Europejskiej rozpoczęto proces dostosowania produkcji drobiarskiej do przepisów unijnych. Szczególne znaczenie mają dostosowania w dziedzinie sanitarnej, weterynaryjnej, środowiskowej oraz sposobu wprowadzania produktów do obrotu handlowego [Niemczak 1998]. W Unii Europejskiej dużą wagę przywiązuje się także do warunków chowu, warunków transportu, wieku ubijanych brojlerów, ich rozbioru i przetwórstwa [Dybowski 2003].

Celem artykułu jest przedstawienie tendencji obserwowanych na fermach kurcząt brojlerów w okresie przygotowywania się do akcesji z Unią Europejską, a dotyczących wielkości produkcji oraz poczynionych inwestycji.

2. Materiał badawczy i metodologia

Analizie poddano 104 fermy kurcząt brojlerów województw małopolskiego i podkarpackiego. Badania obejmowały lata 1998-2000. Dobór ferm do badań

* Artykuł opracowano na podstawie wyników badań rozprawy doktorskiej.

był celowy, o wyborze ferm decydowała działalność produkcyjna (kurczęta brojlery) prowadzona w sposób intensywny, która nie ulegała zmianom w ostatnich latach. Do badań wybierano te fermę, w których producenci prowadzili dokładną ewidencję: poniesionych nakładów, uzyskanych wyników produkcyjnych, jak również cen zakupu środków produkcji oraz sprzedaży żywca brojlerów. Fermy różniły się skalą produkcji, pogrupowano je więc według wielkości produkcji wyrażonej w tonach wyprodukowanego żywca rocznie. Wyróżniono następujące grupy badawcze: fermę o produkcji żywca do 100 ton rocznie, 100-150 ton/rok, 150-200 ton/rok, 200–250 ton/rok oraz powyżej 250 ton/rok. Charakterystykę inwestycji dotyczących wyposażenia dokonano na podstawie kwestionariusza do badania efektywności fermowej produkcji brojlerów [Banaś 2003]. Przyjmując pierwszy rok badań za rok bazowy (1998 rok = 100%), określono dynamikę zmian wielkości produkcji w ciągu analizowanego okresu.

3. Wyniki badań

O wielkości produkcji towarowej decyduje w największym stopniu powierzchnia produkcyjna wychowalni, jak również liczba cykli produkcyjnych i stosowana obsada.

Wielkość produkcji towarowej w analizowanych fermach przedstawiono w tabeli 1, natomiast udział procentowy poszczególnych grup w wielkości produkcji wszystkich ferm objętych badaniami zobrazowano na rycinie 1. W 1998 roku łączna wielkość produkcji wszystkich ferm objętych badaniami wynosiła 16716,9 ton żywca. Największy udział w produkcji towarowej ogółem (34,5%) miały fermę produkujące rocznie 150–200 ton żywca (rycina 1). Po około 25% całkowitej produkcji przypadało na fermę o rocznej produkcji 100 - 150 ton oraz powyżej 250 ton. Mały udział w produkcji globalnej (po 8%) miały natomiast fermę produkujące rocznie do 100 ton oraz od 200 do 250 ton żywca.

W 1999 roku łączna produkcja wszystkich ferm objętych badaniami wzrosła do ponad 17 600 ton żywca (wzrost o 5,3%). Największy wzrost produkcji (o 27,1%) miał miejsce w grupie ferm o rocznej produkcji od 100 do 150 ton, zaś spadek produkcji nastąpił w grupie do 100 ton (o 4,6%) oraz w grupie 150 do 200 ton żywca rocznie na fermę (o 22,5%).

W 2000 roku, w badanych fermach nastąpił dalszy wzrost produkcji do 19504,68 ton żywca. W porównaniu z rokiem poprzednim (1999) produkcja towarowa (wyrażona w tonach żywca) wzrosła więc o 10,8%, a wobec 1998 roku o 16,7%. Największy wzrost produkcji (w porównaniu z 1999 rokiem) nastąpił w grupie ferm o rocznej produkcji 200 - 250 ton żywca (o 62,9%) oraz w grupie powyżej 250 ton żywca (o 25,4%). Zmniejszenie produkcji o prawie 20% wystąpiło w grupie o rocznej produkcji do 100 ton oraz w grupie 100 -150 ton żywca.

Tabela 1

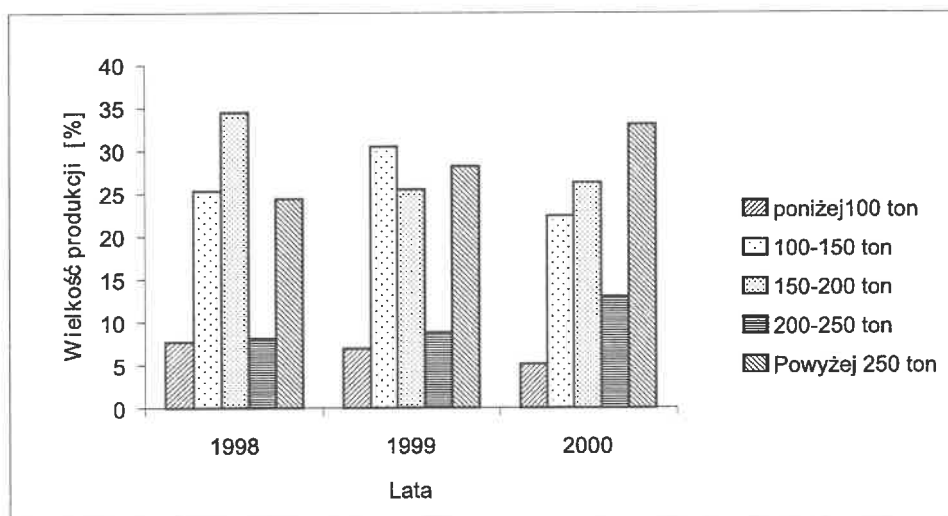
Wielkość produkcji towarowej w analizowanych fermach za lata 1998-2000

Wyszczególnienie	Rok	Grupy ferm o rocznej produkcji (w tonach)					
		Do 100	100-150	150-200	200-250	Powyżej 250	Razem
		Łączna wielkość produkcji towarowej					
Ilość sprzedanych sztuk w tys.	1998	595,78	1927,96	2521,50	608,36	2284,16	7937,77
	1999	563,90	2430,01	1947,42	718,70	2701,16	8361,20
	2000	448,65	1975,86	2309,17	1157,54	3324,84	9216,06
Masa żywca w tonach	1998	1245,69	4121,51	5420,16	1312,95	4616,61	16716,92
	1999	1188,00	5237,75	4199,15	1514,08	5461,39	17600,37
	2000	965,69	4242,55	4983,51	2466,97	6845,96	19504,68

Źródło: Badania własne.

Rysunek 1

Rozkład produkcji towarowej w grupach według wielkości rocznej produkcji



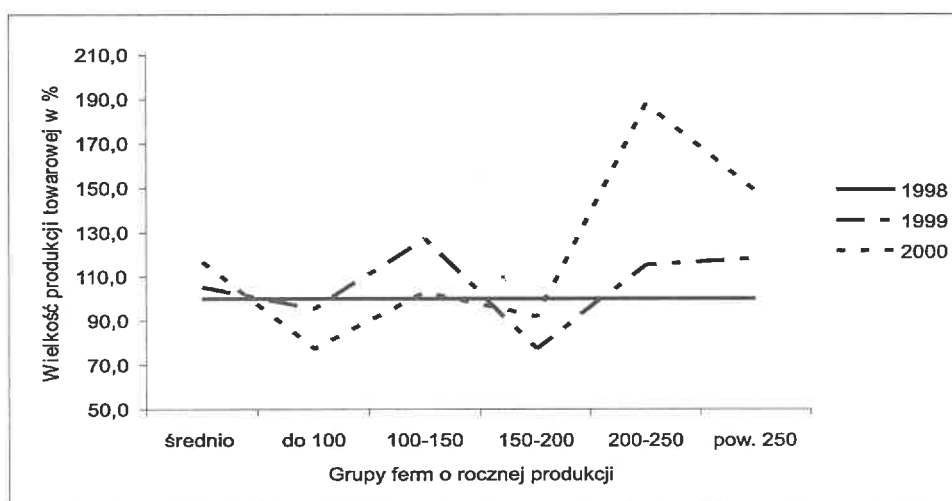
Dynamikę zmian wielkości produkcji towarowej w badanych fermach na przestrzeni lat 1998-2000 przedstawiono na rycinie 2. Występujące tendencje w zmianach wielkości produkcji towarowej wskazują na wzrost udziału ferm o wysokiej rocznej produkcji oraz spadek udziału ferm o niskiej produkcji.

O ekonomice produkcji decydują, obok jej skali, także inne czynniki. W warunkach południowo-wschodniej Polski większość ferm została zbudowana w latach siedemdziesiątych. Wykazują one duży stopień zużycia. Według Programu Restrukturyzacji Drobiarstwa w regionie tarnowskim [1996], pomieszczenia inwentarskie dla drobiu należą w dużej mierze do starszej generacji. W zdecydowanej większości wychowalni prowadzi się chów ściółkowy. Wobec tego

produkcja drobiarska omawianego regionu należy do pracochłonnych oraz kosztownych. W produkcji brojlerów nakłady ponoszone w jednym cyklu produkcyjnym na środki produkcji są wysokie, chów jest kapitałochłonny. Mimo uzyskiwania coraz niższych cen za żywca, przy utrzymujących się wysokich kosztach, co czyniło produkcję coraz mniej opłacalną, producenci starali się poczynić inwestycje dostosowujące sposób produkcji i technologię chowu do warunków wymaganych w Unii Europejskiej.

Rysunek 2

Dynamika zmian wielkości produkcji towarowej w latach 1998–2000



Źródło: Badania własne.

Budynki inwentarskie wzniesione w latach 70–tych ubiegłego stulecia stanowiły około 74% ogółu budynków, z okresu 1980–1989 pochodzi 14% zabudowań. Budynki nowe, wzniesione w latach 1990–2000 stanowiły około 12% ogółu zabudowań, z czego w okresie objętym badaniami (1998–2000) powstało 6 nowych wychowalni (4,6% ogółu).

Producenci polscy w UE będą musieli stosować technologie nie zagrażające środowisku naturalnemu. Duże znaczenie posiada sposób ogrzewania budynków, gdyż potrzeby termiczne kurcząt brojlerów, zwłaszcza w początkowym okresie odchowu są wysokie. Wybór sposobu ogrzewania budynków podyktowany jest czynnikami technicznymi i ekonomicznymi. Nowoczesny sposób ogrzewania budynków dla drobiu polega na ogrzewaniu brojlerni piecami gazowymi. Ten rodzaj opału był stosowany w 24 wychowalniach (18,3%). Ogrzewanie z wykorzystaniem oleju opałowego, mimo że jest to opał ekologiczny, nie emitujący zanieczyszczeń, było stosowane tylko w 6 brojlerniach (4,6%). Zdecydowanie dominowało ogrzewanie węglem kamiennym, które stosowano w ponad 77%

przypadków. Prawdopodobnie przyszłe inwestycje grzewcze będą uwzględniały zamiany systemu stosowanego ogrzewania na bardziej proekologiczne.

Brojlernie są wyposażone w maszyny i urządzenia dostosowane do potrzeb kurcząt brojlerów. Zależnie od przyjętej technologii chowu są to proste urządzenia do zadawania paszy i pojenia lub pełne automaty. Część producentów dokonała wymiany linii technologicznych na bardziej nowoczesne i wydajne.

Paszociągi były w zdecydowanej większości nowoczesne. W latach 1990–2000 zakup i wymianę systemów paszowych przeprowadzono w 87 obiektach (około 66%), z tego w 64 brojlerniach (około 49% wszystkich budynków) w latach 1995–2000.

W ostatnich latach, podobnie jak w przypadku systemów paszowych, producenci dokonywali wymiany linii pojenia. Systemy pojenia zakupiono i zainstalowano, w okresie 1995–2000 r., w 62% budynków. W dziesięcioleciu 1990–2000 wymieniono poidła prawie w 80% brojlerni. W badanych fermach dominowały nowoczesne poidła smoczkowe (kropelkowe) – znajdowały się one w prawie 68% wszystkich brojlerni. Są to poidła automatyczne bardzo higieniczne w użytkowaniu, a nakład pracy związany z ich czyszczeniem jest bardzo mały. Fermy, w których zainstalowano nowoczesne mieszacze powietrza stanowiły 35% ogółu badanych wychowalni.

Dla utrzymania optymalnych parametrów środowiska hali produkcyjnej niezbędne jest automatyczne i ciągłe nimi sterowanie. Warunki środowiskowe były sterowane za pomocą mikrokomputera produkcyjnego w 39 wychowalniach, czyli w prawie 30% ogółu badanych wychowalni. Sterowniki mikroklimatu umożliwiają dokumentację przebiegu rzutu, co może być przydatne przy wdrażaniu systemu HACCP oraz w prawidłowym zarządzaniu stadem.

Odrębne zagadnienie stanowi problem zagospodarowania pomiotu. Ankietowani producenci najczęściej oddawali pomiot rolnikom w zamian za słomę. Rozproszenie ferm drobiarskich w Małopolsce powoduje, że nie stanowią one zagrożenia ekologicznego, lecz w przyszłości producenci będą musieli wykazywać się formalnymi dokumentami na zagospodarowanie pomiotu.

Fermy badanego regionu znajdują się w zasięgu działania firm przetwórstwa drobiowego, zaliczanych do firm-liderów, posiadających środki własne (także kapitał zagraniczny), pozwalające im na intensywną modernizację, rozbudowę zakładów i dostosowanie się do unijnych standardów. Są to: Ciechanowskie Zakłady Drobiarskie „Cedrob” S.A. Zakład Drobiarski w Niepołomicach i Animex-Południe sp. z o.o. w Dębicy. Do ubojni działających na tym terenie należy również Zakład „Brado 2” w Tomicach oraz „Exodus” w Trzcianie, a także ubojnie i przetwórnice lokalne. Odbiorcy żywca – ubojnie i zakłady przetwórcze, preferują odbiór towaru od sprawdzonych dostawców (producentów) poprzez zawieranie umów kontraktacyjnych. W warunkach tendencji do spadania cen żywca brojlerów producenci są bardziej skłonni do podpisywania umów kontra-

ktacyjnych z ubojniami. Umowy kontraktacyjne miało podpisane ponad 34% producentów. Jednakże w ponad 73% przypadków oddawano żywca do więcej niż jednej ubojni. Wynikało to z dążenia przez producentów do rozpraszania ryzyka, gdyż w warunkach niestabilnego rynku część ubojni miała okresowe kłopoty z płatnościami swych zobowiązań [Banaś 2003].

Produkcję drobiu można prowadzić w oderwaniu od własnej produkcji polowej, w oparciu o pasze pełnoporcjowe pochodzące z zakupu. Z tego powodu produkcja ta wykazuje łatwość rozwoju w sprzyjających warunkach ekonomicznych [Dybowski, Kobuszyńska 2002]. Badane fermy brojlerów położone są w sąsiedztwie miast: Krakowa, Tarnowa, Niepołomic, Dębicy. Region Małopolski i Podkarpacia z uwagi na duże rozdrobnienie gospodarstw jest predystynowany do produkcji drobiarskiej, która jak podkreślono wcześniej nie jest silnie związana z ziemią.

4. Podsumowanie i wnioski

Istniejąca baza, chłonność rynku lokalnego i możliwości zbytu, także poza omawiane województwa, sprzyjają rozwojowi produkcji drobiarskiej w regionie Małopolski i Podkarpacia.

Zaobserwowano wzrost wielkości produkcji w analizowanym okresie. Występujące tendencje w zmianach wielkości produkcji towarowej wskazują na wzrost udziału ferm o wysokiej rocznej produkcji oraz spadek udziału ferm o niskiej produkcji. Największy wzrost produkcji w 2000 roku nastąpił w grupie ferm o skali produkcji 200-250 ton żywca/rok (o 63% w porównaniu z drugim rokiem badań) oraz w grupie powyżej 250 ton żywca produkowanego rocznie (o ponad 25%).

Producenci przeprowadzali inwestycje, niezależnie od skali produkcji. Wyposażenie ferm w środki trwałe jest wystarczające, część ferm można określić mianem bardzo nowoczesnych, zautomatyzowanych. Należy się spodziewać podejmowania dalszych inwestycji. W latach 1990-2000 systemy pojenia wymieniono w 80%, a systemy zadawania pasz – w 66% brojlerni.

W okresie niestabilności na rynku producenci korzystali z usług wielu ubojni. Wynikało to z chęci do rozpraszania ryzyka wynikającego z niewypłacalności odbiorców, opóźnień w płatnościach za oddany towar, płacenia zbyt niskiej ceny. Wykształciła się już grupa producentów, którzy podpisali umowy kontraktacyjne na odbiór żywca z jednej ubojnią, co tworzy początki integracji pionowej w omawianym regionie. Dotyczyło to 34% dostawców żywca.

LITERATURA

1. Banaś K. (2003): Organizacyjno-ekonomiczne aspekty produkcji brojlerów w wybranych fermach Polski południowo-wschodniej. Maszynopis, Kraków.
2. Banaś K. (2003): Problemy integracji w branży drobiarskiej. Wyzwania stojące przed rolnictwem i wsią u progu XXI wieku. Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. O. Langego we Wrocławiu. Wrocław, 26-31.

3. Dybowski G., Kobuszyńska M. (2002): Analiza przekrojowa rynku drobiu i jaj oraz strategia rozwoju do 2005 roku. Studia i monografie. IERiGŻ, Warszawa.
4. Program Restrukturyzacji Drobiarstwa w województwie tarnowskim (1996): Urząd Wojewódzki w Tarnowie (maszynopis).
5. Dybowski G. (2003): Dostosowanie polskiego rynku drobiarskiego do warunków Unii Europejskiej. [w:] Dostosowywanie polskiego rynku rolnego do wymogów Unii Europejskiej. ARR, IERiGŻ, SGH, Warszawa, 141-154.
6. Niemczak H. (1998): Poradnik drobiarski weterynaryjno-hodowlany. Fundacja „Rozwój SGGW”, Warszawa.

KATARZYNA BANAŚ

FERMY KURCZĄT BROJLERÓW POLSKI POŁUDNIOWO-WSCHODNIEJ W OKRESIE DOSTOSOWANIA DO FUNKCJONOWANIA W UNII EUROPEJSKIEJ

STRESZCZENIE

W pracy przedstawiono poziom i zmiany wielkości produkcji towarowej w 104 fermach województw małopolskiego i podkarpackiego. Analiza dynamiki produkcji wskazuje na wzrost udziału ferm o większej rocznej produkcji oraz spadek udziału ferm o skali produkcji do 100 ton żywca rocznie.

Producenci doskonalili technologię produkcji poprzez wymianę systemów paszowych i pojenia.

W analizowanym okresie korzystano z usług wielu ubojni, lecz w warunkach zmieniającej się koniunktury coraz więcej producentów było skłonnych do zawierania umów kontraktacyjnych z jednym odbiorcą.

KATARZYNA BANAŚ

BROILER CHICKEN FARMS IN SOUTH-EASTERN POLAND IN THE PERIOD OF ADAPTING TO EUROPEAN UNION

SUMMARY

Study presented is level and changes of market production in 104 broiler chicken farms in Małopolska and Podkarpackie Provinces. Analyse of production dynamics indicates on increase share of farms with bigger market production and decrease share of farms with production below 100 ton per year. Producers improved production technology through exchange of feeding and water supply systems.

In the analysed period livestock was delivered to many slaughter houses but in conditions of economic situation in the market more producers were reach trade contracts with one customer.

JADWIGA SEREMAK-BULGE

*Instytut Ekonomiki i Gospodarki Żywnościowej w Warszawie
Akademia Techniczno-Rolnicza w Bydgoszczy*

RYNEK ROLNY PRZED I PO INTEGRACJI

Wstęp

Integracja z Unią Europejską przestała budzić emocje. Zastąpiło je niecierpliwe oczekiwanie na nieuniknione włączenie do unijnej przestrzeni gospodarczej. Przedsiębiorcy zapoznają się przede wszystkim z regulacjami handlu zagranicznego i gorączkowo gromadzą zapasy, aby zamortyzować zmianę warunków importu w pierwszych tygodniach po integracji. Rolnicy najczęściej uważają, że gorzej już być nie może i oczekują na znaczny wzrost i stabilizację na wysokim poziomie cen surowców rolniczych, a w związku z tym na poprawę opłacalności produkcji rolniczej. Wychodzą bowiem ze słusznego założenia, że Wspólna Polityka Rolna ma na celu przede wszystkim ochronę dochodów rolniczych.

Warto więc wyjaśnić co w istocie oznacza integracja, jak zmienia się Wspólna Polityka Rolna i jakie to może mieć skutki dla rynku rolnego, aby dokonać realistycznej oceny warunków funkcjonowania polskiego rolnictwa w poszerzonej Unii i przygotować się do skutecznego korzystania ze wsparcia udzielanego przez wspólnotę.

1. Istota integracji

Integracja Polski z Unią Europejską oznacza w istocie włączenie polskiego rolnictwa do Jednolitego Rynku Europejskiego oraz objęcie go mechanizmami WPR. Od pierwszego dnia członkostwa handel wewnątrz Unii będzie mógł odbywać się bez żadnych ograniczeń, pod warunkiem przestrzegania standardów weterynaryjnych i wymagań w zakresie jakości handlowej oferowanych artykułów. Oznacza to przede wszystkim zwiększenie przestrzeni wolnego handlu, w której polskie rolnictwo będzie mogło wykorzystać swoje przewagi konkurencyjne. Jednocześnie poddane zostanie większej presji konkurencyjnej dobrze zorganizowanego, nowoczesnego rolnictwa „starych” i „nowych” krajów członkowskich, co może stanowić zagrożenie dla gospodarstw opóźnionych technolo-

gicznie, słabo zorganizowanych, nie przygotowanych do funkcjonowania w konkurencyjnym otoczeniu.

Z kolei objęcie rolnictwa mechanizmami WPR, zwiększając gwarancje stabilizacji ekonomicznych warunków produkcji i przetwórstwa żywności, powinno stworzyć warunki sprzyjające modernizacji i zmniejszaniu dystansu technologicznego dzielącego polskie rolnictwo od unijnego. Stanowi to szansę włączenia polskiego rolnictwa w procesy globalizacyjne, ale wiąże się także z ryzykiem nie sprostania presji konkurencyjnej, jakie niesie ze sobą otwarta gospodarka rynkowa. Powstaje pytanie czy polskie rolnictwo potrafi uniknąć zagrożeń i wykorzystać wszystkie szanse jakie niesie ze sobą integracja?

2. Reforma Wspólnej Polityki Rolnej i jej konsekwencje

Reforma WPR konsekwentnie realizowana od początku lat dziewięćdziesiątych zmierza do:

- poprawy konkurencyjności wspólnotowego rolnictwa poprzez obniżkę cen do poziomu cen światowych;
- oderwania od produkcji dopłat bezpośrednich - podtrzymujących dochody rolnicze, a związanie ich z rolniczym użytkowaniem ziemi, w sposób zgodny z interesem środowiska naturalnego oraz europejskim modelem rolnictwa.

Dopłaty bezpośrednio związane dotychczas z uprawą określonych roślin lub chowem zwierząt korzystających ze wsparcia, od 2004 r. zostały włączone w jednolite płatności obszarowe, które będą wypłacane w zależności od przestrzegania zasad dobrej praktyki rolniczej, działań prowadzonych na rzecz ochrony środowiska (programy rolno-środowiskowe) itp., niezależnie od kierunku prowadzonej produkcji. Do jednolitych płatności powierzchniowych zostały włączone dopłaty bezpośrednio z tytułu uprawy zbóż, roślin strączkowych, roślin oleistych, produkcji suszu, produkcji nasion, uprawy lnu, tytoniu, chmielu, odłogowania, utrzymania bydła, owiec i kóz. Dopłaty bezpośrednio do produkcji mleka, które zostały wprowadzone od 2004 r. jako rekompensata spadku dochodów z tytułu obniżki cen, mają zostać także włączone do jednolitych płatności obszarowych, najpóźniej do 2007 r. Rozporządzenie Rady nr 1782/2003 z 29 września 2003 r., ustanawiające wspólne zasady dla mechanizmów bezpośredniego wsparcia w ramach WPR, przewiduje możliwość stosowania dodatkowego wsparcia dla wybranych roślin w okresie przejściowym, a także pewną swobodę w tempie dochodzenia do stanu docelowego przez poszczególne kraje. Polska wprowadzając uproszczony system wypłaty dopłat bezpośrednich od początku zdecydowała się na włączenie wszystkich dopłat do jednolitych płatności obszarowych. Ze specjalnego wsparcia w Polsce dodatkowo korzystać będą tylko ziemniaki skrobiowe, chmiel i tytoń zgodnie z schematem przedstawionym w tabeli 1.

Ta bardzo radykalna reforma WPR docelowo doprowadzić ma do liberalizacji rynku rolnego.

Zastąpienie gwarancji cenowych dopłatami bezpośrednimi i postępująca liberalizacja WPR w UE sprawia, że ceny surowców rolniczych w coraz szerszym zakresie kreowane będą przez siły rynkowe. Ulegają więc i ulegać będą w przyszłości znacznym wahaniom. Zwiększać się więc będzie ryzyko związane ze zmianami cen.

Tabela 1

Stawki płatności bezpośrednich w Polsce w latach 2004–2006 na ha
(szacunki SAEPR/FAPA)

Uprawy	2004		2005		2006	
	Jednolita Płatność Obszarowa (25%*)	Maksymalna wysokość Płatności Uzupełniającej (do 55%*)	Jednolita Płatność Obszarowa (30%*)	Maksymalna wysokość Płatności Uzupełniającej (do 60%*)	Jednolita Płatność Obszarowa (35%*)	Maksymalna wysokość Płatności Uzupełniającej (do 65%*)
	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)
Zboża (w tym kukurydza na ziarno i kiszonkę)	49,50 € (ok. 198,00 zł**)	68,40 € (ok. 273,60 zł**)	61,80 € (ok. 247,20 zł**)	72,30 € (ok. 289,20 zł**)	75,20 € (ok. 300,80 zł**)	76,50 € (ok. 306,00 zł**)
Oleiste (rzepak, rzepik, słonecznik, soja)						
Wysokobiałkowe (groch, łubin, bobik)						
Len i konopie						
Strączkowe (wyka, cieciora, soczewica)						
Łąki, pastwiska i inne uprawy paszowe						
Chmiel		214,50 € (ok. 858,00 zł**)		226,20 € (ok. 904,80 zł**)		236,80 € (ok. 947,20 zł**)
Ziemniaki skrobiowe		287,90 € (ok. 1 151,60 zł**)		306,30 € (ok. 1 225,20 zł**)		323,60 € (ok. 1 294,40 zł**)
Tytoń		2 965,60 € (ok. 11 862,40 zł**)		3 227,40 € (ok. 12 909,60 zł**)		3 488,10 € (ok. 13 952,40 zł**)
Buraki cukrowe		0,00		0,00		0,00
Ziemniaki						
Inne uprawy pastewne bez kukurydzy pastewnej						
Inne motylkowe						
Uprawy sadownicze						
Uprawy warzywnicze						
Inne						
Ugory utrzymane w dobrej kulturze rolnej						

* stawki dopłat w UE.

** przy zakładanym kursie 1€ = 4,00 zł (Kurs przeliczeniowy € zostanie określony w drodze Rozporządzenia Rady Ministrów).

Źródło: Niepublikowane szacunki SAEPR/FAPA z dnia 29 grudnia 2003 r.

3. Spodziewane konsekwencje integracji dla podstawowych rynków

3.1. Rynek zbóż

Rynek zbóż ze względu na jego znaczenie dla całego systemu cen rolnych i stabilizacji rynku żywnościowego należy do najskrupulatniej regulowanych. Wspólna Organizacja Rynku zbóż obejmuje regulacje importu, eksportu oraz interwencję na rynku wewnętrznym, na którą składają się zakupy interwencyjne zbóż, dopłaty do wykorzystania produktów ich przerobu (skrobia) na cele niespożywcze oraz ograniczenia produkcji w postaci obowiązkowego ugorowania części gruntów ornych. Ceny interwencyjne, które są wyznacznikiem dolnego poziomu cen rynkowych zbóż, od 1992 r. zostały obniżone o ponad 60% pod wpływem konsekwentnie realizowanej reformy Mac Sharryego. Przyczyniło się to do zrównania cen zbóż w Unii Europejskiej z cenami rynku światowego. Obniżka cen rynkowych zbóż doprowadziła do większego zrównoważenia rynku zbóż, mimo tego, że nadwyżki produkcji nie zmalały. Utrzymany więc został eksport zbóż, mimo zdecydowanego ograniczenia subwencji eksportowych. Wzrosły jednak znacznie wydatki budżetowe na dopłaty bezpośrednie do produkcji zbóż. W konsekwencji od roku 1995 w Unii Europejskiej, przy normalnych wahaniami zbiorów zbóż dominowały spadkowe tendencje cen. Na przykład w Niemczech ceny pszenicy zmalały w latach 1998/99 – 2002/03 o około 13%, żyta o 18%, a jęczmienia o około 20% (tabela 2).

W sezonie 2002/03 cena pszenicy w Niemczech wyniosła tylko 101,46 euro/t, a więc prawie do poziomu ceny interwencyjnej. Ceny żyta i jęczmienia wynosiły zaledwie 90–92 euro/t, mimo tego że ceny interwencyjne są jednakowe dla wszystkich zbóż. Pszenica była więc w Niemczech o około 5% tańsza niż w Polsce, a jęczmień aż o 15%. Natomiast żyto było w tym samym czasie droższe o około 15% niż w Polsce.

Tabela 2

Ceny zbóż w Niemczech i w Polsce (euro/t)

Wyszczególnienie	1998/1999	1999/2000	2000/2001	2001/2002	2002/2003
	Niemcy				
Cena interwencyjna zbóż	119,19	119,19	110,25	101,31	101,31
pszenica	112,11	116,99	115,96	108,69	101,46
żyto	107,40	112,49	107,54	96,24	91,97
jęczmień	108,60	112,06	105,93	97,94	90,20
Polska					
pszenica	109,64	111,09	132,77	129,61	105,87
żyto	82,82	77,40	95,92	93,70	105,94
jęczmień	92,39	93,28	130,50	127,69	105,94
Kukurydza	95,02	103,42	112,22	103,03	88,45

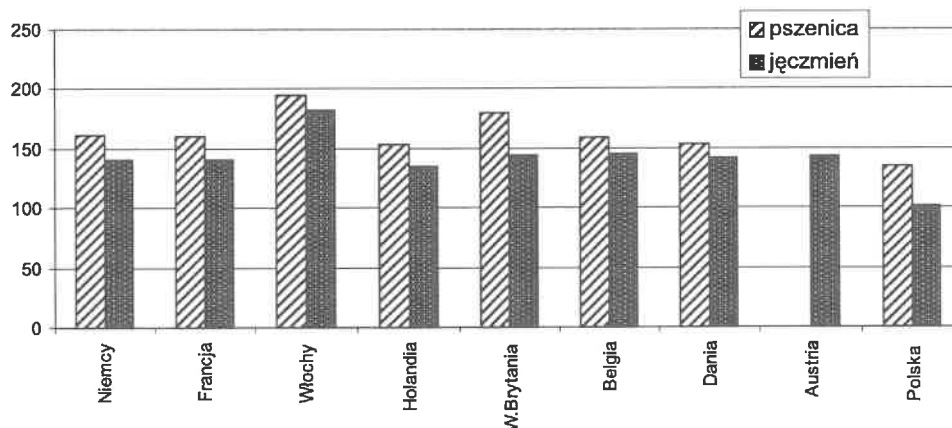
Źródło: ZMP, dane GUS, obliczenia własne przy uwzględnieniu kursu walut wg NBP.

W sezonie 2003/04 na skutek ponad 15% spadku zbiorów w UE ceny zbóż wzrosły o ponad 50% i przekroczyły światowe ceny zbóż. W końcu 2003 r. ceny pszenicy w krajach członkowskich UE wahały się od około 143 euro/t (Wielka Brytania) do ponad 196 euro/t (Włochy). W Polsce w tym czasie ceny zbóż wzrosły o około 45% i w grudniu 2003 r. za pszenicę w skupie płacono 135 euro/t, a za jęczmień 101,4 euro/t. Ceny zbóż w Unii Europejskiej znacznie przekroczyły więc poziom ich cen w Polsce.

Czego można oczekiwać na rynku zbóż po integracji? Włączenie Polski do jednolitego Rynku Europejskiego wzmocnić powinno presję popytu. Niedobór zbóż jest bowiem obserwowany zarówno w krajach UE, jak i we wszystkich krajach nowo wstępujących. Do niedalekiego końca sezonu handlowego, a więc do lipca 2004 r. ceny zbóż powinny wykazywać lekką tendencję wzrostową. Wzrost ten nie powinien być jednak zbyt duży. Obroty handlowe ograniczać bowiem będą niższe w porównaniu ze starymi krajami członkowskimi ceny zbóż w Polsce, a eksport z Polski będą ograniczać niskie zapasy zbóż w kanałach rynkowych. Rozwój cen zbóż po akcesji zależeć będzie w coraz większym stopniu od oczekiwań co do poziomu nowych zbiorów. Jeśli prognozy zbiorów w sezonie 2004/05 będą optymistyczne dla Europy, oczekiwać należy znacznego spadku bardzo wysokich cen zbóż. Może się okazać, że nawet konieczne będą zakupy interwencyjne dla niedopuszczenia do nadmiernego spadku cen zbóż w poszerzonej Unii.

Rysunek 1

Ceny pszenicy i jęczmienia w grudniu 2003 r. (euro/t)



W 2004 r. zadziałać w Polsce powinien rynkowy mechanizm ustalania cen zbóż. Podmioty skupujące znając granice spadku cen rynkowych, będą bardziej odważnie niż dotychczas kupować zboża w okresie żniw, a Agencja Rynku Rolnego zostanie więc wreszcie zwolniona z organizacji skupu zbóż.

3.2. Rynek mleka

Rynek mleka w UE ze względu na swe znaczenie oraz wrażliwość należy do rynków najściślej regulowanych. Objęty jest zarówno regulacjami handlowymi, subwencjami stymulującymi popyt wewnętrzny jak i instrumentami stabilizującymi ceny – działającymi jako siatka bezpieczeństwa zapobiegająca nadmiernemu spadkowi cen w okresach nadwyżek podaży. Dotychczas wysokość cen interwencyjnych wyznaczała cena docelowa mleka ustalana na poziomie gwarantującym opłacalną produkcję mleka większości producentów w UE. Cena ta od roku 1996/97 wynosi 30,98 euro/100 kg, a od lipca 2004 r. przestanie funkcjonować w związku z reformą WPR na rynku mleka. Poziom gwarancji cenowych (w ramach istniejących kwot mlecznych) zostanie obniżony na skutek spadku cen interwencyjnych masła (o 25% w ciągu 4 lat) i chudego mleka i mleka w proszku (o 15% w ciągu 3 lat). Spadek dochodów rolniczych z tytułu malejących cen będzie kompensowany (nie w pełni) dopłatami bezpośrednimi, które zostaną włączone najpóźniej do 2007 r. do jednolitych płatności powierzchniowych. W konsekwencji stopniowo będzie postępowała liberalizacja rynku mleka, która umożliwi likwidację kwot mlecznych i włączenie mleczarstwa unijnego w procesy globalizacyjne.

Ceny skupu mleka w UE utrzymywane są dotychczas na znacznie wyższym poziomie niż by to wynikało z mechanizmu rynkowego i należą do najbardziej stabilnych, mimo dużych wahań koniunktury na rynku światowym. Przeciętne ceny skupu mleka w UE na ogół były niższe niż cena docelowa mleka i wahały się od 28,83 w 1999 r. do 32,64 euro/100 kg w 2001 r. W 2002 r. rozpoczęła się spadkowa tendencja cen, a cena przeciętna spadła w 2003 r. poniżej 28 euro/100 kg mleka. Średnie unijne ceny skupu były bardzo stabilne, a wskaźniki dynamiki wahały się w granicach 1,2 - 4,5% rocznie. Jedynie w latach 2001 i 2003 wahania cen były większe (tabela 3).

Tabela 3

Ceny skupu mleka* (euro/100 kg)

Wyszczególnienie	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Średnio UE-15	30,85	28,47	29,37	31,23	29,69	28,95
minimum	26,55	26,05	26,20	29,50	24,60	24,78
maksimum	34,99	34,19	34,09	34,80	35,80	35,44
Polska	15,03	13,99	18,98	20,79	18,10	15,80

* za mleko niestandardyzowane.

Źródło: Dane Komisji, dane GUS, obliczenia własne przy uwzględnieniu kursu walut wg NBP.

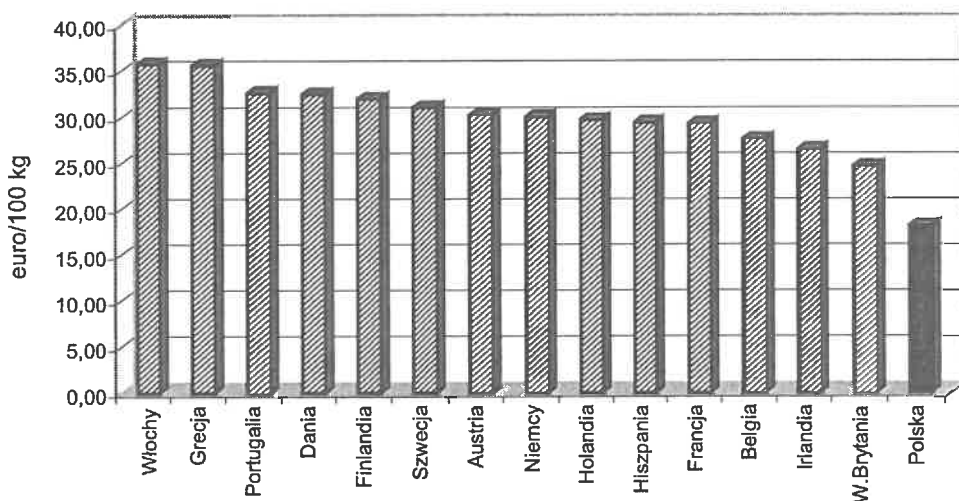
W poszczególnych krajach wahania cen w kolejnych latach odbiegały od przeciętnych zarówno in minus jak i in plus. Ceny skupu mleka były jednak w UE bardziej stabilne niż w Polsce i znacznie wyższe. W Polsce ceny skupu

mleka w latach 1998–2003 były o 35–50% niższe niż średnio w UE i ulegały znacznie większym wahaniom przede wszystkim na skutek zmian koniunktury na rynku światowym, ale również wahań kursu walutowego.

Mimo stosowania od ponad 40 lat WPR na rynku mleka i swobody handlu wewnątrz UE nie udało się jednak zniwelować różnic cen skupu mleka między krajami członkowskimi. Można zatem przypuszczać, że są one efektem różnic w kosztach produkcji mleka, które przekraczają koszty transportu między poszczególnymi krajami. Od lat najwyższe ceny za mleko otrzymują producenci we Włoszech i w Grecji, gdzie są one o 31 - 45% wyższe od najniższych cen płaconych w Wielkiej Brytanii, Irlandii i Belgii. Jednocześnie ceny te są o 15-23% niższe od cen przeciętnych. W Niemczech, Francji, Holandii i Hiszpanii ceny te są zbliżone do średniej (rysunek 2). Różnice te z czasem nie maleją, mimo sprawnie działającego mechanizmu rynkowego, skrupulatnego przestrzegania zasad jednolitości rynku i bardzo dobrze funkcjonującego systemu informacji rynkowej.

Rysunek 2

Ceny skupu mleka w 2002 roku



Z bezpośredniego porównania cen w Polsce i w „starych” krajach członkowskich UE wynika, że oczekiwać należy przyspieszenia wzrostu cen skupu mleka w Polsce. Wpłyne na to przede wszystkim wzrost popytu eksportowego oraz rosnąca konkurencja o surowiec, wobec niskiego poziomu kwot przyznanych Polsce. Wzrost ten będzie jednakże mniejszy od oczekiwanego na skutek równoległego rozpoczęcia procesu obniżania cen mleka w UE. Szacuje się, że w ciągu 4 lat ceny skupu mleka w „starych” krajach członkowskich prawdopodobnie

spadną o 18–22% pod wpływem obniżki cen interwencyjnych i mogą wynieść w latach 2006-2007 przeciętnie 22–23 euro/100 kg, a w państwach będących najtańszymi producentami nawet poniżej 20 euro/100 kg. Jest to poziom porównywalny z cenami, które obecnie płacą za mleko klasy extra najlepsze polskie mleczarnie.

Przyspieszony zostanie proces koncentracji produkcji i poprawy efektywności produkcji mleka, mimo formalnego utrzymania systemu kwot do roku 2014/15. Spadek cen skupu mleka prawdopodobnie zmniejszy zainteresowanie rolników kwotami mlecznymi, co powinno doprowadzić do obniżki ich cen. Przesuwanie produkcji mleka do gospodarstw i rejonów dysponujących korzystniejszymi warunkami do produkcji mleka może doprowadzić nawet do głębszego spadku cen. Zatem przewaga cenowa polskich producentów mleka będzie szybko malała.

Wzrost cen skupu mleka w Polsce do poziomu płaconego przez najlepsze polskie mleczarnie postawi słabsze, mniej efektywne mleczarnie w trudnej sytuacji. Mogą one przegrać konkurencję o surowiec z liderami rynkowymi. Polskie mleczarstwo wejdzie więc w okres przyspieszonej koncentracji przetwórstwa. Dla producentów mleka proces ten powinien być korzystny, silne mleczarnie są wprawdzie bardziej wymagającymi odbiorcami mleka, ale za to znacznie pewniejszymi partnerami.

3.3. Rynek wieprzowiny

Rynek wieprzowiny (obok rynku drobiu) jest jednym z najbardziej zliberalizowanych rynków rolnych w Unii Europejskiej. Działania Wspólnej Polityki Rolnej na tym rynku skupiają się na dotowaniu prywatnego przechowywania mięsa oraz regulacjach importowych (cło, kontyngenty preferencyjne oraz system licencji importowych). Sporadycznie, w sytuacjach największego kryzysu stosuje się dotacje do eksportu lub prowadzone są zakupy interwencyjne wieprzowiny. Rynek wieprzowiny korzysta także pośrednio z systemu regulacji rynku zbóż, która prowadzi do stabilizacji cen zbóż na niskim poziomie. Umożliwia to rozwijanie eksportu unijnej wieprzowiny bez subwencji.

Dopłaty do prywatnego przechowywania uruchamiane są wówczas, gdy ceny półtuszy wieprzowych¹ na rynku Wspólnoty, obniży się do poziomu 103% ceny bazowej i wykazuje dalej tendencje spadkowe. Działania te nie eliminują cykliczności produkcji wieprzowiny i cen jej skupu, a jedynie w niewielkim stopniu łagodzą występujące wahania.

Ceny skupu wieprzowiny są bardzo zmienne i zróżnicowane w poszczególnych krajach Unii Europejskiej. W latach 2002-2003, kiedy podaż mięsa wieprzowego znacznie przewyższała popyt, średnia cena skupu spadła z poziomu 170 euro/100 kg w 2001 roku do około 117 euro w grudniu 2003 r. Dopiero uruchomienie dopłat do przechowywania (około 70 tys. t) spowodowało zatrzy-

manie tendencji spadkowej. Nie uruchomiono natomiast, mimo nacisku niektórych państw członkowskich subwencji eksportowych.

Najniższe ceny za żywiec wieprzowy uzyskują rolnicy holenderscy, duńscy i belgijscy, a najwyższe greccy i włoscy. Na rynkach największych producentów mięsa (Holandii, Danii, Belgii) ceny skupu są od kilku do kilkunastu procent niższe od średniej unijnej. W 2002 roku oscylowały one w granicach 119–132 euro/100 kg. W Niemczech ceny płacone rolnikom za żywiec wieprzowy są zbliżone do cen średnich i najlepiej odzwierciedlają sytuację na rynku wieprzowiny w Unii Europejskiej.

Tabela 4

Ceny skupu żywca wieprzowego (euro/100 kg wagi poubojowej)

Wyszczególnienie	1998	1999	2000	2001	2002
cena bazowa*	150,94	150,94	150,94	150,94	150,94
cena minimalna	101,10	93,11	127,13	141,50	119,32
cena maksymalna	149,10	148,02	167,97	221,05	159,15
cena średnia UE	125,64	116,98	143,35	169,26	138,76
Polska	112,74	91,90	117,63	152,02	118,71

* ustalane na podstawie notowań w poszczególnych krajach (tzw. cena referencyjna).

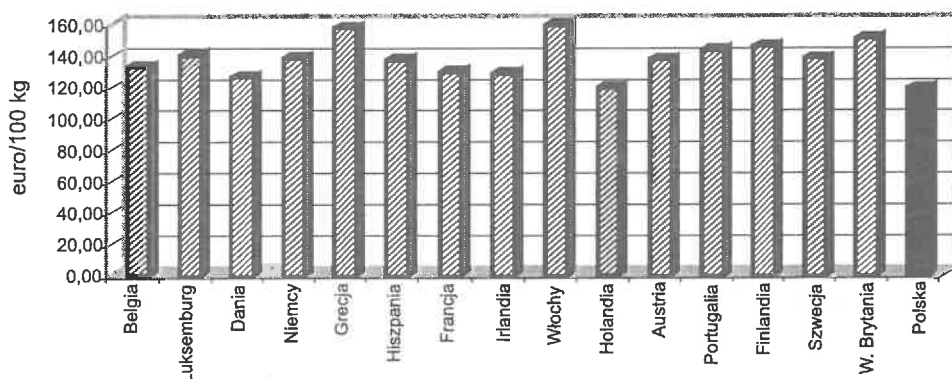
Źródło: ZMP - Vieh und Fleisch Marktbilanz oraz dane GUS.

Wahania cen skupu w Polsce przebiegają podobnie jak w Unii Europejskiej, przy zbliżonej amplitudzie wahań, ale na znacznie niższym poziomie. Na przykład w 2001 roku ceny uzyskiwane przez polskich producentów stanowiły 90% cen unijnych, a w 2002 roku 85%, mimo stosowania w szerokim zakresie zakupów interwencyjnych. W listopadzie 2003 roku średnia cena skupu na krajowym rynku wyniosła zaledwie 86,20 euro/100 kg i była o blisko 40 euro niższa niż średnio w Unii Europejskiej, była także niższa niż w krajach będących najtańszymi producentami.

Akcesja Polski do UE prawdopodobnie zwiększy wymianę handlową wieprzowiną z krajami Unii Europejskiej. Szansą będą niższe ceny polskiej wieprzowiny, które z upływem czasu będą stopniowo rosły do poziomu najtańszych producentów w UE. Nie należy się jednak spodziewać zmniejszenia wahań cen wieprzowiny, gdyż pomimo wieloletnich działań interwencyjnych, ceny w krajach członkowskich często kształtują się poniżej ceny bazowej. Korzyści dla polskiego sektora mięsa wieprzowego z akcesji należy upatrywać przede wszystkim w poprawie konkurencyjności polskiej wieprzowiny w wyniku stopniowej redukcji cen zbóż – głównego nośnika kosztów.

Rysunek 3

**Ceny skupu żywca wieprzowego w 2002 roku
(w wadze poubojowej)**



3.4. Rynek wołowiny

Reforma Wspólnej Polityki Rolnej na rynku wołowiny zmierza do liberalizacji tego rynku i podtrzymywania dochodów producentów przy pomocy dopłat bezpośrednich. Wskazuje na to redukcja ceny bazowej z 347,5 euro/100 kg w sezonie 1998/99 do 301,3 euro/100 kg w 2001 r. i 156,0 euro/100 kg w sezonie 2002/03 oraz zastępowanie zakupów interwencyjnych dopłatami do prywatnego przechowywania mięsa. Uzupełnieniem tych instrumentów są regulacje handlu zagranicznego (cła importowe, kontyngenty preferencyjne oraz licencje importowe) wraz z systemem subwencji eksportowych. System ten pozwala skutecznie przeciwdziałać destabilizacji tego rynku, mimo pojawiających się kryzysów BSE i epizootcji¹.

Tabela 5

Ceny skupu żywca wołowego (euro/100 kg wagi poubojowej)

Wyszczególnienie	1998	1999	2000	2001	2002
cena bazowa *	347,50	347,50	324,20	301,31	156,00
cena minimalna	193,38	137,50	142,95	121,88	153,42
cena maksymalna	289,20	374,22	365,03	344,81	349,64
cena średnia UE	238,85	239,57	242,72	212,40	216,81
Polska	112,25	108,74	126,84	137,73	123,76

* cena obowiązująca przy skupie interwencyjnym młodego bydła rzeźnego.

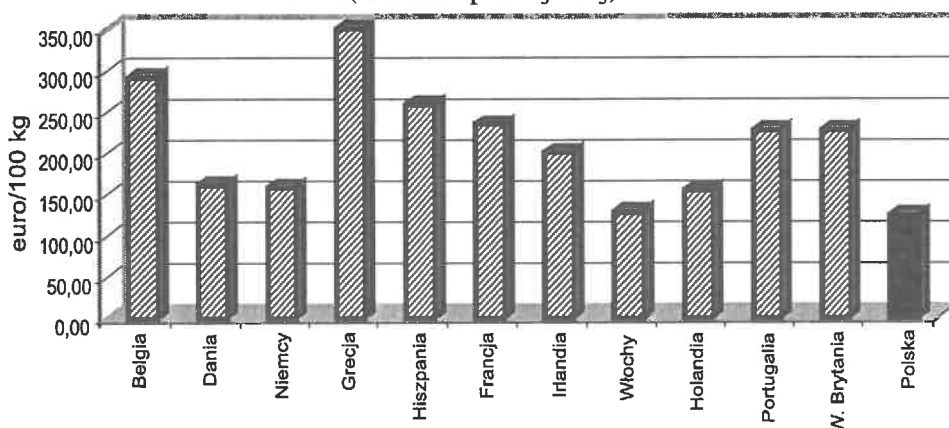
Źródło: ZMP - Vieh und Fleisch Marktbilanz oraz dane GUS.

¹ W szczytowym okresie kryzysu BSE w unijnych magazynach znajdowało się ponad 250 tys. ton wołowiny, natomiast w chwili obecnej ilość to spadła praktycznie do zera i nie ma potrzeby ingerowania na rynku.

W latach 1998-2000 średnie ceny wołowiny w Unii Europejskiej oscylowały w pobliżu 240 euro/100 kg wagi poubojowej. Młode bydło rzeźne było o około 40 euro/100 kg droższe, co stanowiło 80% ceny bazowej. W następnych latach nastąpił spadek tych cen do poziomu 212-217 euro/100 kg wraz ze stopniowymi obniżkami cen interwencyjnych.

Rysunek 4

Ceny skupu żywca wołowego w 2002 roku
(w wadze poubojowej)



Ceny w poszczególnych krajach Wspólnoty mocno się od siebie różnią. Ceny skupu żywca wołowego w Niemczech, Danii czy w Holandii kształtowały się w 2002 roku na poziomie 150-160 euro/100 kg, a we Francji i Wielkiej Brytanii były o około 75 euro wyższe.

Ceny skupu polskiej wołowiny są o około 40-50% niższe niż średnio w Unii Europejskiej. Po integracji ceny te będą rosły z powodu zwiększenia zapotrzebowania na tańszą wołowinę z Polski. Otworzy to szanse na wzrost produkcji wołowiny dobrej jakości, której podaż ze względu na niskie ceny jest dotychczas bardzo niska, a tylko za taką wołowinę we wspólnej Europie będzie można uzyskać satysfakcjonujące ceny. Poprawie opłacalności chowu bydła będą służyć także jednolite płatności powierzchniowe wprowadzone w Polsce wraz z uproszczonym systemem wypłat dopłat bezpośrednich już w 2004 r. Powinno to umożliwić ujawnienie przewag komparatywnych ekstensywnej produkcji bydła mięsnego w Polsce.

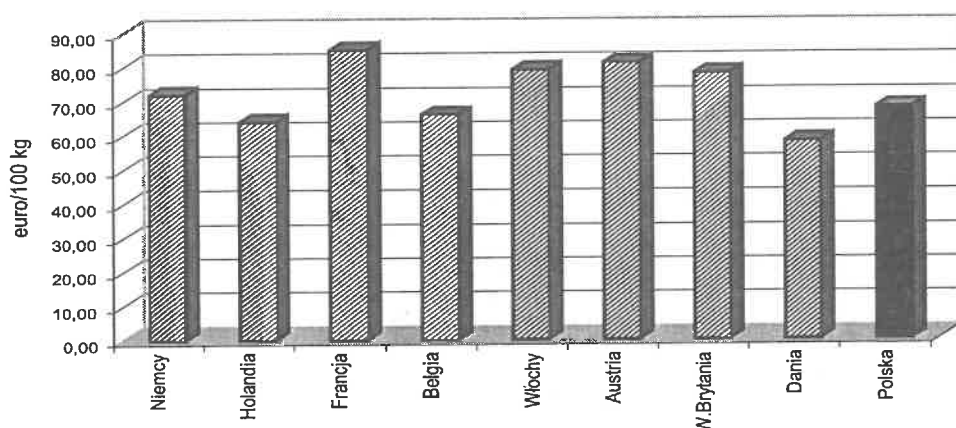
3.5. Rynek drobiu i jaj

Ceny drobiu na rynku wewnętrznym Unii Europejskiej są wypadkową podaży i popytu, a ich poziom na rynku wewnętrznym określają regulacje importowe tj. poziom ceł, w tym obniżonych ceł w ramach kontyngentów preferencyjnych, system licencji importowych oraz subwencje eksportowe. Na rynku drobiu i jaj nie gwarantuje się cen i nie stosuje się interwencji na rynku wewnętrznym.

Pośrednio stabilizacji rynku drobiu służą regulacje rynku zbóż – podstawowego nośnika kosztów produkcji drobiu – ograniczające wahania ich cen. Sprzedaż artykułów drobiarskich i jaj na obszarze Wspólnoty wymaga przestrzegania restrykcyjnych norm jakościowych i handlowych.

Rysunek 5

Ceny skupu brojlerów w 2002 roku



Ceny drobiu w krajach członkowskich UE wahają się w znacznych granicach, mimo unifikacji technologii produkcji i dobrze rozwiniętego rynku. Najniższe ceny za brojlery kurze otrzymują producenci w Holandii, Danii i Belgii, gdzie ceny są niższe niż średnio w UE o 12–21% i niższe o 30–40% w porównaniu z najdroższymi producentami drobiu jakimi są Włochy, Francja, Wielka Brytania i Austria. Ceny te są także niższe w Polsce (rysunek 5).

Jeszcze większe różnice cen dotyczą jaj. Ceny jaj w Danii, Niemczech i Włoszech są nawet 2-krotnie wyższe niż w Wielkiej Brytanii, Belgii, czy Holandii. We Francji, Austrii, Hiszpanii, Szwecji i Finlandii ceny jaj zbliżone są do przeciętnych dla całej UE (rysunek 6).

Różnice te nie maleją z upływem czasu. Wahania cen skupu brojlerów i jaj z roku na rok na ogół są niewielkie, wobec dużej skuteczności systemów integracji pionowej działających w poszczególnych krajach. Nieoczekiwane zdarzenia na rynku światowym mające charakter epizooecji lub wynikające z ekstremalnych warunków pogodowych zakłócające równowagę rynkową powodują znaczny wzrost cen, który stosunkowo szybko ze względu na krótki cykl produkcji wraca do normalnej równowagi (tabela 6).

Po akcesji oczekiwać można zwiększenia obrotów handlowych artykułami drobiarskimi, zarówno po stronie eksportu jak i importu, między Polską a krajami członkowskimi. Nie powinno to jednak spowodować wzrostu cen jaj w Pol-

sce, bowiem nasze produkty natrafiać będą na dużą konkurencję cenową ze strony najtańszych producentów. Sprostać tej konkurencji będzie można oferując tańszy produkt lub produkt wyższej jakości. Zmiany w dotychczasowym poziomie cen mogą spowodować znaczne zaostreżenie wymagań UE co do dobrostanu zwierząt, które będą stopniowo prowadzić do zmniejszania obsady ptaków na jednostkę powierzchni. Spowoduje to wzrost kosztów produkcji fermowej, zwłaszcza jaj. Dotyczy to także polskich producentów, bowiem w większości ferm produkujących jaja konsumpcyjne stosowany jest klatkowy system utrzymania niosek.

Rysunek 6

Ceny skupu jaj w 2002 roku

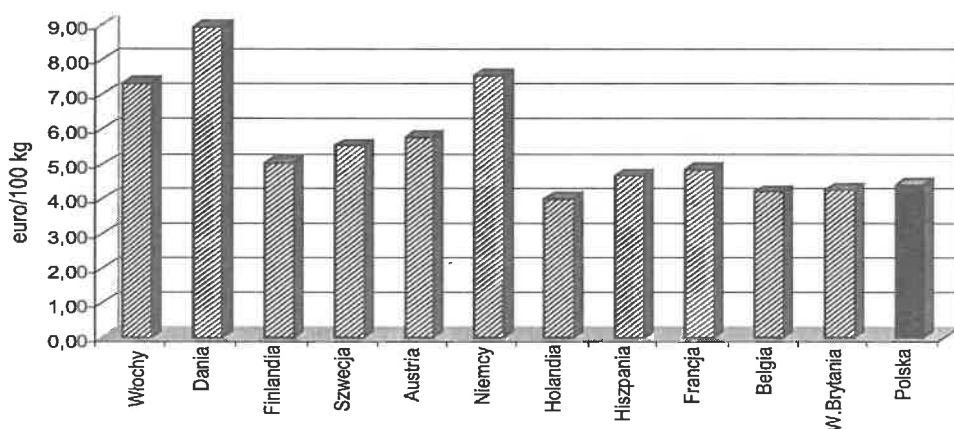


Tabela 6

Ceny skupu brojlerów kurzych i jaj konsumpcyjnych
(euro/100 kg wagi żywej)

Wyszczególnienie	1998	1999	2000	2001	2002
Brojlery					
Średnio UE-15	75,83	68,75	74,00	78,13	72,88
minimum	67,00	56,00	56,00	62,00	58,00
maksimum	82,00	80,00	96,00	88,00	85,00
Polska	81,87	65,73	73,78	82,60	67,82
Jaja					
Średnio UE-15	5,20	4,79	5,78	5,68	5,77
minimum	3,04	2,89	3,81	4,07	4,01
maksimum	8,19	7,48	8,33	8,84	8,94
Polska	4,84	4,02	5,24	4,91	4,41

Źródło: ZMP Eier und Geflügel markt bilanz.

3.6. Rynek ziemniaków

W UE dzieli się na dwa odrębne segmenty. Rynek ziemniaka skrobiowego, który objęty jest gwarancjami cenowymi w ramach regulacji rynku zbóż, oraz rynek ziemniaka jadalnego, który poddany jest wyłącznie mechanizmowi rynkowemu, a jego regulacja dotyczy wyłącznie podwyższonej ochrony celnej. Producenci ziemniaków skrobiowych otrzymują za ziemniaki zakupione w ramach kontraktacji gwarantowaną cenę minimalną oraz dopłaty bezpośrednie, których wysokość ustalana jest przez Komisję Europejską wraz z Komitetem Zarządzającym rynkiem zbóż. Natomiast ceny ziemniaków jadalnych wahają się w bardzo szerokich granicach w zależności przede wszystkim od wielkości zbiorów oraz zmian w popycie (tabela 7).

Tabela 7

Średnioroczne ceny skupu ziemniaków jadalnych w UE-15 i Polsce (euro/t)

Wyszczególnienie	1998/1999	1999/2000	2000/2001	2001/2002	2002/2003
UE-15 średnio	23,31	12,85	13,39	16,33	11,84
UE-15 minimum	15,22	3,99	4,82	10,16	3,93
UE-15 maksimum	27,06	35,74	30,32	43,89	34,83
Polska – cena skupu	3,88	6,72	5,64	6,43	5,52
Polska – cena targowiskowa	7,14	10,97	9,84	12,79	9,38

Źródło: Dane ZMP Kartoffeln Markt bilanz, GUS.

Wahania cen ziemniaków jadalnych w krajach członkowskich UE są większe niż w Polsce, mimo dobrze rozwiniętego przetwórstwa spożywczego ziemniaków, które stabilizuje popyt na ziemniaki. W latach urodzaju, w krajach będących największymi ich producentami (Niemcy, Holandia, Francja i Wielka Brytania), ceny płacone rolnikom za ziemniaki jadalne są kilkukrotnie niższe niż w latach niskich zbiorów. W latach nieurodzaju ceny te są w UE znacznie wyższe niż w Polsce. W latach wysokich zbiorów ceny płacone rolnikom spadają nawet poniżej cen otrzymywanych przez polskich rolników. Dynamika zmian cen sięga więc w kolejnych latach kilkaset procent, co sprawia, że ryzyko cenowe produkcji ziemniaków jadalnych jest bardzo wysokie. Producenci ziemniaków starają się je zmniejszyć albo poprzez zawieranie transakcji terminowych na giełdach towarowych, albo poprzez zakładanie organizacji producenckich i budowę przechowalni ziemniaków, a także nowoczesną organizację sprzedaży.

W tych ostatnich w uprawie dominują ziemniaki wczesne produkowane na eksport do krajów północnej Europy, za które uzyskuje się znacznie wyższe ceny. Także w Szwecji i Finlandii ze względu na mniej sprzyjające warunki przyrodnicze ceny ziemniaków są wyższe niż średnio w UE (rysunek 7).

Rysunek 7



Zróźnicowanie cen ziemniaków w krajach członkowskich jest bardzo wysokie. Najniższe ceny notowane są w krajach będących największymi producentami ziemniaków, a najwyższe w Grecji i we Włoszech oraz w Hiszpanii i w Portugalii, co ma swoją przyczynę także w różnicy kierunków ich użytkowania.

Po akcesji nie należy spodziewać się wzrostu cen ziemniaków jadalnych. Mało prawdopodobny jest bowiem wzrost obrotów handlowych ziemniakami między Polską, a innymi krajami członkowskimi, zwłaszcza w pierwszych latach po akcesji. Podstawowym hamulcem rozwoju eksportu ziemniaków jadalnych z Polski jest bowiem brak krajowych firm i organizacji producentów ziemniaków przygotowanych do nowoczesnego handlu ziemniakami na niszowych rynkach. Handel ziemniakami świeżymi do bezpośredniej konsumpcji jest bowiem bardzo trudny. Wysokie wymagania klientów oraz sieci handlowych co do jakości i warunków dostaw wymagają ciągłych dostaw ziemniaków o określonym standardzie lub umiejętności identyfikacji rynków niszowych oraz odpowiedniego przygotowania ziemniaków na ten rynek, albo zdolności do natychmiastowego zaspokajania nieoczekiwanie pojawiającego się popytu. Import ziemniaków do Polski hamowany zaś będzie niższymi cenami w Polsce.

4. Podsumowanie

Włączenie polskiego rolnictwa do obszaru gospodarczego Unii Europejskiej otwiera nowy etap rozwoju polskiego rolnictwa. Przede wszystkim poszerzone zostaną rynki zbytu, mimo nasycenia rynków żywnościowych zarówno w „starych” krajach członkowskich, jak i w krajach ostatnio wcielonych do UE. Producenci rolni zostaną także objęci znacznie większymi niż dotychczas gwarancjami

co do poziomu dochodów w znacznie większym niż dotychczas zakresie. Nie oznacza to, że wszyscy rolnicy będą mieli możliwość uzyskania cen gwarantowanych. Wahania i zróżnicowanie cen produktów rolnych są nieodłączną cechą gospodarki rynkowej, mimo stosowania wspólnotowych regulacji.

W wielu przypadkach integracja z UE doprowadzi do wzrostu cen otrzymywanych przez krajowych rolników. Dotyczyć to będzie w pierwszym rzędzie cen mleka, buraków cukrowych, warzyw i owoców, a także większości zbóż (z wyjątkiem pszenicy). Ceny ziemniaków jadalnych, rzepaku, wieprzowiny, oraz drobiu i jaj mogą natomiast nie zmienić się, bądź nawet ulec obniżeniu, w zależności od koniunktury rynkowej. Ceny te są bowiem kształtowane wyłącznie przez siły rynkowe, nie zawsze więc będą wyższe niż w Polsce.

Zastąpienie gwarancji cenowych dopłatami bezpośrednimi i postępująca liberalizacja WPR w UE sprawia, że ceny surowców rolniczych w coraz szerszym zakresie kreowane są przez siły rynkowe. Ulegają więc i ulegać będą w przyszłości znacznym wahaniom. Zwiększać się więc będzie ryzyko związane ze zmianami cen.

LITERATURA

1. Seremak-Bulge J. (2003): Perspektywy polskiego mleczarstwa w poszerzonej UE, a wielkość przyznanej kwoty mlecznej. *Przemysł Spożywczy* nr 11.
2. Seremak-Bulge J. (2003): Polski rynek mleka w pierwszych latach po akcesji do Unii Europejskiej. *Komunikaty, raporty, ekspertyzy* nr 486, IERiGŻ Warszawa, s. 27.
3. Seremak-Bulge J. (2003): Polski rynek mleka w pierwszych latach po akcesji do Unii Europejskiej. *Cz. I, Przegląd Mleczarski* nr 6, s. 201-206.
4. Seremak-Bulge J.: Polski rynek mleka w pierwszych latach po akcesji do Unii Europejskiej. *Cz. II, Przegląd Mleczarski* nr 7, s. 243-248.
5. Seremak-Bulge i inn. (2003): Polskie mleczarstwo raport o stanie branży i perspektywach jej rozwoju w poszerzonej Unii Europejskiej. ZPPMI, Warszawa 2003, s. 152.
6. Seremak-Bulge J. (2003): Wpływ Wspólnej Polityki Rolnej na polski sektor żywnościowy. *Przemysł Spożywczy* nr 9, s. 2-6, 8.

JADWIGA SEREMAK-BULGE

RYNEK ROLNY PRZED I PO INTERGACJI

STRESZCZENIE

Włączenie polskiego rolnictwa do obszaru gospodarczego Unii Europejskiej otwiera nowy etap rozwoju polskiego rolnictwa. Przede wszystkim poszerzone zostaną rynki zbytu, mimo nasycenia rynków żywnościowych zarówno w „starych” krajach członkowskich, jak i w krajach ostatnio wcielonych. Producenci rolni zostaną także objęci znacznie większymi niż dotychczas gwarancjami co do poziomu dochodów. Nie oznacza to, że wszyscy rolnicy będą mieli możliwość uzyskania cen gwarantowanych. Wahania i zróżnicowanie cen produktów rolnych są nieodłączną cechą gospodarki rynkowej, mimo stosowania wspólnotowych regulacji. Zastąpienie gwarancji cenowych dopłatami bezpośrednimi i postępująca liberalizacja WPR w UE sprawia, że ceny surowców rolniczych w coraz szerszym zakresie kreowane są przez siły rynkowe. Ulegają więc i ulegać będą w przyszłości znacznym wahaniom. Zwiększać się więc będzie ryzyko związane ze zmianami cen.

JADWIGA SEREMAK-BULGE

AGRICULTURE MARKET BEFORE AND AFTER INTEGRATION

SUMMARY

Incorporation of Polish agriculture to economic area of European Union is opening a new stage in Polish agriculture development. First of all enlarged markets, though food market in „old” member states and new ones are replete. Farmers will be covered with much bigger warranty regarding income level. It doesn't mean all farmers will have possibility to get warranted price. Fluctuation and differentiation of agricultural product prices is a part of market orientated economy, in spite of EU regulations. Replacement of warranted prices by direct paying and progressive liberalization of CAP in EU makes that agricultural product prices in larger scope are created by market forces. So, the prices undergo and will be undergoing considerable fluctuations. The venture will be bigger connected with a price changes.

DANUTA RYCOMBEL

*Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej
Warszawa*

ZASADY REGULACJI RYNKU MIĘSA PO INTEGRACJI Z UNIĄ EUROPEJSKĄ

1. Wprowadzenie

W Polsce politykę interwencyjną realizowano przez podtrzymywanie cen producentów. W sektorze produkcji zwierzęcej poprzez interwencję wspierania była jedynie wieprzowina. Natomiast w UE jest ona realizowana przy udziale płatności bezpośrednich, które nie mają wpływu na ceny płacone przez konsumentów. Dlatego wyznaczona jest cena bazowa (minimalna). Chroni ona producentów przed nadmiernym obniżeniem cen i w sytuacji ich dużego spadku, z budżetu UE mogą być finansowane dopłaty do magazynowania wieprzowiny, wołowiny i baraniny. Od maja 2004 r., zmiany w stosowanych w sektorze produkcji zwierzęcej instrumentach polityki interwencyjnej oraz dostosowanie sfery produkcji, przetwórstwa i handlu mięsem, do uczestnictwa w obrotach wewnętrznych, określą nowe zasady regulacji rynku mięsa w Polsce.

2. Instrumenty Polityki Interwencyjnej

Celem stosowanych w państwach członkowskich UE instrumentów polityki interwencyjnej jest kreowanie polityki cenowej na rynku mięsa, wspieranie dochodów producentów żywca rzeźnego i pomoc w utrzymaniu równowagi popytowo-podażowej na obszarze całej UE. Podstawowymi instrumentami polityki interwencyjnej są:

- ceny urzędowe (interwencyjne, bazowe);
- dopłaty do magazynowania mięsa;
- subsydia eksportowe i cła;
- płatności bezpośrednie.

2.1. Ceny interwencyjne i bazowe

W początkowym okresie głównym zadaniem polityki interwencyjnej było zapewnienie wysokich cen producentom, które powodowały szybki wzrost pro-

dukcji mięsa. Instrumenty polityki interwencyjnej ukształtowały produkcję opartą o intensywne metody chowu zwierząt i wysoką ich koncentrację, co wymagało znacznych środków finansowych z budżetu Wspólnoty na zakupy interwencyjne, przechowywanie zapasów mięsa i subsydiowanie ich eksportu. W 1993/94 r. UE zobowiązała się wobec Światowej Organizacji Handlu (WTO) do subsydiowania eksportu artykułów rolnospożywczych, w tym mięsa, wyłącznie w ramach ustalonych limitów. Wywiązanie się z tych zobowiązań wymagało reformy polityki interwencyjnej w UE, której celem było obniżenie cen rynkowych mięsa i poprawa jego konkurencyjności na rynku światowym. Sukcesywnie redukowano ceny interwencyjne, a spadek dochodów u producentów rekompensowały premie kompensacyjne. Ceny interwencyjne stały się instrumentem o drugorzędnym znaczeniu, natomiast w kreowaniu polityki cenowej na rynku mięsa podstawową rolę pełnią ceny bazowe.

W UE w poszczególnych kierunkach produkcji zwierzęcej obowiązują następujące ceny bazowe:

- **Rynek wieprzowiny**, na którym cena bazowa pozostaje w ścisłym związku z ceną interwencyjną zbóż. W latach 1999-2003 cena bazowa żywca wieprzowego była utrzymana na stałym poziomie i wyniosła 150,9 euro/dt wagi poubojowej, natomiast cena interwencyjna zbóż została zredukowana z 119,2 do 101,3 euro/tonę (tabela 1).

Tabela 1

Cena interwencyjna żywca wołowego i zbóż oraz cena bazowa
żywca wieprzowego i wołowego (w euro/tonę)

Wyszczególnienie	1999/2000	2000/2001	2001/2002	2002/2003
Cena interwencyjna wołowiny	3475	3242	3012	1560
Cena bazowa:				
wieprzowiny	1509	1509	1509	1509
wołowiny	–	–	–	2224
Cena interwencyjna zbóż	119,19	110,30	101,31	101,31

Źródło: Intergovernmental Group on Meat, 17 sesja 1998 r., FAO;
Rozporządzenie Rady nr 1254/1999 WE.

- **Na rynku wołowiny**, od lipca 2002 r., dopłaty do prywatnego magazynowania są podstawowym instrumentem utrzymania równowagi popytowo-podażowej. Skup interwencyjny jest traktowany na zasadach „siatki bezpieczeństwa” i może zostać uruchomiony tylko wówczas, jeśli przez okres dwóch tygodni średnia cena rynkowa w danym państwie członkowskim spadnie poniżej 1560 euro/tonę wagi poubojowej kl. R3. Podjęciu decyzji o przyznaniu środków z budżetu UE na dopłaty do magazynowania służy cena bazowa, która wynosi 2224 euro/tonę kl. R3.

- **Na rynku baraniny** cena bazowa przestała obowiązywać od 2002 r., a podstawą do ubiegania się o dopłaty jest wyłącznie analiza cen z rynków reprezentatywnych państw członkowskich. Dopłaty do magazynowania tego mięsa mają znaczenie głównie Wielkiej Brytanii i Irlandii. UE nie jest samowystarczająca w produkcji baraniny.

Od maja 2004 r., w Polsce obowiązują ceny urzędowe (bazowe, interwencyjne) ustalone przez Komisję Europejską dla poszczególnych kierunków produkcji zwierzęcej. Mają one charakter wskaźnikowy i wyznaczają dolną granicę rynkowych cen skupu. Ceny bazowe służą do oceny stanu równowagi popytowo-podażowej na rynkach państw członkowskich. W tym celu w Polsce została wydana Ustawa o Rolniczych Badaniach rynkowych i wytypowano rynki reprezentatywne, z których notowania cen skupu będą przekazywane do Departamentu Przetwórstwa i Rynków Rolnych MRiRW, a następnie przesyłane do Komisji Europejskiej. Przy wyborze rynków reprezentatywnych uwzględniono regionalne zróżnicowanie podaży mięsa i lokalizacji zakładów mięsnych mających uprawnienia UE.

2.2. Dopłaty do magazynowania mięsa

Od 2002 r. utrzymanie równowagi na rynku wieprzowiny, wołowiny i baraniny jest przede wszystkim przy pomocy dopłat do prywatnego magazynowania, które dofinansowują przemysł mięsny uczestniczący w tym programie, a nie wspierają bezpośrednio producentów, jak to miało miejsce w skupie interwencyjnym. Program dopłat do magazynowania finansowany jest z budżetu UE. Dlatego wszystkie państwa członkowskie ubiegające się o dopłaty, zobowiązane są do stosowania na danym rynku jednakowych instrumentów polityki interwencyjnej i procedur w ich realizacji.

- Państwo członkowskie może ubiegać się o dopłaty do magazynowania wówczas, kiedy średnia cena rynkowa wołowiny lub wieprzowiny stanowi mniej niż 103% ceny bazowej. Wszystkie państwa członkowskie zobowiązane są do notowania cen skupu poszczególnych gatunków mięsa na wybranych rynkach reprezentatywnych i przekazywanie ich co tydzień do Komisji Europejskiej. Notowania z tych rynków porównywane są z cenami bazowymi. W wieprzowinie i wołowinie notowania cen skupu muszą być prowadzone w oparciu o klasyfikację poubojową wg normy EUROP, a w baraninie mogą być przeliczane z wagi żywej na wagę poubojową.
- Uruchomienie programu dopłat do magazynowania wymaga decyzji Komisji Europejskiej, która określa m.in. produkty objęte programem dopłat i stawki dopłat do przechowywania produktów. Przepisy UE określają jedynie minimalną partię mięsa, do której magazynowania mogą być przyznane dopłaty. W magazynowaniu baraniny może ona wynosić 4 tony mięsa z kością, a w magazynowaniu wieprzowiny 15 ton mięsa z kością i 10 ton pozostałych

produktów. Minimalny okres przechowywania wieprzowiny na eksport wynosi 2 miesiące a na rynek krajowy 4 miesiące. Maksymalny okres magazynowania tego gatunku mięsa nie powinien przekroczyć 6 miesięcy. Natomiast baranina może być magazynowana od 3 do 7 miesięcy.

- Do programu może przystąpić handlowiec, który działa co najmniej 12 miesięcy w sektorze mięsa i żywca i posiada do dyspozycji chłodnię znajdującą się pod nadzorem weterynaryjnym, posiadającą autoryzację agencji interwencyjnej, a magazynowane w nich mięso pochodzi z ubojni koncesjonowanych przez UE.
- Uczestnictwo w programie nakłada na handlowców z wszystkich państw członkowskich jednakowe zobowiązania dotyczące terminu umieszczenia mięsa w chłodni, wywiązania się z zadeklarowanej w umowie ilości zmagazynowanego mięsa, a także kaucji gwarancyjnych, które zobowiązani są wpłacić agencji interwencyjnej, odpowiadającej za realizację programu dopłat.

2.3. Subsydia i cła

Nadwyżki mięsa mogą być wycofywane z rynku w ramach programów prywatnego magazynowania, albo eksportowane do państw nie należących do UE. W celu poprawy konkurencyjności cenowej mięsa eksportowanego na rynek światowy stosowane są subsydia. Zarówno magazynowanie mięsa, jak i subsydiowanie jego eksportu są formami interwencji na rynku. Sytuacja w handlu światowym może ograniczać możliwości eksportu mięsa i wówczas magazynuje się większe jego ilości. W UE, podobnie jak u innych członków Światowej Organizacji Handlu (WTO), subsydia do eksportu są limitowane i do wyników rokowań WTO II są utrzymane na poziomie z 2000 r. Kontyngenty na subsydiowany eksport i wydatki na ten cel są zróżnicowane w zależności od gatunku mięsa:

- ilość wieprzowiny objętej refundacjami może wynosić 443,8 tys. ton rocznie a subsydia do jej eksportu 191,3 mln euro;
- ilość wołowiny z subsydiami została zredukowana do 817 tys. ton, a wydatki ponoszone na ten cel do 1253 mln euro;
- eksport baraniny nie jest wspierany subsydiami, gdyż UE jest jej importem netto.

Od maja 2004 r. prezentowane kontyngenty na subsydiowany eksport mięsa zostały powiększone o kontyngenty państw UE 10, zgodnie z ich listą koncesyjną złożoną w WTO.

UE przeznaczając środki finansowe na wspieranie producentów mięsa oraz jego eksportu, stosuje wysoki poziom ochrony celnej przed importem z państw trzecich. Od półtuszy wołowych pobierane jest cło 12,8%+176,8 euro/dt, od półtuszy wieprzowych 57,4 euro/dt, a od tuszy jagnięcych 12,8%+128,8 euro/dt. Wyższa ochrona celna wołowiny i baraniny niż wieprzowiny wynika z różnic w po-

ziomie cen tych gatunków mięsa w UE, w której są one droższe od wieprzowiny. Powiązanie stawek celnych z cenami rynkowymi wskazuje na skuteczną ochronę rynku przed importem [Rycombel 2001]. Po stawkach celnych niższych od podstawowych można importować mięso i jego przetwory w ramach:

- umów preferencyjnych;
- kontyngentów minimalnego dostępu do rynku WTO.

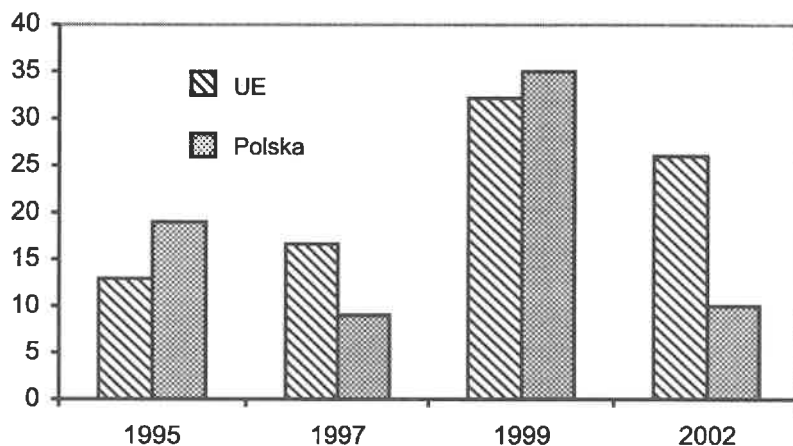
Preferencje celne oraz subsydia do eksportu są administrowane przy pomocy licencji o przyznaniu których decyduje Komisja Europejska. Natomiast struktury administracyjne państw członkowskich zajmują się ich wydawaniem i kontrolą wykorzystania licencji przez handlowców. W nowych państwach członkowskich import i eksport mięsa jest realizowany na takich samych zasadach jak w UE „15”. Już w okresie przedakcesyjnym w Polsce zaczęły obowiązywać licencje na import mięsa i zasady ich wydawania zostały stopniowo dostosowane do obowiązujących w UE, nowelizowano ustawę o administrowaniu obrotem towarowym z zagranicą, a za administrowanie eksportu i importu mięsa odpowiada Agencja Rynku Rolnego.

1.4. Płatności bezpośrednie

W UE rolnicy otrzymują płatności bezpośrednie od II połowy lat 90. Były one wypłacane wyłącznie w ramach limitów krajowych przyznanych państwu członkowskiemu. Natomiast w gospodarstwie obowiązywał limit obsady zwierząt, którego przekroczenie uniemożliwiało uzyskanie premii. Przy pomocy płatności bezpośrednich wspierana była produkcja wołowiny i baraniny, a pośrednio również wieprzowiny, gdyż dopłaty bezpośrednio otrzymują również producenci zbóż. Do 2003 r. płatności bezpośrednie sukcesywnie wzrastały. W rezultacie wskaźnik wsparcia producentów wołowiny (PSE – Producer Support Estimate), mierzone udziałem wsparcia w wartości produkcji, podwyższył się z 53,7% w 1995 r. do 67,6% w 1998 r. i 79,5% w 2002 r. [Rycombel 2004]. Wsparcie producentów wieprzowiny było mniejsze niż producentów wołowiny i baraniny. Wskaźnik PSE w wieprzowinie wzrósł z 12,9% w 1995 r. do 16% w 1998 r. i 26% w 2002 r. Mimo, że na tym rynku nie jest stosowana interwencja, jak ma to miejsce w Polsce, to w wyniku płatności w sektorze zbóż wsparcie producentów wieprzowiny w UE było większe niż w naszym kraju (rysunek 1). W Polsce wskaźniki wsparcia wzrastały, kiedy uruchamiano skup interwencyjny wieprzowiny. W UE również w 1999 r. duże zakupy w ramach programu dopłat do magazynowania tego gatunku mięsa, spowodowane kryzysem na rynku rosyjskim, wpłynęły na podwyższenie poziomu wskaźnika PSE.

Rysunek 1

Wskaźniki wsparcia producentów wieprzowiny w Polsce i w UE*



*) udział wsparcia w wartości produkcji.

Źródło: Na podstawie Raportu OECD.

Od 2004 r. w UE obowiązuje nowa reforma WPR, zgodnie z którą płatności bezpośrednie będą wypłacane w systemie uproszczonym, a wsparcie finansowe z tego tytułu będzie stopniowo redukowane wg trzech zasad:

- **zasada modulacji** – wszystkie kwoty płatności bezpośrednich zostaną zmniejszone o 3% w 2005 r., o 4% w 2006 r. i 5% rocznie w latach 2007-2012 (nie obowiązuje nowych członków).
- **zasada dyscypliny finansowej**, która ma ułatwić respektowanie wydatków na WPR. W tym celu Rada UE może ustalić stopień redukcji płatności (nie obowiązuje nowych członków).
- **zasada współzależności** określa wymagania w zakresie standardów ochrony środowiska, zdrowotności ludzi i zwierząt oraz identyfikacji i rejestracji zwierząt, które od 2005 r. rolnik otrzymujący płatności bezpośrednie będzie musiał spełnić.

Średnia kwota płatności otrzymywanych przez gospodarstwo w okresie referencyjnym, tzn. w latach 2000-2002, stanowi podstawę do ustalenia stawki płatności wypłacanych w nowym systemie. Okres referencyjny nie obejmuje 2003 r., w którym nastąpił znaczący wzrost płatności bezpośrednie. Zgodnie z nową reformą WPR płatności przestają być powiązane z produkcją rolniczą, w tym z produkcją zwierzęcą. Uzyskanie przez rolników dopłat bezpośrednich będzie zależało od przestrzegania przez nich wymogów w zakresie bezpieczeń-

stwa żywnościowego i ochrony środowiska, a płatności mogą być wypłacane w formie:

- **jednolitej płatności na gospodarstwo (JPG)**, która stanowi sumę płatności otrzymywanych przez gospodarstwo na kierunki wspierane dotychczas systemem dopłat bezpośrednich (uprawy polowe, ziemniaki skrobiowe, rośliny strączkowe, ryż, bydło, mleko, owce i kozy); lub
- **jednolitej płatności na region (JPR)**, która może być wypłacana w formie jednakowej stawki płatności dla całego regionu lub stawki zróżnicowanej dla użytków zielonych i pozostałych gruntów uprawnionych do płatności.

Państwa członkowskie mogą wyłączyć z jednolitego systemu płatności do 50% premii w sektorze baraniny i wypłacać je w tradycyjnym systemie, a w sektorze wołowiny do 100% premii ubojowych na cieleta i dodatkowo mogą wybrać jedną z trzech opcji:

- wyłączyć do 100% premii na krowy mamki i do 40% premii ubojowych na bydło dorosłe;
- wyłączyć do 100% premii na bydło dorosłe;
- wyłączyć do 75% specjalnej premii wołowej.

W przypadku nowych państw członkowskich nastąpi adaptacja Traktatu Akcesyjnego do zapisów nowej reformy WPR. W państwach UE 10 nie obowiązuje zasada modulacji i dyscypliny finansowej z powodu niższych stawek dopłat otrzymywanych przez rolników, a poziom tych stawek, zgodnie z wynikami negocjacji będzie wzrastał. W Polsce dopłaty bezpośrednie będą wypłacane w systemie uproszczonym do 1 ha powierzchni, a środki finansowe na produkcję zwierzęcą wejdą w skład jednolitej płatności uzupełniającej.

Płatności bezpośrednie wypłacane w systemie uproszczonym będą nadal wymagały funkcjonowania w państwach członkowskich Zintegrowanego Systemu Zarządzania i Kontroli (IACS). W państwach UE „15” koszty funkcjonowania tego systemu obniżą się głównie z powodu mniejszej liczby wniosków niezbędnych do wypłacania płatności bezpośrednich w systemie uproszczonym. Natomiast w państwach UE „10” utworzenie IACS i bazy danych o gospodarstwach (przy małej ich koncentracji) wiąże się z poniesieniem dużych kosztów finansowych z budżetów krajowych tych państw, jeszcze przed uzyskaniem przez rolników wsparcia dochodów.

3. Obroty wewnętrzne

Członkami UE są kraje o zróżnicowanej strukturze produkcji zwierzęcej i warunkach popytowo-podażowych na rynku mięsa. W latach 1995-2003 wskaźnik samowystarczalności UE w produkcji wieprzowiny kształtował się w granicach 105-110%, co nie oznacza, że wszystkie państwa dysponują dużymi

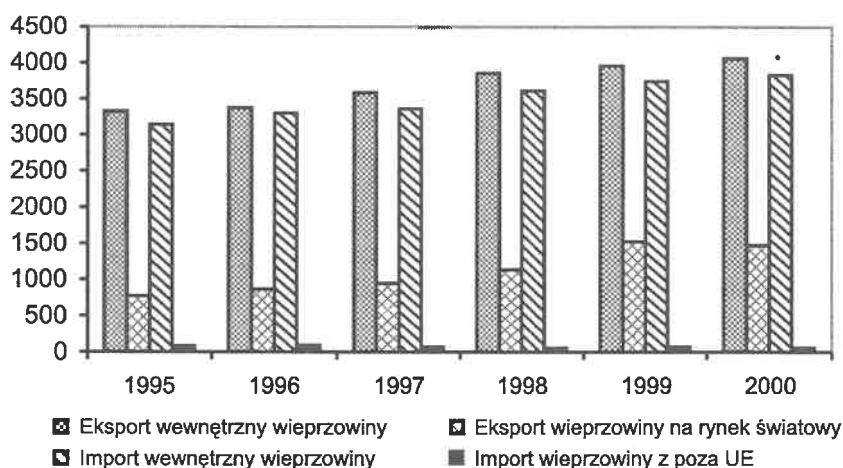
jej nadwyżkami. Wielkiej Brytania, Włochy, Niemcy, Grecja, Portugalia są importerami tego gatunku mięsa (rysunek 2). Natomiast w Danii, Holandii, Francji, Irlandii i Hiszpanii produkcja przekracza spożycie. Tylko kilka państw – Holandia, Dania, Francja, Niemcy, Irlandia – dysponuje nadwyżkami wołowiny. Ich produkcja decyduje o stopniu samowystarczalności UE i eksportu wołowiny na rynek światowy. W omawianym okresie produkcja baraniny w UE pokrywała 79-85% konsumpcji. Nie wszystkie państwa są importerami baraniny. Nadwyżki występują przede wszystkim w Irlandii i w Wielkiej Brytanii.

W wyniku zróżnicowanej samowystarczalności państw członkowskich w produkcji mięsa dużą rolę odgrywają obroty wewnętrzne, które pomagają w utrzymaniu równowagi popytowo-podażowej na obszarze całej UE. Uczestnictwo polskich producentów i handlowców w obrotach wewnętrznych wymagało podjęcia szeregu prac dostosowawczych, jeszcze przed uzyskaniem członkostwa w UE. W okresie przedakcesyjnym do najważniejszych z nich należały:

- rejestracja i identyfikacja zwierząt oraz klasyfikacja poubojowa wg normy EUROP, której stosowanie jest obowiązkowe w rzeźniach ubijających powyżej 75 sztuk bydła i powyżej 200 sztuk trzody chlewnej tygodniowo. Norma EUROP pozwala powiązać ceną skupu z jakością produkowanego żywca i zapewnia porównywalność cen między krajami członkowskimi. W produkcji wieprzowiny efektem wdrożenia normy EUROP jest wzrost zawartości mięsa w tuszach.

Rysunek 2

Import i eksport wieprzowiny w UE (tys. ton)



Źródło: Na podstawie Agricultural Statistics, nr 5/2001.

- wydanie Ustawy o Jakości Artykułów Rolno-Spożywczych, która określiła zasady znakowania towarów oraz zakres kompetencji organów administracji rządowej w zakresie rejestracji artykułów rolno-spożywczych ubiegających się o znak jakości a także kontroli jakości handlowej.
- ocena stanu dostosowania zakładów mięsnych do wymagań sanitarnych i weterynaryjnych UE, na podstawie której zakłady mięsne zostały podzielone na trzy kategorie: kategoria A – spełniające wymagania UE (151 zakładów), kategoria B₁ – powinny spełnić wymagania UE do dnia akcesji (1492), kategoria B₂ – wystąpiły o okres przejściowy do 2007 r. (277) i kategoria C, które nie podjęły prac dostosowawczych (1649, w tym 1234 o małej zdolności produkcyjnej). Liczba zakładów mięsnych wg stanu z 31 stycznia 2004 r. obejmuje zakłady mięsa czerwonego i mięsa białego [Leonkiewicz 2004].
- wydzielenie zakładów przetwarzających materiały szczególnego ryzyka (SRM) jako osobowych jednostek przemysłu utylizacyjnego.
- wprowadzenie przez zakłady mięsne systemów zabezpieczających – Dobrej Praktyki Higienicznej (GHP), Dobrej Praktyki Produkcyjnej (GMP), HAC-CAP i norm ISO 9000 i 9004.

4. Podsumowanie

Od maja 2004 r. nastąpiły istotne zmiany w stosowanych na polskim rynku mięsa instrumentach polityki interwencyjnej. Zmiany te są spowodowane wprowadzeniem:

- dopłat bezpośrednich, w wyniku których nastąpi stopniowe zmniejszenie różnic we wspieraniu dochodów producentów mięsa w Polsce i w UE. Zdecyduje o tym możliwość sukcesywnego wzrostu płatności w UE-10, w tym w Polsce, której nie będą mieli rolnicy w UE-15, gdyż ich dopłaty będą sukcesywnie redukowane.
- cen bazowych, które będą znane producentom z wyprzedzeniem i pozwolą producentom wołowiny i baraniny uzyskać większe wsparcie niż mieli przed integracją z UE. W sektorze wieprzowiny rezygnacja ze skupu interwencyjnego na rzecz dopłat do jej magazynowania ograniczy wsparcie producentów trzody chlewnej, ale dopłaty bezpośrednie wpłyną prawdopodobnie na obniżenie kosztów pasz.
- dopłat do magazynowania mięsa, którego zakupy finansowane są przez handlowców, a z budżetu UE finansuje dopłaty do magazynowania mięsa. Dlatego uczestniczyć w tym programie będą mogły jedynie firmy silnie ekonomicznie, a stan dostosowania przemysłu mięsnego wyznaczy możliwość ich udziału.

- cła zgodnego z taryfa celną UE, które pozwoli na większą ochronę rynku przed importem mięsa z państw trzecich i będzie ono odprowadzane do budżetu UE.
- możliwości subsydiowania eksportu wieprzowiny i wołowiny.

Nowym instrumentem polityki interwencyjnej towarzyszą zmiana w kryteriach funkcjonowania przede wszystkim zakładów przemysłu mięsnego. W Polsce dostosowanie zakładów mięsnych do przepisów sanitarnych UE przyspieszy koncentrację przemysłu i spowoduje integrację zakładów mięsnych z producentami żywca. W rezultacie zmniejszy się liczba zakładów mięsnych, w tym przed wszystkim ubojni. Skracanie łańcucha marketingowego pozwoli przemysłowi oddziaływać na gospodarstwa tak, aby dostarczany surowiec był bezpieczny dla konsumenta. Proces ten spowoduje stopniowy wzrost udziału polskiego sektora produkcji i przetwórstwa mięsa we wspólnej wymianie handlowej oraz ułatwi korzystanie z instrumentów polityki interwencyjnej i handel na rynku światowym.

W propozycjach WTO II bezpieczeństwo żywnościowe jest nadrzędną zasadą obowiązującą członków światowej organizacji handlu.

LITERATURA

1. Urban R. (2004): Przetwórstwo mięsa i mleka w obliczu integracji z Unia Europejską. *Przemysł Spożywczy* nr 3.
2. Leonkiewicz J. (2004): Sytuacja polskich zakładów przetwórstwa rolno-spożywczego – sektor przetwórstwa mięsnego. *Przemysł Spożywczy* nr 3.
3. Rycombel D. (2001): Reżim importowy wieprzowiny i wołowiny w Polsce i w UE. *Gospodarka Mięsna* nr 8.
4. Rycombel D. (2001): System subsydiowania eksportu wieprzowiny i wołowiny w UE. *Gospodarka Mięsna* nr 10.
5. Rycombel D. (2004): Instrumenty polityki rolnej na rynku mięsa w Polsce i w UE. *Przemysł Spożywczy* nr 3.
6. Rycombel D. (2004): Dopłaty do magazynowania mięsa w UE. *Gospodarka Mięsna* nr 4.
7. Rycombel D. (2004): Rynek wołowiny. Stan dostosowań do regulacji UE w zakresie produkcji, przetwórstwa (przemysł mięsny), handlu (obroty wewnętrzne). Opracowanie wykonane na zlecenie Funduszu Współpracy, prezentowane na stronach internetowych Agro-Info i przygotowywane do druku w 2004 r.

DANUTA RYCOMBEL

ZASADY REGULACJI RYNKU MIĘSA PO INTEGRACJI Z UE

STRESZCZENIE

Od maja 2004 r., Polska jest zobowiązana, tak samo jak inne państwa członkowskie UE, do stosowania jednakowych instrumentów wspólnej polityki rolnej, w tym polityki interwencyjnej. Jednocześnie sfera produkcji, przetwórstwa i handlu mięsem została włączona we wzajemną wymianę handlową. W wyniku nowych zasad interwencji i dostosowania podmiotów rynkowych do uczestnictwa w obrotach wewnętrznych zmieniły się zasady regulacji rynku mięsa w Polsce.

DANUTA RYCOMBEL

THE RULES OF RED MEAT MARKET REGULATIONS AFTER INTEGRATION WITH EU

SUMMARY

Similarly to other EU member countries from the 1st of May 2004 Poland is obliged to use the same policy measures, including intervention. Simultaneously the production, processing and trade in meat is the subject to mutual trade. Reflecting new rules of intervention and adjustments of the market players to the participation in intra-EU trade the meat market regime in Poland is changed.

WIESŁAWA LIZIŃSKA
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski

UWARUNKOWANIA ROZWOJU OBSZARÓW WIEJSKICH W PROCESIE INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ

1. Rolnictwo i obszary wiejskie w strategii członkostwa w Unii Europejskiej

Zgodnie z Narodowym Programem Przygotowań Polski do członkostwa w Unii Europejskiej, integracja naszego kraju ze strukturami europejskimi mała wymiar celu strategicznego. Przyjęto więc, że wejście Polski do wspólnoty będzie służyć przyspieszeniu rozwoju gospodarczego, modernizacji gospodarki i systemu prawnego, a w konsekwencji likwidacji luki rozwojowej dzielącej nas od innych rozwiniętych państw europejskich. Zakładano, że w ogólnym bilansie korzyści i kosztów integracji, jednoznacznie przeważają skutki pozytywne. Kluczowym motywem w takiej argumentacji były doświadczenia państw, które funkcjonowały już w ramach, początkowo Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej, a następnie Unii Europejskiej [Małuszyńska 2002, Stępniaś, Zarudzki 2001].

Problematyka obszarów wiejskich jest w kontekście integracji, ściśle powiązana z podstawowymi celami polskiej polityki rolnej. Działania dotyczące dostosowania się do wymogów unijnych w tym zakresie, dotyczą przede wszystkim przyspieszenia przemian strukturalnych w rolnictwie, w kierunku wyodrębnienia grupy gospodarstw silnych ekonomicznie, zdolnych do konkurencji z rolnictwem krajów UE. Powinny to doprowadzić do ułatwienia rozwoju i strukturalnych dostosowań obszarów wiejskich, a w konsekwencji zamortyzować skutki przemian w rolnictwie oraz zapewnić poprawę warunków życia i pracy ludności wiejskiej, zwłaszcza rolniczej. Związane jest to ściśle także z utworzeniem struktur instytucjonalnych i systemów związanych z wdrażaniem w Polsce Wspólnej Polityki Rolnej (WPR) i polityki strukturalnej (PS), przygotowaniem rolników i mieszkańców wsi, a także administracji samorządowej i podmiotów gospodarczych do korzystania z instrumentów WPR i PS [Waldziński, Lizińska 2002].

Priorytetowe cele polityki rolnej ściśle skorelowane z celami rozwoju obszarów wiejskich zostały przedstawione w średniookresowej strategii rozwoju rol-

nictwa i obszarów wiejskich. Zakładają one poprawę sytuacji dochodowej rolników (zapewnienie wzrostu opłacalności produkcji, stabilizację rynku rolnego, zwiększenie możliwości pozyskiwania dochodów z dodatkowej pracy poza rolnictwem), zwiększenie konkurencyjności na rynkach krajowych i zagranicznych (modernizacja i restrukturyzacja sektora rolno-spożywczego, unowocześnienie produkcji podwyższenie jakości produktów rolno-spożywczych oraz upowszechnienie standardów jakościowych i sanitarnych obowiązujących w krajach Unii Europejskiej, poprawą organizacji rynku rolno-spożywczego), poprawę warunków życia i pracy mieszkańców wsi (rozwój infrastruktury społeczno-gospodarczej, wspieranie i promowanie przedsiębiorczości na obszarach wiejskich, rozwój i reformę szkolnictwa oraz powstanie doradztwa specjalistycznego).

2. Rozwój obszarów wiejskich w strategii rozwoju woj. warmińsko-mazurskiego

Jednym z celów strategicznych rozwoju Warmii i Mazur jest restrukturyzacja obszarów wiejskich. Województwo warmińsko-mazurskie zajmuje 7,7% ogólnej powierzchni kraju. Użytki rolne stanowią 54% powierzchni, 29% zajmują lasy, 6% wody, a 8% drogi i tereny zabudowane. Województwo ma mniej niż średnio w Polsce ziemi użytkowanej rolniczo, a znacznie więcej wód i nieużytków (tabela 1). Zdecydowanie więcej, niż w innych regionach kraju, znajduje się w nim trwałych użytków zielonych, a mniej sadów i gruntów ornych. Ponadto corocznie około 180 tys. ha, czyli ponad 20% gruntów ornych nie jest obsiewanych [Lizińska 2003].

Tabela 1

Struktura użytków rolnych

Wyszczególnienie	Województwo (tys. ha)	Województwo (%)	Kraj (%)
Użytki rolne ogółem:	1305,9	100	100
- grunty orne	901,2	69,3	76,5
- sady	4,5	0,3	1,4
- trwałe użytki zielone	400,2	30,4	22,1

Źródło: Zestawienie własne na podstawie danych US Olsztyn.

Gleby Warmii i Mazur są mocno zróżnicowane. Duża zmienność gleb i urozmaicona rzeźba terenu szczególnie w środkowym pasie województwa znacząco obniżają ich wartość rolniczą. Wskaźnik rolniczej przestrzeni produkcyjnej nie odbiega od przeciętnego w kraju. Warunki przyrodnicze: krótki okres wegetacji, konfiguracja terenu i zróżnicowanie gleb stawiają przed rolnictwem województwa wymóg wysokiego poziomu uzbrojenia technicznego; powodują, że

jednostkowe koszty produkcji rolniczej są wyższe, dochodowość natomiast mniejsza niż w innych regionach kraju.

Ponad 80% użytków rolnych jest we władaniu prywatnym, w tym blisko 74% posiadają gospodarstwa indywidualne, a 6% spółki prywatne. Ponad 12% użytków rolnych stanowi własność państwową. Obszar przeciętnego gospodarstwa indywidualnego wynosi 16,5 ha użytków rolnych i jest ponad dwukrotnie większy niż średnia w Polsce. Udział gospodarstw o powierzchni ponad 20 ha jest aż pięciokrotnie większy niż średnio w kraju. Pełne zatrudnienie w 53,6 tys. gospodarstw rolnych znajduje prawie 85 tys. osób, czyli niespełna 15% mieszkańców wsi. Wskaźnik zatrudnienia wynosi 9,3 osoby na 100 ha użytków rolnych i jest najniższy w kraju. Równocześnie dla 70% pracujących w rolnictwie jest to główne lub wyłączne źródło utrzymania.

Ponad połowa gospodarstw indywidualnych uzyskuje dochody z rynkowej produkcji rolniczej. W 20% gospodarstw brakuje bieżącej wody, 9 % ludności na wsi korzysta z kanalizacji, a z gazu ziemnego korzysta poniżej 3% rodzin wiejskich. Tylko 1,2 % rolników posiada wyższe wykształcenie rolnicze, a 8,3% zasadnicze i 6,4% średnie. Blisko 1/3 rolników ukończyło 50 lat; 7,5% gospodarstw prowadzą osoby mające 65 i więcej lat.

Województwo produkuje i przetwarza na skalę rynkową: zboża (mąka, kasza, makarony, pieczywo, pasze i koncentraty, alkohol etylowy), ziemniaki (skrobia ziemniaczana, mąka ziemniaczana, alkohol etylowy), buraki cukrowe (cukier, wyśłodki, melasa), rzepak (olej), warzywa, owoce (soki, mrożonki), mleko (masło, sery, galanteria mleczna, mleko w proszku), mięso czerwone (wędliny, konserwy), mięso białe (wędliny i konserwy), miód, ryby (ryby wędzone, konserwy).

Restrukturyzacji rolnictwa przyświeca przesłanie, mówiące o tym, że możliwe i wszechstronnie rozwinięte obszary wiejskie będą filarem gospodarki regionu. Obszary wiejskie stanowią dla rozwoju regionu kwestię kluczową. Uzasadniając cel strategiczny, należy jednak wziąć pod uwagę, iż urzeczywistnianie tak brzmiącego celu strategicznego w bardzo dużej mierze zależy od racjonalnej i stabilnej polityki państwa wobec rolnictwa.

W ramach tak określonego celu strategicznego, przyjęto osiem celów operacyjnych. Jednym z nich jest dążenie do dobrze funkcjonujących i efektywnie produkujących gospodarstw rolnych, co związane będzie ze wsparciem towarowych gospodarstw rolnych, aby mogły przetrwać i aktywnie gospodarować w warunkach Unii Europejskiej, co w konsekwencji wyzwoli zapotrzebowanie na usługi i pobudzi działalność firm zaopatrujących rolnictwo. Szansę dla rozwoju regionu widzi się również w produkcji żywności wysokiej jakości - zwiększenie produkcji o wysokiej jakości zdrowotnej i handlowej, oznakowanej na poziomie europejskim, krajowym i regionalnym i skutecznie konkurującej na rynkach jako żywność pochodząca z Warmii i Mazur. Celem operacyjnym jest ponadto aktywny i sprawnie funkcjonujący samorząd rolniczy - wspomaganie sektora

rolniczego w województwie, stworzenie grupy lobbingu na rzecz korzystnych rozwiązań prawnych, a także działanie w regionie na rzecz różnych form integrowania się rolników, tj. szkoleń, spotkań, tworzenia grup producenckich.

Ze względu na najwyższy poziom bezrobocia w województwie w stosunku do poziomu w kraju bardzo istotnym celem jest tworzenie nowych miejsc pracy poza rolnictwem - wzmocnienie wielofunkcyjnego rozwoju terenów wiejskich – zróżnicowanie działalności gospodarczej i promocja pozytywnych przykładów, tworzenie alternatywnych źródeł dochodów ludności rolniczej (m.in. rozwój leśnictwa i gospodarki leśnej).

Stan podstawowej infrastruktury technicznej na obszarach wiejskich regionu potwierdza konieczność realizacji następnego celu operacyjnego, jakim jest osiągnięcie rozwiniętej infrastruktury na terenach wiejskich - wyposażenie wsi w podstawową infrastrukturę techniczną.

Region będzie dążył do stworzenia odpowiedniej, dobrze wyposażonej sieci szkół, zapewnienia opieki zdrowotnej i zwiększenia dostępu do sprawnie funkcjonujących placówek kultury i sportu, co ma przyczynić się do ukształtowania lepszej infrastruktury społecznej - tworzenie i rozwijanie przedsięwzięć gospodarczych oraz zachęty do osiedlania się na terenach wiejskich. Kolejnym celem operacyjnym rozwoju obszarów wiejskich jest podniesienie poziomu wykształcenia - działania podnoszące wykształcenie i kwalifikacje ludności na wsi, w tym szczególnie dzieci i młodzieży, dla zapobieżenia niekorzystnym tendencjom, które w połączeniu z wysokim rosnącym bezrobociem prowadzą do marazmu, patologii i pauperyzacji społeczeństwa, w szczególności wsparcie dla obszarów wiejskich dotkniętych strukturalnym bezrobociem, w tym popegeerowskim, w celu stworzenia w pierwszym etapie minimalnych szans egzystencjalnych, a w następnym możliwości rozwojowych (m.in. systemy pomocy stypendialnej dla młodzieży z obszarów wiejskich) [Lizińska, Waldziński 2002].

Wszystkie działania powinny również uwzględniać racjonalne wykorzystanie potencjału przyrodniczego regionu - optymalne wykorzystanie predyspozycji glebowych, w tym zalesienie gruntów o niskiej przydatności rolniczej, tworzenie warunków do rozwoju agroturystyki przy jednoczesnych działaniach ukierunkowanych na zachowanie unikalnego krajobrazu.

3. Doświadczenia wdrażania programu SAPARD w woj. warmińsko-mazurskim

Polityka rolna i rozwój obszarów wiejskich wraz z przepisami związanymi z jakością żywności stanowią ważny i bardzo obszerny fragment prawodawstwa wspólnotowego. Unia Europejska uznając dostosowania w dziedzinie rolnictwa za szczególnie ważne, trudne i kosztowne, zdecydowała się na wyodrębnienie

środków pomocowych dla sektora rolniczego i rozwoju wsi w państwach kandydujących, tworząc program SAPARD.

Głównym zadaniem programu pomocy przedakcesyjnej SAPARD jest wsparcie rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich. Jednak oprócz tych bezpośrednich celów można wymienić ten, mówiący o przyspieszeniu wprowadzania dorobku prawnego UE w zakresie WPR i instrumentów polityki związanych z obszarami wiejskimi. Program ten ma służyć poznaniu sposobów działania unijnych funduszy. Wymogi dotyczące programowania w ramach programu SAPARD są w dużej mierze zbieżne z wymogami stawianym państwom członkowskim UE w procesie przygotowywania planów rozwoju przedstawianych przy ubieganiu się o pomoc z Funduszy Strukturalnych. Dzięki temu państwa kandydujące mają szansę przygotować się do ubiegania o środki z tych Funduszy w przyszłości [Mackiewicz 2002].

Na szczeblu regionu w sferze wdrożenia i koordynacji programu odpowiada Oddział Regionalny Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, współpracujący z Regionalnym Komitetem Sterującym. Rolnikom, którzy chcieli skorzystać z programu pomocy udzielał Wojewódzki Ośrodek Doradztwa Rolniczego (WODR) oraz regionalne ośrodki doradztwa rolniczego, tj. Stare Pole, Przysiek, Poświętne. Przeprowadzono szkolenia i udzielano pomocy przy wypełnianiu i kompletowaniu niezbędnych dokumentów.

Uruchomienie programu poprzedzało rozpowszechnienie formularzy wniosków i informowanie o możliwościach szkoleń. W przypadku działania pierwszego (poprawa przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych i rybnych) za pomocą faxu przekazano potencjalnym zainteresowanym informacje o możliwościach pobierania wniosku. Ponadto zorganizowano szkolenia dla zainteresowanych podmiotów. W działaniu drugim (inwestycje w gospodarstwach rolnych) szkoleniami zajmowali się głównie specjaliści WODR, dystrybucje wniosków prowadzono bezpośrednio na spotkaniach szkoleniowych z rolnikami, organizowanymi na wniosek gmin oraz w oddziałach regionalnych. Na spotkaniach przeszkolono ponad 1300 zainteresowanych osób. W działaniu trzecim (rozwój i poprawa infrastruktury obszarów wiejskich) przesłano wszystkim gminom po pięć kompletów wniosków, po jednym dla każdego schematu. Przeprowadzono również spotkania z przedstawicielami Jednostek Samorządu Terytorialnego.

Roczna Umowa Finansowa SAPARD za rok 2000/2001 przewidywała wykonanie inwestycji do końca 2003 r. Środki przewidziane na realizację tego programu podzielono pomiędzy poszczególne działania. Środki w ramach działania 1 podzielono pomiędzy sektory: mleczarski, mięsny, rybny oraz owoców i warzyw. Wielkość środków przyznanych za rok 2000 i 2001 w woj. warmińsko-mazurskim w poszczególnych działaniach przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2

Środki przyznane w ramach działania 2 i 3 za rok 2000/2001

Działania	Lata			
	2000 (Euro)		2001 (Euro)	
	środki krajowe	środki UE	środki krajowe	środki UE
Działanie 2	672037	2016112	769141	2307425
Działanie 3	1300993	3902979	948462	2845386

Źródło: Zestawienie własne na podstawie danych ARiMR O/R Olsztyn.

Kwoty przyznanego dofinansowania w ramach poszczególnych działań były uzależnione przede wszystkim od pozytywnie rozpatrzonych wniosków. W trakcie trwania programu SAPARD za rok 2000/2001 do Oddziału Regionalnego ARiMR w Olsztynie wpłynęło 14 wniosków o pomoc finansową **w ramach działania 1**. Pozytywnie zostało zweryfikowanych 12 wniosków na łączną kwotę dofinansowania 7251726,89 zł. W ramach schematu 1.1 (wsparcie restrukturyzacji przetwórstwa i poprawy marketingu artykułów pochodzenia zwierzęcego) zawarto 10 umów:

- Sektor mleczarski – 6 umów na łączną kwotę 2603763 zł.
- Sektor mięsny – 3 umowy na łączną kwotę 2598267,49 zł.
- Sektor rybny – 1 umowa na kwotę 269296,4 zł.

W ramach schematu 1.2 (wsparcie restrukturyzacji przetwórstwa i poprawy marketingu owoców i warzyw) zawarto 2 umowy na łączną kwotę 1780400 zł.

Do Oddziału Regionalnego **w ramach działania 2** wpłynęło 6 wniosków o pomoc finansową na łączną kwotę 309048,53 zł. Beneficjentami byli rolnicy z powiatów: nowomiejskiego, elbląskiego, gołdapskiego, iławskiego i ostródzkiego. W poszczególnych schematach przedstawiało się to następująco:

- Schemat 2.1 – restrukturyzacja produkcji mleka – 1 wniosek na kwotę 67000 zł.
- Schemat 2.2 – modernizacja gospodarstw specjalizujących się w produkcji zwierząt rzeźnych:
 - komponent 2.2.3 – modernizacja produkcji trzody chlewnej i drobiu – 3 wnioski (z czego 1 odrzucony – negatywna ocena Regionalnego Centrum w Starym Polu) na łączną kwotę ok. 120 tys. zł.
- Schemat 2.3 – zwiększenie różnorodności produkcji gospodarstw rolnych – 2 wnioski na łączną kwotę ok. 100 tys. zł.

W ramach działania 3 wpłynęło 85 wniosków o pomoc finansową na łączną kwotę ok. 61 mln zł. Pozytywnie zostało zweryfikowanych 61 wniosków na łączną kwotę pomocy ok. 41 mln zł. W poszczególnych schematach przedstawiało się to następująco:

- Schemat 3.1 – zaopatrzenie gospodarstw wiejskich w wodę wraz z uzdatnianiem - 27 wniosków, pozytywną weryfikację uzyskały 22 wnioski na łączną kwotę ok. 10,3 mln zł.

- Schemat 3.2 – odprowadzanie i oczyszczanie ścieków komunalnych i odpadowych – 31 wniosków, pozytywną weryfikację otrzymały 22 wnioski na łączną kwotę ok. 23 mln zł.
- Schemat 3.3 – gospodarka odpadami stałymi – 2 wnioski rozpatrzone negatywnie z przyczyn formalnych.
- Schemat 3.4 – drogi gminne o powiatowe na obszarach wiejskich – 25 wniosków, pozytywną weryfikację uzyskało 17 wniosków na łączną kwotę ok. 7,3 mln.

Według danych Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa w ramach realizacji programu SAPARD na terenie woj. warmińsko-mazurskiego do dnia 1 grudnia 2003 r. wpłynęło 414 wniosków (w Polsce 10025 – stan na 30.09.2003 r.), z czego najwięcej wniosków zostało złożonych przez organy samorządowe, co daje podstawy do stwierdzenia, iż województwo to nie jest w pełni przygotowane do całkowitego wdrożenia Programu. Najmniej wniosków złożono w ramach działania drugiego, co było spowodowane głównie przez skomplikowane procedury zniechęcające rolników, szczególnie tych z niższym wykształceniem, których w województwie jest znacząca ilość. Na niewielką liczbę złożonych wniosków miał również wpływ brak środków na pokrycie inwestycji w początkowej fazie. Kredyty pomostowe w dalszym ciągu są zbyt drogie dla rolników indywidualnych. Wiele gospodarstw rolnych ponadto nie spełnia norm dotyczących limitów produkcyjnych, wielkości gospodarstw i produkcji.

4. Podsumowanie i wnioski

Realizacja priorytetów polskiej polityki rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa wymaga działań długofalowych i zaangażowania dużych środków finansowych. Wsparcie przedakcesyjne udzielane przez UE stanowi ważny element procesu osiągnięcia celów tej polityki poprzez zapewnienie dodatkowych środków finansowych, przygotowanie struktur administracyjnych do podejmowania decyzji i efektywnego zarządzania, zgodnie z procedurami UE. Program SAPARD stanowi podstawowy i kompleksowy instrument pomocy dla polskiego rolnictwa i przetwórstwa artykułów rolnych w okresie poprzedzającym pełną integrację Polski z Unią Europejską. Jednak program ten to tylko przedsięwzięcie unijnych środków na rozwój polskiej wsi. Znacznie większe środki przewidziane są w latach 2004-2006. Z przeprowadzonej analizy pozwala na sformułowanie następujących wniosków.

1. Problematyka rolnictwa i obszarów wiejskich jest ściśle powiązana z podstawowymi celami polskiej polityki rolnej, a działania w tym zakresie ukierunkowane są również na dostosowanie się do wymogów unijnych.
2. Ze względu na uwarunkowania woj. warmińsko-mazurskiego (struktura obszarowa gospodarstw, ilość i jakość gleb, poziom i źródła dochodów rol-

czych, struktura, towarowość i kierunki produkcji) restrukturyzacja obszarów wiejskich w tym województwie uzasadnia pogląd, iż dobrze rozwinięte obszary wiejskie będą filarem gospodarki regionu.

3. W związku z wdrażaniem i koordynacją w woj. warmińsko-mazurskim programu SAPARD przeprowadzono szkolenia i udzielono pomocy przy wypełnianiu i kompletowaniu dokumentów, jednak liczba złożonych wniosków wobec ogólnej skali krajowej pozwala na stwierdzenie, iż województwo nie jest całkowicie przygotowane do pełnego wdrożenia programu.
4. Wśród głównych przyczyn, które wpłynęły na niewielką liczbę złożonych wniosków w ramach działania 2 można wymienić: skomplikowane procedury, brak środków w początkowej fazie inwestycji oraz nie spełnianie określonych norm i limitów.

LITERATURA

1. Lizińska W., Waldziński D. (2002): Warmińsko-Mazurskie region development strategy in the context of European integration. EU Eastern Enlargement Coming Soon. Strategy Of Membership. Gdańsk, s. 257-264.
2. Lizińska W. (2003): Restrukturyzacja obszarów wiejskich jako cel strategiczny rozwoju Warmii i Mazur. [w:] Strategie rozwoju lokalnego. Tom II – Aspekty instrumentalne. Wydawnictwo SGGW, Warszawa, s. 323-332.
3. Mackiewicz M. (2002): Środki przedakcesyjne programów ISPA i SAPARD jako źródło finansowania regionalnego. Rozwój Regionalny, Poznań.
4. Małuszyńska E. (2002): Unia Europejska – Polska. Polityka, regulacje i sposoby działania. Akademia Ekonomiczna, Poznań.
5. Stępiak A., Zarudzki R. (2001): Strategie i zagrożenia polskiego rolnictwa w okresie przedakcesyjnym. Gdańsk.
6. Waldziński D., Lizińska W. (2002): Rozwój obszarów wiejskich w kontekście polityki regionalnej. Roczniki Naukowe Seria T. 4, Zeszyt 2, s. 182-187.

WIESŁAWA LIZIŃSKA

**UWARUNKOWANIA ROZWOJU OBSZARÓW WIEJSKICH W PROCESIE
INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ**

STRESZCZENIE

Polska polityka rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa wymaga działań długofalowych i zaangażowania dużych środków finansowych. Ważnym elementem procesu osiągnięcia celów tej polityki było wsparcie przedakcesyjne. Zapewniało ono dodatkowe środki finansowe, przygotowało instytucje do podejmowania decyzji, skutecznego zarządzania, zgodnie z wymogami UE. Program SAPARD był podstawowym i kompleksowym instrumentem pomocy dla polskiego rolnictwa i przetwórstwa rolnego. Służył również poznaniu sposobów działania unijnych funduszy. Ze względu na uwarunkowania woj. warmińsko-mazurskiego restrukturyzacja obszarów wiejskich w tym regionie potwierdza pogląd, iż dobrze rozwinięte obszary wiejskie będą filarem gospodarki regionu. Pomimo szkoleń i pomocy, województwo nie wykorzystało w pełni możliwości programu.

WIESŁAWA LIZIŃSKA

CONDITIONS OF RURAL AREAS DEVELOPMENT IN THE EUROPEAN INTEGRATION PROCESS

SUMMARY

Polish policy of rural areas and agriculture development needs long-wave activities and big engagement of financial means. The crucial element of policy's goals achievement process was pre-accessing support. It ensures additional financial means, preparing institutions to take decisions, effective management, in agreement with EU requirements. SAPARD program was the basic and complex instrument of help for Polish agriculture and agricultural processing. It provided also recognition the methods of Union funds activity. For the sake of the warmińsko-mazurskie region conditions, restructuring of rural areas in this region gives consideration to opinion, that well developed rural areas will be the mainstay of regional economy. Even the trainings and help, province did not use the program possibilities fully.

BOŻENA TAŃSKA-HUS
Akademia Rolnicza we Wrocławiu

PRAWNE ASPEKTY NABYWANIA NIERUCHOMOŚCI PRZEZ CUDZOZIEMCÓW W POLSCE I UE

1. Wstęp

Nabywanie nieruchomości przez cudzoziemców jest problematyką wywołującą w społeczeństwach większości państw znaczne emocje i kontrowersje. Często w opinii społecznej sprzedaż nieruchomości to pozbywanie się majątku narodowego, własnej historii, czy wręcz tożsamości narodowej. Ze względu na bezpieczeństwo oraz z uwagi na konieczność zapewnienia ochrony podstawowych interesów politycznych i gospodarczych, kontrola i reglamentacja obrotu nieruchomościami z udziałem cudzoziemców stanowi domenę każdego suwerennego państwa.

2. Regulacje prawne w zakresie nabywania nieruchomości przez cudzoziemców w Polsce

Nabywanie nieruchomości w Polsce przez cudzoziemców jest przedmiotem szczególnej regulacji prawnej. Uchwalona przed ponad osiemdziesięciu laty ustawa z dnia 24 marca 1920 r. o nabywaniu nieruchomości przez obcokrajowców (Dz. U. Nr 31. poz. 178), mająca służyć ochronie interesów gospodarczych państwa, w kontekście ówczesnej sytuacji międzynarodowej, jest jednym z najdłużej obowiązujących aktów prawnych w systemie naszego prawa i wciąż spełniającym swój podstawowy cel jakim jest kontrola obrotu nieruchomościami w Polsce. Unormowania prawne zawarte w ustawie miały charakter reglamentacyjny. Kompetencje do wydawania zezwolenia, ważnego 4 miesiące, miała jedynie Rada Ministrów wyłącznie na wniosek Ministra Skarbu. Decyzje rządu nie wymagały żadnego uzasadnienia i nie podlegały kontroli i zaskarżeniu. Nabycie nieruchomości przez cudzoziemca z naruszeniem przepisów powołanej ustawy było nieważne, a o nieważności orzekały sądy. W przypadku nieruchomości

mających specjalne znaczenie, tj. nieruchomości rolnych, przemysłowych i handlowych decyzje wydawane były w porozumieniu z właściwymi ministrami.

Z kolei w drodze rozporządzenia Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 13 sierpnia 1926 r. o cudzoziemcach (Dz. U. Nr 35, poz. 465) i rozporządzenia z dnia 23 grudnia 1927 r. o granicach Państwa (Dz. M. Nr 117, poz. 996), został uregulowany status prawny cudzoziemców, a w szczególności zostało zdefiniowane pojęcie „cudzoziemca”. Określono również zasady nabywania przez cudzoziemców nieruchomości położonych w pasie przygranicznym, wprowadzając wymóg dodatkowego zezwolenia Rady Ministrów, wydanego na wniosek Ministra Spraw Wewnętrznych.

Zasadnicza nowelizacja obowiązującej ustawy została dokonana w 1932 r., na mocy rozporządzenia z dnia 3 grudnia 1932 w sprawie zmiany ustawy z dnia 24 marca 1920 r. o nabywaniu nieruchomości przez obcokrajowców (Dz. U. Nr 109, poz. 897). Ustawie nadano nowy tytuł „ustawa o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców”, który jest aktualny po dzień dzisiejszy. Kompetencje do wydawania zezwoleń przekazane zostały na rzecz Ministra Spraw Wewnętrznych, który mógł podejmować decyzje bez wniosku Ministra Skarbu, jednakże w porozumieniu z Ministrem Spraw Wojskowych, a w przypadku nieruchomości mających „specjalne znaczenie” w porozumieniu z właściwym ministrem.

W drodze ustawy z 8 listopada 1990 o zmianie ustawy o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców (Dz. U. Nr 79, poz. 466) wprowadzony został obowiązek przedstawiania sejmowi przez Ministra Spraw Wewnętrznych corocznego szczegółowego sprawozdania z realizacji ustawy. Ponadto decyzje wydawane w sprawach zezwoleń zostały poddane sądowej kontroli Naczelnemu Sądowi Administracyjnemu.

Kolejnej nowelizacji dokonano w 1996 r., ustawą z dnia 15 marca 1996 r. o zmianie ustawy o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców (Dz. U. Nr 54, poz. 245). Istotny wpływ na kształt tej nowelizacji miały negocjacje w sprawie przyjęcia Polski do Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD). Przyjęto, że polskie przepisy regulując tę problematykę powinny być zgodne z prawodawstwem innych państw – członków OECD, w których możliwość nabywania nieruchomości przez podmioty zagraniczne jest istotą wolności gospodarczej. Zmiany wprowadzone w drodze tej nowelizacji dotyczyły trzech istotnych kwestii:

- określono przypadki, w których wyłączony został obowiązek uzyskania zezwolenia Ministra Spraw Wewnętrznych na nabycie nieruchomości przez cudzoziemców;
- uproszczono procedury administracyjne wydawania zezwoleń;
- dostosowano brzmienie ustawy do obowiązującego systemu prawnego oraz wyeliminowano luki prawne.

Ostateczny kształt ustawa przybrała na mocy ustawy z dnia 3 lutego 2001 r. o zmianie ustawy o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców oraz ustawy – Ordynacja podatkowa – w związku z dostosowaniem do prawa w Unii Europejskiej (Dz. U. Nr 16, poz. 166). W ustawie przyjęto nową definicję cudzoziemca.

Nabyciem nieruchomości, w pojęciu ustawy, jest nabycie prawa do własności nieruchomości, lub prawa użytkowania wieczystego na podstawie każdego zdarzenia prawnego: umowy sprzedaży, darowizny, dożywocia, zapisu, polecenia zasiedzenia. Nabycie nieruchomości może być także skutkiem jednostronnej czynności prawnej na mocy testamentu, orzeczenia sądowego lub administracyjnego.

Polskie prawo nie zakazuje nabywania nieruchomości cudzoziemcom na terytorium RP, wprowadza natomiast wymóg uzyskania zezwolenia w pewnych wypadkach i przez określone podmioty. Zgodnie z art. 1 ustawy zezwolenie wydawane jest przez Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji, w drodze decyzji administracyjnej, za zgodą Ministra Obrony Narodowej, a w przypadku nieruchomości rolnych również za zgodą Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Przed wydaniem zezwolenia Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji może żądać dowodów i informacji niezbędnych do rozpatrzenia złożonego wniosku oraz sprawdzić, czy nabycie nieruchomości przez cudzoziemca nie spowoduje zagrożenia obronności, bezpieczeństwa państwa lub porządku publicznego oraz czy będzie ono zgodne z interesem państwa. W zezwoleniu minister może określić dla cudzoziemca zamierzającego nabyć nieruchomości dodatkowo specjalne warunki, od których spełnienia będzie uzależniona możliwość jej nabycia. Ustawa jednak nie precyzuje, o jakie specjalne warunki chodzi, pozostawiając ich określenie w gestii organu wydającego zezwolenie [Podstawka 2001]. Ustawa w drodze art. 8 ogranicza swój zakres podmiotowy i przedmiotowy poprzez wyłączenie obowiązku uzyskania zezwolenia przez określone osoby lub w określonych przypadkach wymienionych w ustawie. Dopuszcza również możliwość określenia przez Radę Ministrów sytuacji, dla których uzyskanie zezwolenia nie jest konieczne, a uwzględniają one potrzeby współpracy międzynarodowej oraz zasadę wzajemności między państwami. Powyższe przepisy nie mają zastosowania do gruntów rolnych o powierzchni przekraczającej 1 ha.

Ustawa nie określa przesłanek, jakimi powinien kierować się właściwy minister przy wydawaniu zgody na nabycie nieruchomości. W praktyce preferencje otrzymania zgody mają cudzoziemcy, którzy deklarują podjęcie lub aktywizację działalności gospodarczej na obszarach wiejskich powodując zwiększenie zatrudnienia, gwarantują użytkowanie nabytych gruntów zgodnie z ich przeznaczeniem oraz osoby, które legitymują się polskim pochodzeniem, posiadają kartę stałego pobytu, lub są współmałżonkami obywateli polskich.

Odmowa wyrażenia zgody na nabycie nieruchomości rolnych następuje najczęściej w stosunku do gruntów o znacznej powierzchni, o wyjątkowym położeniu

niu, i których zbycie cudzoziemcom spotyka się z negatywnym odbiorem społecznym.

W negocjacjach z UE Polska uzyskała 12 letni okres przejściowy na sprzedaż ziemi cudzoziemcom z UE. Okres przejściowy nie obejmuje jednak farmerów z UE, którzy przeprowadzili się do Polski, wydierżawili grunt, samodzielnie prowadzili działalność rolniczą i będą mogli nabyć go na własność po 3 lub 7 latach dzierżawy (w zależności od regionu).

W problematyce związanej z nabywaniem nieruchomości rolnych przez cudzoziemców istotną rolę odgrywać będą również rozwiązania prawne przyjęte w drodze ustawy z dnia 11 kwietnia 2003 r. o kształtowaniu ustroju rolnego (Dz. U. Nr 63, poz. 592), która będzie miała zastosowanie również do cudzoziemców. Ustawa wprowadza między innymi obowiązek posiadania kwalifikacji do prowadzenia działalności rolniczej oraz określiła maksymalną wielkość gospodarstwa rolnego na 300 ha.

3. Uregulowania prawne obrotu nieruchomościami z udziałem cudzoziemców w unii europejskiej

Prawo europejskie umożliwia obywatelom państw członkowskich UE nabywanie nieruchomości w innym państwie członkowskim niż państwo pochodzenia na zasadzie równego traktowania. Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską oraz „Ogólny Program zniesienia ograniczeń w dziedzinie swobody prowadzenia działalności gospodarczej”, z 1961 r. określił, że podstawą swobody prowadzenia działalności gospodarczej jest prawo do nabywania na własność nieruchomości na terytorium państwa, w którym działalność ta jest prowadzona. Ograniczenie swobód może nastąpić ze względu na ochronę publicznego porządku, zdrowia lub bezpieczeństwa i musi być zgodne z regułami określonymi w dyrektywie nr 211 z 1964 r. w sprawie koordynacji specjalnych środków dotyczących poruszania się i popytu obywateli obcych, które są uzasadnione względami publicznego porządku bezpieczeństwa i zdrowia [Greń 2002].

Zasady nabywania nieruchomości przez obywateli innego państwa członkowskiego UE znalazły odzwierciedlenie, także w licznych dyrektywach. Dyrektywa Rady z dnia 2 kwietnia „zezwoiła obywatelom innego państwa członkowskiego kupować grunty orne na terenie innego państwa członkowskiego na zasadzie równouprawnienia z obywatelami tego państwa, jeżeli grunt leży odłogiem od przynajmniej dwóch lat lub został opuszczony”. Z kolei Dyrektywa z dnia 12 stycznia 1967 r., dotycząca realizacji swobody prowadzenia działalności produkcyjnej i świadczenia usług na własny rachunek, nałożyła na państwa członkowskie UE obowiązek zmian krajowych porządków prawnych, w przypadku gdy te utrudniały swobodne osiedlanie się na terytorium danego państwa członkowskiego obywateli UE oraz podmiotów gospodarczych, pochodzących

z innego państwa Członkowskiego. Natomiast Dyrektywa Rady z dnia 24 października 1967 r. rozciągnęła prawo nabywania nieruchomości na zasadzie równouprawnienia z obywatelami państw członkowskich UE podejmującymi samodzielną działalność gospodarczą w leśnictwie i przemyśle drzewnym (z zastrzeżeniem, że prawo to nie może naruszyć zasad Wspólnej Polityki Rolnej).

Generalnie jednak problematyka obrotu nieruchomościami z udziałem cudzoziemców w UE stanowi domenę ustawodawstwa wewnętrznego krajów członkowskich.

W państwach Unii Europejskiej obowiązują mniejsze lub większe ograniczenia dotyczące obrotu nieruchomościami z udziałem cudzoziemców. Najbardziej liberalne przepisy obowiązują w Niemczech, Irlandii, Belgii, Luksemburgu, Hiszpanii, Francji, Portugalii, we Włoszech, Grecji. W tych państwach cudzoziemcy mogą nabywać nieruchomości na tych samych zasadach co obywatele tych państw, jednakże częstokroć nabycie nieruchomości wiąże się z koniecznością zarejestrowaniem takiego faktu w odpowiednim urzędzie (Portugalia) lub uzyskaniem zezwolenia przez osoby prawne na nabycie nieruchomości (w Berlinie i Schleswingu-Holsztynie – Niemcy). W większości tych państw cudzoziemiec aby mógł kupić ziemię musi posiadać wykształcenie rolnicze, być mieszkańcem tego kraju (np. Francja przez 5 lat, Irlandia co najmniej 7 lat), osiedlić się w gospodarstwie na stałe, wykorzystywać zakupione grunty wyłącznie w celach rolniczych [Śnieć, Greń 2001].

Z kolei w państwach takich jak Dania, Szwecja mamy do czynienia z pewnymi ograniczeniami w nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców. W Danii obywatele UE chcący nabyć tzw. drugie domy obowiązani są do uzyskania zgody ministra sprawiedliwości po spełnieniu określonych kryteriów. Natomiast przy nabyciu nieruchomości rolnych, której powierzchnia nie przekracza 30 ha, nabywca musi spełnić następujące warunki: mieć ukończone 18 lat, posiadać obywatelstwo duńskie lub obywatelstwo państw UE lub EFTA i na podstawie przepisów tam obowiązujących mieć prawo nabycia nieruchomości położonej w Danii. W przypadku gdy powierzchnia nieruchomości przekracza 30 ha nabywca musi samodzielnie zarządzać nabytą nieruchomością oraz posiadać kwalifikacje uznane przez Ministerstwo Rolnictwa.

W Szwecji nabycie nieruchomości musi być potwierdzone zgodą właściwego organu po stwierdzeniu, że nie godzi to w interesy społeczne i nie dotyczy regionu o szczególnie wysokim popycie na nieruchomości.

Najbardziej rygorystyczne rozwiązania w zakresie nabywania nieruchomości przez cudzoziemców obowiązują w Austrii i Finlandii. Jednym z ustawowych celów w austriackim prawie o obrocie gruntami jest ograniczenie w prawach cudzoziemców zamierzających nabyć grunty. Aby nabyć grunty rolne lub leśne w Austrii, cudzoziemiec musi uzyskać zgodę od władz kraju związkowego, na terenie którego znajduje się nabywana nieruchomość. Poszczególne kraje związ-

kowe wchodzące w skład Republiki rządzą się własnymi przepisami dotyczącymi nabywania gruntów przez obcokrajowców. Uzyskanie zgody uzależnione jest od spełnienia między innymi następujących warunków: nabywający będzie osobiście prowadzić gospodarstwo rolne, będzie posiadał odpowiednie kwalifikacje, użytkował grunty zgodnie z przeznaczeniem. Przed przystąpieniem o zezwolenie nabywca musi nieprzerwanie zamieszkiwać w Austrii przez ostatnie 5 lat, a nabywany grunt przeznaczony ma być na główne miejsce zamieszkania (tak, jak np. w Katynii). Zgoda udzielana jest wtedy, gdy przemawia za tym szczególnie interes publiczny, gdy nie występuje kolizja z interesem państwa i sprzyja to interesom gospodarczym, społecznym lub kulturalnym danego landu [Firek, Szczurówna 2002].

4. Podsumowanie

Konieczność zapewnienia ochrony podstawowych interesów politycznych i gospodarczych powoduje, że kontrola i reglamentacja obrotu nieruchomościami z udziałem cudzoziemców stanowi domenę każdego suwerennego Państwa. Zasady nabywania nieruchomości przez cudzoziemców w Polsce reguluje ustawa z 24 marca 1920 r., wielokrotnie nowelizowana. Ostateczny kształt ustawa przybrała w drodze nowelizacji w lutym 2001 r. i została dostosowana do prawa Unii Europejskiej. Ustawa ma charakter reglamentacyjny, mający na celu ochronę przed możliwością niekontrolowanego wykupu nieruchomości przez cudzoziemców. Ustawa nie zakazuje cudzoziemcom nabywania nieruchomości położonych na terytorium RP, wprowadza natomiast administracyjno-prawne ograniczenia obrotu nieruchomościami ze względu na osobę nabywcy, w postaci obowiązku uzyskania zezwolenia Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji. W Unii Europejskiej teoretycznie obrót nieruchomościami jest swobodny, ale większość krajów chroni swoje grunty rygorystycznymi wewnętrznymi rozwiązaniami prawnymi.

LITERATURA

1. Firek M., Szczurówna A. (2002): Sprzedaż ziemi cudzoziemcom. *Agroprzemiany*, nr. 12 (122), 7-9.
2. Greń D. (2001): Nabywanie nieruchomości w UE – równe traktowanie ale.... *Agroprzemiany*, nr 12 (109), 19-22.
3. Podstawka M. (2001): Sprzedaż ziemi cudzoziemcom w Polsce. *Zeszyty Naukowe Akademii Rolniczej w Krakowie*, nr 2001, 411-423.
4. Śniec E., Greń D. (2001): Nabywanie nieruchomości przez cudzoziemców w Polsce wczoraj i dziś. *Dzierżawca*, nr 12 (57), 35-39.

BOŻENA TAŃSKA-HUS

**PRAWNE ASPEKTY NABYWANIA NIERUCHOMOŚCI PRZEZ CUDZOZIEMCÓW
W POLSCE I UE**

STRESZCZENIE

Konieczność zabezpieczenia podstawowych interesów gospodarczych i politycznych prowadzi do ograniczeń w obrocie nieruchomości przez cudzoziemców w każdym państwie. W Polsce nabywanie nieruchomości przez cudzoziemców jest regulowane przez ustawę z 24 marca 1920 roku. Akt ten był wielokrotnie nowelizowany, ostatnio w lutym 2002 r. i był dostosowany do prawodawstwa UE. Powyższa ustawa dąży do zabezpieczenia państwa przed niekontrolowanym wykupem nieruchomości przez cudzoziemców. Prawo nie zabrania zakupu nieruchomości w Polsce, ale wprowadza administracyjne i prawne ograniczenia w obrocie nieruchomościami w zależności od nabywcy, który musi uzyskać odpowiednią zgodę z MSWiA. W Unii Europejskiej teoretycznie jest wolny obrót nieruchomościami, jednak większość państw chroni swoje grunty przez wewnętrzne, ścisłe regulacje prawne.

BOŻENA TAŃSKA-HUS

**LEGAL ASPECTS OF REAL PROPERTY PURCHASING BY FOREIGNERS
IN POLAND AND EU**

SUMMARY

The necessity to protect basic political and economic interests leads to a control and rationing of real estate turnover by foreigners in every autonomous country. The purchase of real estate by foreigners in Poland is regulated by the Act of Law of 24th March 1920. This act must have been amended several times. The final regulations were made in February 2001 and they were adapted to the EU law. The above act aims to preserve the country from an uncontrolled purchase of real estate by the foreigners. The law does not forbid to buy a real estate in Poland but it introduces administration and legal limits for real estate turnover depending on the purchaser who needs to obtain a relevant permission from the Ministry of Interior and Administration. In the European Union there is theoretically free turnover of real estate but most of the countries protect their land with internal strict legal regulations.

TERESA MIŚ, RYSZARD KATA
Uniwersytet Rzeszowski

DETERMINANTY ROZWOJU POZAROLNICZEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ NA OBSZARACH WIEJSKICH

1. Wstęp

Rozwój przedsiębiorczości jest obiektywnym procesem zachodzącym w gospodarce rynkowej. Dotyczy to również obszarów wiejskich. Powstawanie drobnych przedsiębiorstw pozarolniczych na wsi jest warunkiem poprawy sytuacji dochodowej i poziomu życia ludności wiejskiej. Jednak rozwój tego typu przedsiębiorstw na wsi napotyka znacznie więcej barier i dokonuje się wolniej niż na obszarach zurbanizowanych. Mają na to wpływ takie zjawiska jak: ubożenie mieszkańców wsi, brak kapitału, duże bezrobocie - na wsi żyje bowiem ponad 43% zarejestrowanych bezrobotnych [Polska Wieś...2000], niedorozwój wiejskich instytucji ekonomicznych i sfery rynku, kryzys spółdzielczości i form zintegrowanej kooperacji. Obiektywne uwarunkowania to również mniejszy popyt na wyroby i usługi na wsi, wynikający z innego modelu konsumpcji niż w mieście (np. duże samozaopatrzenie w żywność), a także znacząco niższych dochodów rodzin rolniczych i wiejskich od dochodów rodzin pracowniczych w miastach [Rocznik... 2002]. Rozwój działalności pozarolniczej skorelowany jest również z potencjałem ludnościowym, a w szczególności zależy od przedsiębiorczości społeczności lokalnej, wykształcenia i mobilności potencjalnych pracowników oraz stanu infrastruktury technicznej i społecznej [Kłodziński 1998]. Również w tych płaszczyznach sytuacja na wsi jest trudniejsza niż na obszarach zurbanizowanych. Pomimo tych faktów w ostatnich latach zaznaczyły się na ogół pozytywne trendy w rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich, tj. nadal wzrasta liczba przedsiębiorstw, rośnie zatrudnienie w tych przedsiębiorstwach oraz ich udział w produkcji krajowym brutto i wartości dodanej [Hybel 2000, Sawicka 2000].

Rozwój przedsiębiorczości pozarolniczej jest uwarunkowany przez szereg czynników, które można podzielić na dwie podstawowe grupy: zewnętrzne, tj.

wynikające z bliższego i dalszego otoczenia przedsiębiorstwa (o charakterze makroekonomicznym i lokalnym) oraz czynniki wewnętrzne, wynikające z potencjału firmy, postaw, motywacji i cech osobowych właścicieli, a także pozycji i usytuowania firmy na rynku.

Do obiektywnych czynników zewnętrznych zaliczyć można między innymi: dominujący mechanizm regulacji gospodarczej, rodzaje stosunków własności, ogólne warunki konkurencji, poziom inflacji, wysokość stopy procentowej i podatkowej, kurs walutowy, tempo wzrostu gospodarczego. Na kształtowanie tych czynników istotny wpływ wywiera polityka makroekonomiczna państwa, której głównym celem w odniesieniu do sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) jest tworzenie warunków do pełnego wykorzystania ich potencjału, podniesienia ich konkurencyjności i zwiększenia udziału w PKB [Hybel 2000]. Wśród czynników zewnętrznych o charakterze lokalnym należy wymienić: położenie w przestrzeni geograficznej i społeczno-gospodarczej gminy, zasoby i tradycje lokalnej gospodarki, stan infrastruktury technicznej i społecznej, aktywność bezpośredniego otoczenia instytucjonalnego wsi, tj. samorządności terytorialnej, zawodowej, wsparcie instytucjonalne przedsiębiorczości wiejskiej ze strony samorządów lokalnych, instytucji doradczych i finansowych [Wilkin 1997]. Powyższe czynniki zewnętrzne jak i wewnętrzne - leżące po stronie samych przedsiębiorców - mogą wzmacniać lub osłabiać rozwój działalności pozarolniczej.

2. Cel i metodyka badań

W opracowaniu poddano ocenie czynniki determinujące rozwój pozarolniczej działalności gospodarczej na obszarach wiejskich na podstawie opinii przedsiębiorców, wyrażonych w badaniach ankietowych. Badaniami objęto przedsiębiorstwa prowadzące rejestrowaną pozarolniczą działalność gospodarczą. W przypadku przedsiębiorstw osób fizycznych wywiadem objęto ich właścicieli, zaś w firmach funkcjonujących w formie spółek cywilnych i spółek prawa handlowego ankietowano ich menedżerów. Badania empiryczne przeprowadzono w drugiej połowie 2003 roku, na terenie województwa podkarpackiego, tj. regionu charakteryzującego się dominacją rolnictwa rozdrobnionego w strukturze gospodarczej obszarów wiejskich. Do badań w drodze losowania kwotowego (zapewniającego reprezentatywność próby w aspekcie rozkładu przestrzennego przedsiębiorstw w regionie) wytypowano 176 właścicieli firm prowadzących pozarolniczą rejestrowaną działalność gospodarczą. W badanej zbiorowości 26 firm (tj. 14,8% ogółu badanych) zajmowało się produkcją, 67 (38,1%) prowadziło działalność handlową, 52 (29,5%) usługową, zaś 31 (tj. 17,6%) działalność wielobranżową. Taka struktura próby - pod względem rodzaju prowadzonej dzia-

łalności - odpowiada strukturze całej zbiorowości przedsiębiorstw pozarolniczych na wsi w regionie podkarpackim.

W badaniach zastosowano metodę wywiadu z kwestionariuszem. Potencjalne czynniki rozwoju przedsiębiorczości pozarolniczej oceniano w skali punktowej umożliwiającej wskazanie kierunku i siły oddziaływania danego czynnika, tj. czy jest to czynnik stymulujący czy destymulujący oraz z jaką intensywnością wpływa na badany problem. Obok pytań dotyczących wymienionych aspektów kwestionariusz obejmował również zagadnienia dotyczące ogólnej charakterystyki badanych podmiotów gospodarczych.

3. Charakterystyka objętych badaniem przedsiębiorstw

Wśród właścicieli i menedżerów przedsiębiorstw pozarolniczych prowadzących działalność na obszarach wiejskich Podkarpacia zdecydowanie przeważają mężczyźni – udział kobiet jest niewielki i stanowi 18,8% (tabela 1). Badani przedsiębiorcy to najczęściej osoby w wieku od 30 do 50 lat (średnia wieku wynosiła 41 lat). Niespełna 60% respondentów to osoby z wykształceniem średnim, natomiast jedynie 17% posiadało wykształcenie wyższe.

Zdecydowana większość przedsiębiorstw funkcjonujących na obszarach wiejskich to podmioty gospodarcze osób fizycznych (77,8%), jedynie nieco ponad 20% posiada bardziej złożoną formę organizacyjno-prawną, tj. funkcjonuje jako spółki cywilne i spółki prawa handlowego. Większość to małe i bardzo małe przedsiębiorstwa, na co wskazuje poziom zatrudnienia, 2/3 podmiotów to firmy jednoosobowe funkcjonujące na zasadzie samozatrudnienia. Jedynie co piąty podmiot zatrudnia więcej niż pięciu pracowników, zaś poziom zatrudnienia powyżej 50 pracowników przekraczało zaledwie 1,1% przedsiębiorstw.

Charakterystyka rynków zbytu przedsiębiorstw wiejskich dowodzi, iż większość badanych podmiotów (73,9%) sprzedaje swoje produkty i usługi jedynie na rynku lokalnym, 13,1% zbywa je na rynku regionalnym, 7,4% na rynku krajowym, zaś 5,7% operuje na rynku krajowym i zagranicznym. Tylko jedno przedsiębiorstwo produkowało wyłącznie na eksport (zakład produkujący maszyny do obróbki drewna).

Fakt dominacji w strukturze przedsiębiorczości wiejskiej małych i bardzo małych przedsiębiorstw potwierdza również poziom przychodów uzyskiwanych przez podmioty w latach 2000-2002 (tabela 2). W roku 2000 ponad połowa podmiotów (53,5%) uzyskiwała roczny przychód na poziomie nie większym niż 25 tys. zł, a jedynie obroty co ósmego podmiotu przekraczały 100 tys. zł. W kolejnych latach sytuacja pod tym względem ulegała poprawie, ale wciąż 40,3% podmiotów uzyskiwało przychody nie wyższe niż 25 tys. zł rocznie, zaś tylko co piąte przedsiębiorstwo przekraczało poziom 100 tys. zł przychodów rocznie.

Tabela 1

Charakterystyka badanych przedsiębiorstw pozarolniczych

	Wyszczególnienie	Struktura (w %)	
1.	Wiek kierownika (właściciela) przedsiębiorstwa	- do 30 lat	9,7
		- od 31 do 40 lat	34,6
		- od 41 do 50 lat	33,5
		- od 51 do 60 lat	19,9
		- powyżej 60 lat	2,3
razem		100,0	
2.	Wykształcenie kierownika (właściciela) przedsiębiorstwa	- podstawowe	1,1
		- zasadnicze zawodowe	22,2
		- średnie	59,7
		- wyższe	17,0
razem		100,0	
3.	Forma organizacyjno-prawna	- przedsiębiorstwo osoby fizycznej	77,8
		- spółka cywilna	11,9
		- spółka prawa handlowego	10,2
razem		100,0	
4.	Poziom zatrudnienia	- tylko właściciel	36,9
		- od 2 do 5 osób	43,2
		- od 6 do 10 osób	10,8
		- powyżej 10 osób	9,1
razem		100,0	
5.	Rynek zbytu produktów i usług	- lokalny	73,9
		- regionalny	13,1
		- krajowy	7,4
		- krajowy i zagraniczny	5,1
		- zagraniczny	0,6
razem		100,0	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wywiadu z przedsiębiorcami.

Tabela 2

Poziom i struktura przychodów objętych badaniem przedsiębiorstw

Rok	Struktura przychodów w przedziale kwot:				
	do 10 tys. zł	10-25 tys. zł	25-50 tys. zł	50-100 tys. zł	powyżej 100 tys. zł
2000	22,0	31,5	17,9	15,5	13,1
2001	16,3	27,3	24,4	15,7	16,3
2002	13,6	26,7	24,4	15,3	19,9

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wywiadu z przedsiębiorcami.

Tabela 3

Motywy podejmowania działalności gospodarczej

Rodzaj motywu	% wskazań na miejscu		ogółem % wskazań*
	I	II	
Chęć uzyskania wyższego dochodu	38,1	24,4	78,4
Utrata dotychczasowego zatrudnienia	34,1	4,0	43,8
Wykorzystanie zasobów wiedzy i doświadczenia	13,1	33,5	64,8
Sytuacja rynkowa sprzyjająca otwarciu firmy	10,8	25,0	69,3
Możliwość wykorzystania wolnych zasobów majątku	2,3	9,7	8,5
Udział w szkoleniach doradczych	0,6	2,3	10,8
Inne	1,1	1,1	24,4
Razem	100,0	100,0	x

* respondenci mogli udzielać więcej niż jednej odpowiedzi.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wywiadu z przedsiębiorcami.

Motywy podejmowania działalności gospodarczej są różne, często złożone i wzajemnie powiązane. Wyniki badań wskazują, że główną przyczyną inicjacji pozarolniczej działalności gospodarczej przez badanych przedsiębiorców była chęć uzyskania wyższego dochodu oraz utrata dotychczasowego zatrudnienia (tabela 3). Kolejnym wskazywanym motywem była możliwość wykorzystania własnych kwalifikacji (wiedzy) i doświadczenia oraz sytuacja rynkowa sprzyjająca otwarciu firmy. Respondenci wskazywali również na chęć zagospodarowania wolnych zasobów majątku rzeczowego. Zarówno ten motyw jak też potrzeba wykorzystania wolnych zasobów pracy i uzyskania dodatkowego lub całkowicie nowego źródła utrzymania rodzin przedsiębiorców, były często pochodną ograniczania lub likwidacji działalności rolniczej.

Istotnym problem społecznym na wsi jest bezrobocie, wraz z jego pochodnymi skutkami psychospołecznymi i ekonomicznymi [Kania 2003]. Niski stopień urbanizacji i niewielka liczba miejsc pracy w sferze pozarolniczej, a także rozdrobnione, słabe ekonomicznie rolnictwo podkarpackie, sprzyjają powstawaniu i utrwalaniu bezrobocia na wsi (zarówno rejestrowanego jak i ukrytego). W tych warunkach podejmowanie pozarolniczej działalności gospodarczej dla wielu rodzin jest koniecznością wobec utraty lub znaczącej redukcji możliwości uzyskania dochodu z pracy najemnej lub z gospodarstwa rolnego.

Niektórzy badani przedsiębiorcy na różnych etapach organizacji i funkcjonowania swojej firmy korzystali z różnych form pomocy instytucji doradczych. Były to jednak głównie nieodpłatne porady doradcze uzyskane w ośrodkach doradztwa rolniczego, w tym, m.in.: kursy z zakresu podstaw przedsiębiorczości, aktualnych przepisów prawnych, rachunkowości, możliwości korzystania z programów przedakcesyjnych UE oraz pomoc w przygotowaniu biznesplanów.

Do rozpoczęcia działalności gospodarczej niezbędne są środki finansowe, których wielkość zależy od rodzaju i skali inicjowanego przedsięwzięcia. W badanej zbiorowości najczęściej, tj. 56% przedsiębiorców finansowało uruchomienie działalności gospodarczej z własnych środków (głównie prywatnych oszczędności), 4% skorzystało z pomocy finansowej najbliższej rodziny i znajomych, zaś 21% korzystało z kredytów bankowych (kredyty inwestycyjne uzyskane głównie w lokalnych bankach). Wkład finansowy współników stanowił źródło finansowania przedsięwzięcia dla 13% respondentów, natomiast 6% przedsiębiorców korzystało z takich form finansowania zewnętrznego jak odroczone płatności oraz kredyt handlowy.

4. Ocena czynników determinujących rozwój pozarolniczej przedsiębiorczości na wsi

O istnieniu i rozwoju przedsiębiorstwa decyduje szereg czynników o charakterze zewnętrznym, niezależnych od przedsiębiorcy oraz wewnętrznym związanych z jego predyspozycjami do prowadzenia działalności i potencjałem firmy. W odczuciu badanych przedsiębiorców najważniejszymi czynnikami ograniczającymi rozwój prowadzonej przez nich działalności gospodarczej są wysokie obciążenia fiskalne i parafiskalne, tj. składki ubezpieczeń społecznych ZUS - kształtujące koszty pracy. Przedsiębiorcy mając możliwość oceny każdego czynnika - w skali punktowej od 5 (stymulant) do -5 (destymulant), wymienionym czynnikom przypisali najniższe oceny (odpowiednio: -4,1 oraz -3,2). Niemal wszyscy badani przedsiębiorcy uznali te czynniki za destymulanty (odsetek wskazań tego rodzaju wynosił w przypadku obciążeń fiskalnych 99,4%, zaś obciążeń kosztów pracy 96,6%), różniąc się jedynie w ocenie siły ich negatywnego oddziaływania (tabela 4). Wypowiedzi przedsiębiorców wskazują, iż na tak niską ocenę tych czynników składał się nie tylko poziom obciążeń (np. wysokość stawek podatkowych), ale również ocena całego systemu podatkowego w aspekcie jego stabilności, przejrzystości, jasności (możliwości różnej interpretacji przepisów) i związanych z tym wymogów sprawozdawczych. Potwierdza to także bardzo niska ocena regulacji administracyjno-prawnych przedsiębiorczości, które w dużej części są elementem systemu fiskalnego i systemu ubezpieczeń społecznych. Bez wątplenia biurokracja związana z prowadzeniem pozarolniczej działalności gospodarczej jest czynnikiem destymulującym rozwój już istniejących firm, a także bardzo istotną barierą w podejmowaniu nowych przedsięwzięć. W ocenie przedsiębiorców czynnikami niesprzyjającymi rozwojowi przedsiębiorczości wiejskiej są także wysokie koszty kredytu i ograniczony dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania. Wobec wagi bariery kapitałowej w tworzeniu i rozbudowie przedsiębiorstw jest to bardzo istotny problem, który mógłby być rozwiązany poprzez szersze wsparcie finansowe (budżetowe i poza-

budżetowe) dla rozwoju aktywności gospodarczej mieszkańców wsi, jak również poprzez tworzenie instytucji funduszu poręczeń kredytowych. Brak takich instytucji świadczy o niskiej aktywności zarówno samych przedsiębiorców, organizacji wspierających przedsiębiorczość na wsi jak i samorządów lokalnych, które mogłyby w ten sposób wspierać tę sferę lokalnej gospodarki.

Tabela 4

Ocena czynników stymulujących i ograniczających rozwój przedsiębiorczości w opinii przedsiębiorców

Rodzaj czynnika	Średnia ocena*	Współczynnik zmienności (w %)	Wskazania (w %)	
			stymulant	destymulant
Jakość produktów i usług	3,8	32,6	99,4	0,6
Doświadczenie firmy i umiejętność dostosowania się do warunków rynkowych	3,6	31,2	99,4	0,6
Znajomość mechanizmów rynkowych	3,1	50,1	97,2	2,8
Popyt na wyroby i usługi firmy	2,8	62,2	96,0	4,0
Jakość kadry	2,7	35,4	73,9	26,1
Lokalizacja przedsiębiorstwa	2,1	59,3	96,0	4,0
Kapitał własny przedsiębiorstwa	2,1	52,9	77,2	22,8
Dostępność i sprawność infrastruktury ekonomicznej	1,9	29,4	83,4	16,6
Poziom rozwoju infrastruktury technicznej	1,9	136,4	79,0	21,0
Wsparcie instytucjonalne (szkolenia, doradztwo)	1,4	185,3	71,0	29,0
Dostęp do informacji rynkowej	1,2	96,7	55,6	44,4
Integracja z UE	0,8	232,4	68,8	31,3
Infrastruktura rynku	-1,1	68,2	12,5	87,5
Dostęp do kredytów (kredyty preferencyjne, fundusz poręczeń kredytowych)	-1,3	71,9	35,8	64,2
Konkurencja na rynku	-1,7	112,7	17,6	82,4
Koszty transportu	-2,5	76,9	5,7	94,3
Ceny surowców i materiałów	-2,9	71,4	5,7	94,3
Koszt kredytu	-3,1	68,4	6,8	93,2
Koszty pracy (obciążenia parafiskalne)	-3,2	54,2	3,4	96,6
Regulacje administracyjno-prawne (biurokracja)	-3,4	34,2	2,8	97,2
Obciążenia podatkowe	-4,1	33,2	0,6	99,4

* skala punktowa od 5 do 0 (stymulant) i od 0 do -5 (destymulant).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań.

Współczynnik zmienności ocen w badanej zbiorowości przedsiębiorców wskazuje, iż największe różnice w ocenie wpływu danego czynnika na rozwój przedsiębiorczości dotyczy skutków procesu integracji Polski z UE. Zdania przedsiębiorców w tej kwestii są zdecydowanie podzielone. Część badanych

(68,8%) wskazuje proces integracji jako czynnik stymulujący rozwój działalności pozarolniczej, jednak znaczny odsetek respondentów (31,3%) uważa, że proces ten przyniesie negatywne skutki (wzrost konkurencyjności, potrzeba kosztownych dostosowań, wzrost wymogów jakościowych i technologicznych, nasilenie biurokracji). Jednakże 73% badanych przedsiębiorców opowiada się za integracją Polski z UE, ale 68,7% z nich nie podjęło żadnych zmian w swoim przedsiębiorstwie związanych z procesem integracyjnym.

Podstawowymi czynnikami stymulującymi rozwój przedsiębiorczości wskazywanymi przez badanych przedsiębiorców są czynniki wewnętrzne, takie jak: doświadczenie przedsiębiorców, ich zdolności menedżerskie, znajomość mechanizmów rynkowych oraz umiejętność dostosowania się do zmieniających się warunków rynkowych. Spośród zewnętrznych czynników jako stymulant wskazywano stabilny popyt na produkty i usługi firmy, wynikający z jej ugruntowanej pozycji na lokalnym rynku. Pozytywny wpływ przypisywano również takim czynnikom jak: poziom rozwoju i sprawność funkcjonowania infrastruktury ekonomicznej i technicznej, a także wsparcie instytucjonalne przedsiębiorczości, przejawiające się głównie w doradztwie prawnym i finansowym. Dyspersja ocen w zakresie tych czynników była jednak bardzo wysoka, co wynika z różnych doświadczeń przedsiębiorców w tej materii. Przedsiębiorcy, którzy korzystali z pomocy instytucjonalnej (doradztwa, szkoleń) lub mieli doświadczenie we współpracy z instytucjami finansowymi na ogół oceniali te sfery pozytywnie. Pozostali natomiast wyrażali w tym względzie opinie negatywne.

6. Wnioski

1. Przedsiębiorcy podejmujący i prowadzący rejestrowaną pozarolniczą działalność gospodarczą na terenach wiejskich regionu podkarpackiego to na ogół osoby w średnim wieku (przeciętny wiek to 41 lat), posiadający wykształcenie średnie. Wśród badanych przedsiębiorców zdecydowaną większość stanowili mężczyźni. Często są to osoby, które utraciły dotychczasowe źródło utrzymania lub ich dochody uległy znacznemu ograniczeniu. W tym aspekcie chęć pozyskania dodatkowego źródła dochodu oraz wykorzystania istniejących zasobów pracy i majątku rzeczowego była dla wielu głównym motywem rozpoczęcia pozarolniczej działalności gospodarczej.
2. W strukturze analizowanych firm dominują podmioty prowadzące działalność gospodarczą na niewielką skalę, o czym świadczy poziom przychodów z działalności gospodarczej osiąganych w latach 2000-2002, jak również struktura zatrudnienia w tych firmach. W zdecydowanej większości są to firmy, które lokują swoje produkty i usługi na lokalnym i regionalnym rynku.

3. Wśród pozytywnych determinantów rozwoju pozarolniczej działalności gospodarczej na obszarach wiejskich przedsiębiorcy postrzegali przede wszystkim czynniki składające się na potencjał i pozycję rynkową firmy. Należy tu zaliczyć: doświadczenie i zdolności menedżerskie przedsiębiorców, wysokie kwalifikacje pracowników, dobra lokalizacja firmy oraz stabilny popyt na jej wyroby i usługi (marka firmy na lokalnym rynku).
4. Głównymi barierami rozwoju pozarolniczej działalności gospodarczej są w opinii przedsiębiorców obciążenia fiskalne i parafiskalne (wysokie podatki i składki ubezpieczeń społecznych decydujące o wysokich kosztach pracy). Niekorzystnie oddziałują również czynniki lokowane w sferze regulacji administracyjno-prawnych, a także ograniczony dostęp do kredytów, wysokie koszty kapitału zewnętrznego oraz niedorozwój infrastruktury rynku.
5. Ożywienie pozarolniczej przedsiębiorczości wiejskiej wymaga zmian w wielu sferach bliższego i dalszego otoczenia firm. Dotyczy to zwłaszcza odwrócenia negatywnych oddziaływań wielu czynników wynikających z polityki gospodarczej państwa oraz działalności instytucji wspierających lub regulujących działalność gospodarczą, w tym także jednostek samorządu terytorialnego. Rozwój przedsiębiorczości wymaga poprawy w zakresie dostępności podmiotów do tanich kredytów oraz dalszego rozwoju infrastruktury finansowej, technicznej i infrastruktury rynku. Wiele jest także do zrobienia w zakresie zachęcenia przedsiębiorców do współdziałania, w takich płaszczyznach jak wspólne przedsięwzięcia rynkowe (lokalne centra handlowe, informacja rynkowa, działania promocyjne i reklamowe) oraz tworzenia instytucji funduszu poręczeń kredytowych i ubezpieczeń wzajemnych.

LITERATURA

1. Hybel J. (2000): Makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. [w:] Rola małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju obszarów wiejskich. Wydawnictwo Akademii Podlaskiej w Siedlcach, Siedlce, 21-26.
2. Kania J. (2003): Przedsiębiorstwa i przedsiębiorcy sektora rolno-spożywczego południowej Polski (wybrane aspekty). *Wieś i Doradztwo*, nr 4 (36), 9-15.
3. Kłodziński M. (1998): Rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. *Wieś i Rolnictwo*, nr 3 (100), 28-45.
4. *Rocznik Statystyczny 2002*, GUS Warszawa.
5. Sawicka J. (2000): Założenie i prowadzenie małego przedsiębiorstwa. SGGW, Warszawa.
6. Wilkin J. (1997): Przedsiębiorczość na wsi – główne determinanty i uwarunkowania. [w:] *Przedsiębiorczość w agrobiznesie, a rozwój terenów wiejskich*. AR w Krakowie, Wydział Ekonomii w Rzeszowie, Trzcinnica, 25-33.

7. Polska Wieś 2000. Raport o stanie wsi. Fundacja na Rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa, Warszawa 2001.

TERESA MIŚ, RYSZARD KATA

DETERMINANTY ROZWOJU POZAROLNICZEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ NA OBSZARACH WIEJSKICH

STRESZCZENIE

W opracowaniu poddano ocenie czynniki determinujące rozwój pozarolniczej działalności gospodarczej na obszarach wiejskich, na podstawie opinii przedsiębiorców wyrażonych w badaniach ankietowych, przeprowadzonych w regionie podkarpackim. Badania wykazały, że szereg czynników, zwłaszcza zewnętrznych w stosunku do firmy tkwiących w bliższym i dalszym jej otoczeniu - w odczuciu przedsiębiorców - ma charakter ograniczeń i barier. Odwrócenie lub złagodzenie tych negatywnych oddziaływań jest warunkiem rozwoju przedsiębiorczości pozarolniczej na obszarach wiejskich.

TERESA MIŚ, RYSZARD KATA

FACTORS DETERMINING THE DEVELOPMENT OF NON-AGRICULTURAL ACTIVITIES IN RURAL AREAS

SUMMARY

The paper discusses factors determining the development of non-agricultural activities in rural areas based on the responses of entrepreneurs expressed in a survey conducted in the Podkarpacki region. The result of the research shows, that a lot of the factors especially those external but within the area of existence of the businesses in the opinion of the entrepreneurs, are in their nature barriers or constraints. A reversal or alleviation of these negative effects is a pre-requisition for the development of non-agricultural enterprises in rural areas.

INFORMACJE

ZBIGNIEW LECHOWSKI

DOROTA URBAŃCZYK

*Krajowe Centrum Doradztwa Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich
w Brwinowie*

INSTYTUCJONALNE I SPOŁECZNE FUNKCJE SIECI CENTRÓW DORADZTWA OTWARTEGO

1. Wprowadzenie

Kształcenie na odległość jest podstawową formą-metodą wykorzystywaną w działalności Sieci Centrów Doradztwa Otwartego (SCDO)¹. W formie rozszerzonej wspomniane założenia programowe Sieci Centrów Doradztwa Otwartego stały się istotnym komponentem programów PHARE: PL9906.04 „Przygotowanie do wdrożenia Wspólnej Polityki Rolnej” i PL0104.02 „Krajowy System Doradztwa Rolniczego”.

W pierwszej części tego artykułu przedstawione zostały działania wykonane w ramach wymienionych projektów PHARE, związane bezpośrednio z realizacją koncepcji Sieci Centrów Doradztwa Otwartego jako nowego instrumentu istniejącego systemu doradztwa. W drugiej części artykułu omówiono główne uwarunkowania rozwoju Sieci Centrów Doradztwa Otwartego w ich drugiej, równie ważnej roli integratora i katalizatora aktywności społecznej.

W ramach projektu PHARE 2001, w istniejącej strukturze organizacyjnej wyłonionych zostało 16 jednostek wiodących na szczeblu wojewódzkim (Woje-

¹ W artykule „Wykorzystanie kształcenia na odległość w aktywizacji społecznej i zawodowej mieszkańców obszarów wiejskich” [Lechowski, Sojat, Urbańczyk 2000], obok charakterystyki kształcenia na odległość jako formy i metody, przedstawione zostały założenia programowe utworzenia Sieci Centrów Doradztwa Otwartego, jako nowego instrumentu oddziaływań edukacyjnych i doradczych.

wódzkie Ośrodki Doradztwa Rolniczego) oraz 1 na szczeblu centralnym (Krajowe Centrum Doradztwa Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich w Brwinowie), tworzących Sieć Centrów Doradztwa Otwartego. Centra będą posiadać status formalny nadany przez dyrektora jednostki, w której zostaną utworzone.

Założono, że pracownikami centrów będą etatowi specjaliści i doradcy o wysokich kwalifikacjach zawodowych, zatrudnieni w jednostce, przy której centrum zostało utworzone.

W zakończonym projekcie PHARE PL9906.04 „Przygotowanie do wdrożenia Wspólnej Polityki Rolnej” wyszkolono 55 specjalistów doradztwa rolniczego metodą on-line. Zakres kursu, obejmujący zagadnienia instrumentów Wspólnej Polityki Rolnej został poszerzony o zagadnienia kształcenia na odległość, jako metody zdobywania wiedzy. Tych 55 specjalistów, o zróżnicowanym profilu branżowym, stanowi zaplecze kadrowe dla tworzonej obecnie w ramach projektu PHARE PL0104.02 „Krajowy System Doradztwa Rolniczego”, Sieci Centrów Doradztwa Otwartego.

Centra będą realizowały **funkcje doradczo-informacyjne** (wynikającą ze statutowych jednostek w których zostały powołane), związane ze wspomaganiem systemu przepływu aktualnych informacji wynikających z coraz powszechniejszego stosowania norm unijnych w rolnictwie oraz przewidywanych i realizowanych programach krajowych dla rolnictwa i rozwoju wsi. Ponadto w ramach tej funkcji będą dokonywały rekrutacji kandydatów na kursy doskonalenia zawodowego i wspomagały uczących się w zdobywaniu wiedzy.

Kolejną funkcją jaką centra powinny pełnić już w niedalekiej przyszłości jest **wspomaganie rozwoju społeczności lokalnych**. Funkcja ta wynika z zapotrzebowania społeczności lokalnej na usługi jakie daje technologia cyfrowa i łączy internetowe i ogniskowanie tych form aktywności społecznej dla których technologia cyfrowa jest niezbędna.

2. Funkcja doradczo-informacyjna

Pełniąc funkcje doradczo-informacyjne centra skupione w Sieci Centrów Doradztwa Otwartego będą:

- prowadzić kursy kształcenia na odległość w zakresie doskonalenia zawodowego doradców rolnych i rolników;
- udzielać wsparcia merytorycznego i metodycznego dla uczących się;
- prowadzić Ogólnopolski Portal Doradztwa Rolniczego, jako internetową witrynę informacyjną;
- tworzyć i udostępniać elektroniczne bazy danych.

Dla stworzenia warunków realizacji wymienionych zamierzeń polepszone zostało wyposażenie jednostek w których zlokalizowane są centra. Obecnie każda jednostka doradztwa wchodząca w skład sieci posiada odpowiednie wyposażenie.

żenie techniczne niezbędne dla prowadzenia działalności. Wyposażenie obejmuje: serwer, komputery, drukarki, wideoprojektory, modemy, kserograf, a także połączenie z Internetem i lokalną sieć komputerową.

Ze względu na potrzeby wynikające z procesu integracji z UE oraz potrzeby w zakresie przygotowania metodycznego, w pierwszym okresie (w 2004 roku) przewiduje się przygotowanie i zrealizowanie przy wykorzystaniu Sieci Centrów Doradztwa Otwartego szkolenia dla 800 specjalistów, doradców rolnych [Lechowski, Urbańczyk 2001].

Podczas szkolenia jego uczestnicy:

- zostaną zaznajomieni z formą kształcenia na odległość i sposobem funkcjonowania centrów doradztwa otwartego;
- przyswoją wiedzę niezbędną do wdrażania standardów sanitarno-jakościowych;
- poznają możliwości organizacyjne i stawiane im wymogi związane z przeprowadzeniem szkoleń dla rolników.

Powstaje pytanie o celowość takich działań w obszarze rolnictwa. Czy potrzeby szkoleniowe doradztwa rolniczego są wystarczająco duże by tworzyć kosztowny w realizacji i utrzymaniu system informacyjny. Na tak postawione pytanie, odpowiedź znajduje się w zestawieniu potrzeb szkoleniowych doradztwa po akcesji do UE.

Uwzględniając tylko podstawowe instrumenty wsparcia rolnictwa i obszarów wiejskich ze środków UE takie jak:

- Płatności bezpośrednie i płatności dla obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania;
- Wsparcie gospodarstw niskotowarowych. Inwestycje w gospodarstwach rolnych. Ułatwianie startu młodym rolnikom. Renty strukturalne;
- Różnicowanie działalności rolniczej i około rolniczej na obszarach wiejskich. Zalesianie gruntów rolnych;
- Wspieranie grup producentów rolnych;
- Programy rolno-środowiskowe;
- Wsparcie dla osiągania standardów jakościowych UE;

szkoleniami trzeba objąć ponad 5 000 osób. Nie będą to szkolenia jednorazowe. Zmieniające się warunki uzyskania pomocy, zarówno z budżetu krajowego jak i środków pochodzących z UE, sprawiają, że doradca aby skutecznie wspomagać rolnika ubiegającego się o pomoc, musi sam być dobrze przygotowany. Temu też będzie służyła Sieć Centrów Doradztwa Otwartego pełniąca rolę podstawowego informatora o aktualnych zmianach, jak i rolę ustawicznego doskonalenia zawodowego doradców rolnych. Uwzględniając również potrzeby szkoleniowe w in-

nych zakresach, zakłada się, że w najbliższych 4 latach doradztwo będzie musiało objąć szkoleniami kilkanaście tysięcy osób.

3. Funkcja wspomagania rozwoju społecznego

Chociaż obecnie najbardziej akcentowane są bezpośrednie potrzeby edukacyjne doradztwa rolniczego, związane z przygotowaniem kadry do nowych zadań wynikających z wynegocjowanych warunków uczestnictwa w mechanizmach Wspólnej Polityki Rolnej, to Sieć Centrów Doradztwa Otwartego, będzie poza funkcją doradczo-informacyjną coraz bardziej rozwijać funkcję wspomagania rozwoju społecznego. Oznacza to, że poza funkcjami wynikającymi z zadań stawianych państwowemu doradztwu rolniczemu, Centra Doradztwa Otwartego będą pełniły rolę telecentrów², czyli „okna na świat” dla społeczności wiejskiej w zakresie rozwoju społecznego i ekonomicznego. Nie da się uniknąć, komercjalizacji usług, ale dostęp do nowoczesnych cyfrowych środków łączności i przetwarzania danych, za niewielką opłatą, nie powinien stanowić problemu dla zainteresowanych.

W artykule przeanalizowano aspekty techniczne i funkcjonalne działania telecentrów na podstawie doświadczeń innych krajów. Analiza ta wskazuje kierunek działań niezbędnych do właściwego zdefiniowania funkcji wspomagania rozwoju społecznego, które powinna podjąć Sieć Centrów Doradztwa Otwartego.

W 1994 roku na świecie istniało już ponad 230 telecentrów w takich krajach jak: Australia, Austria, Kanada, Dania, Finlandia, Niemcy, Irlandia, Japonia, Norwegia, Szwecja, Wielka Brytania i Stany Zjednoczone Ameryki Północnej. Pomysł telecentrów szybko ewoluował i dopasowywał się do potrzeb rynku danego kraju. W Europie Centralnej Węgry stały się krajem, gdzie powstało ich najwięcej, bo ponad 150 [Kubiak 2001]. W Polsce można policzyć je na palcach jednej ręki. Jeśli mających dostęp do technologii cyfrowej określimy jako „włączonych”, a pozostałych jako „wykluczonych”, to okaże się że, istnieje zależność pomiędzy gęstością sieci osadniczej, a ilością „włączonych” do możliwości cyfrowego przekazu wiedzy i informacji oraz jej przetwarzania. Uwzględniając wpływ zróżnicowania w dostępności do technologii ICT³ na rozwój społeczny, nietrudno przewidzieć, że utrzymanie obecnego stanu proporcji „włączonych” i „wykluczonych” spowoduje jeszcze większą przepaść cywilizacyjną pomiędzy dużymi ośrodkami miejskimi, a małymi miasteczkami i obszarami wiejskimi. W konsekwencji może to doprowadzić do dużych strat kapitału społecznego, a przez to obniżenia dynamiki rozwoju społeczeństwa polskiego.

² Telecentrum to nowoczesny ośrodek informacyjno-telekomunikacyjny dostosowany do potrzeb społeczności lokalnej (gminy, wsi, osady), wyposażony w odpowiednią sieć komputerową i telekomunikacyjną i służący ogółowi mieszkańców danego terenu.

³ ICT (Information and Communication Technology) – Technologia Informacyjna i Komunikacyjna.

Istnieją szanse by uniknąć takich poważnych, negatywnych skutków. Dla realizacji kolejnych projektów o zasięgu krajowym, takich jak: „Internet dla Szkół”, e-Polska, projektów PHARE, SAPARD itp. o zasięgu lokalnym, równolegle budowanych jest w Polsce kilkadziesiąt sieci informatycznych, a w raz z nimi ośrodki lub centra zatrudniające kadrę specjalistów różnych branż. Problem jednak w tym, że wszystkie te ośrodki i ich wyposażenie są nie dostępne ogółowi mieszkańców w godzinach popołudniowych, poza godzinami pracy. Wraz z zamknięciem dostępu do urzędów stanowiących wyposażenie owych ośrodków zamykane są szanse „wykluczonych”. W średnich i dużych miastach, gdzie nasycenie ICT jest większe nie ma problemu z dostępem do Internetu, znacznie gorzej jest lub wręcz źle na obszarach wiejskich. Rozwiązaniem, wartym sprawdzenia jest oddzielenie funkcji jakie spełniają te centra w ich macierzystych instytucjach lub organizacjach od funkcji komercyjnych usług jakie mogłyby pełnić na użytek lokalnej społeczności.

Pomijając uwarunkowania lokalne, które w sposób istotny będą wpływały na zakres usług świadczonych w ramach funkcji społeczno-gospodarczej, można wymienić następujące obszary działalności komercyjnej telecentrów [Wydro 2002]:

- organizowanie kursów obsługi komputera, wspieranie kursów nauczania na odległość organizowanych przez inne ośrodki;
- poszukiwanie dotacji i pomoc w poszukiwaniu dotacji unijnych;
- pomoc przy wypełnianiu formularzy, przeszukiwanie zasobów informacyjnych;
- pośrednictwo, e-biznes, sprzedaż detaliczna, hurtowa;
- programowanie i utrzymywanie stron domowych osób fizycznych;
- obsługa strony domowej wsi, samorządu lokalnego, lokalnych firm;
- prowizja od lokalnych usług, dostępu do indywidualnych adresów e-mailowych dla wszystkich,
- konsultacje komputerowe, rady techniczne, naprawy (szczególnie ważne na terenach oddalonych od firm serwisujących sprzęt informatyczny);
- powielanie, np. na potrzeby lokalnej gazetki;
- demonstracja usług i innowacji firm marketingowych (producenci sprzętu i dostawcy usług);
- pośrednictwo na poziomie lokalnym;
- różne formy pośrednictwa i możliwości pobierania prowizji z tego tytułu, baza dostawców dóbr i usług, katalogi produktów i producentów;
- reklama na zewnątrz i wewnątrz budynku, w Internecie, w gazetach i innych publikacjach.

Zakładając, że centra w swej podstawowej funkcji są finansowane ze środków, jakie zapewniają im instytucje macierzyste, z budżetu państwa i budżetu

realizowanych projektów (a będzie ich niemało), to koszty działalności wynikające z funkcji wsparcia rozwoju społecznego mogą być pokrywane ze środków własnych osób korzystających z oferowanych usług. Przyjmując, że dziennie w skali całego świata wysyła się około 31 miliardów listów e-mail, trzeba uznać, że nie ma już odwrotu od wykorzystania ICT zarówno w życiu prywatnym jednostek, jak i w rozwoju społeczności lokalnych oraz całych społeczeństw.

Teza, że w Polsce, a w szczególności na obszarach wiejskich nie ma komputerów, sieci i faksów jest coraz mniej aktualna. Zwiększa się ilość sprzętu komputerowego zarówno w gospodarstwach domowych, jak i w różnego rodzaju instytucjach państwowych i organizacjach pozarządowych. Niewątpliwie wskaźnik nasycenia sprzętem komputerowym jest znacznie wyższy w dużych miastach i odpowiednio niższy na obszarach wiejskich, jednak, tzw. wskaźnik dostępu cyfrowego DAI⁴ z danych za rok 2002 dla Polski wynosi 0,59 co daje nam 39 miejsce w świecie i pozwala Polskę zaliczyć do grupy krajów o zaawansowanym dostępie do ICT. Na tle państw Europy środkowo-wschodniej Polska zajmuje 5 miejsce (tabela 1). Dla porównania: Szwecja (1) – 0,85; Dania (2) – 0,83; Islandia (3) – 0,82; Korea Południowa (4) – 0,82; Kanada (10) – 0,78; USA (11) – 0,78; Wielka Brytania (12) – 0,77; Hiszpania (16) – 0,67 [Ośrodek Informacji ONZ 2003].

Tabela 1

Wskaźniki dostępu cyfrowego do ICT w krajach Europy
środkowo-wschodniej w 2002 r.

Pozycja	Miejsce na świecie	Kraj	Wskaźnik DAI
1	24	Słowenia	0,72
2	26	Estonia	0,69
3	32	Czechy	0,66
4	36	Węgry	0,63
5	39	Polska	0,59

Źródło: Na podstawie danych Ośrodka Informacji: ONZ.

Dostępność do ICT w Polsce mierzona współczynnikiem DAI wskazuje na to, że nie możemy uważać się za kraj, który już przegrał swoje szanse rozwojowe jakie daje dostęp do technologii cyfrowej, ani też za kraj, który jest w ścisłej czołówce światowej. Oznacza to konieczność intensyfikacji działań na rzecz rozwoju dostępności do ICT, ze szczególnym uwzględnieniem dostępu na obszarach wiejskich.

⁴ Wskaźnik dostępu cyfrowego DAI (Digital Access Index) dla danego kraju jest kombinacją ośmiu zmiennych pokrywających pięć obszarów tematycznych. Do obszarów tych należą: dostępność infrastruktury, przystępność cenowa, poziom wykształcenia, jakość usług ICT oraz korzystanie z Internetu. Uwaga: w skali od 0 do 1, gdzie 1 oznacza największy dostęp, wartości DAI są przedstawione z dokładnością do setnych. Kraje o takiej samej wartości DAI różnią się tysiącnymi (po kropce).

Stan infrastruktury technicznej jest tylko jednym z czynników warunkujących dostępność, ale nie mniej ważne są przystępność cenowa korzystania z sieci jak i poziom wykształcenia. Należałoby więc, szczególnie na obszarach wiejskich udostępniać społecznościom lokalnym, wszelką istniejącą infrastrukturę dla podnoszenia poziomu wykształcenia ogólnego i zawodowego. Niezbędne jest znalezienie form organizacyjnych dla wykorzystania istniejącej infrastruktury technicznej i posiadanych zasobów ludzkich dla zmniejszenia liczby „wykluczonych” zamieszkujących obszary wiejskie.

O ile funkcja doradczo-informacyjna sieci centrów jest oczywista, bo wynika z zadań określonych w statucie jednostek, to funkcja wspierania rozwoju społecznego środowiska lokalnego przez udostępnianie prostych i złożonych (szkolenia internetowe) usług wymagających technologii cyfrowej wymaga doprecyzowania, w świetle projektu Ustawy o jednostkach doradztwa rolniczego i Ustawy z dnia 14 maja 2004 r., wprowadzających zmiany dotyczące kształcenia zawodowego dla specjalistów sektora rolno-spożywczego.

4. Podsumowanie

Tworzona w strukturze państwowych jednostek doradztwa rolniczego Sieć Centrów Doradztwa Otwartego oprócz funkcji doradczo-informacyjnej, stanowiącej podstawę jej działania ma do spełnienia nie mniej ważną funkcję wspierania rozwoju społecznego wsi i obszarów wiejskich.

Zrozumiałym jest, że zanim powstające centra, w tym Sieć Centrów Doradztwa Otwartego osiągną niezbędny poziom kompetencji i organizacji wewnętrznej, muszą koncentrować się na zadaniach własnych (statutowych), to bowiem jest ich funkcja podstawowa, jednak już teraz powinny być planowane działania zwiększające dostęp „wykluczonych” do źródeł informacji i wiedzy, warunkujących ich pełnoprawne uczestnictwo w życiu społecznym i gospodarczym.

LITERATURA

1. Biuro Pełnomocnika Rządu ds. Telekomunikacji Wsi (2001): Strategia rozwoju telekomunikacji na wsi na lata 2000-2004. ePolska - Plan działań na rzecz rozwoju społeczeństwa informacyjnego w Polsce na lata 2001-2006, <http://www.mswia.gov.pl/bip/epolska.pdf>
2. Bulski P. (2003): Internet dzisiaj. Serwis PCLab, <http://www.pclab.pl/art7509.html>
3. Kubiak M. (2001): Telecentra. Wirtualna Edukacja, <http://lttf.ieee.org/we/a012.html>
4. Lechowski Z., Sojat A., Urbańczyk D. (2000): Wykorzystanie kształcenia na odległość w aktywizacji społecznej i zawodowej mieszkańców obszarów wiejskich. Zagadnienia Doradztwa Rolniczego nr 3, 90-97.

5. Lechowski Z., Urbańczyk D. (2001): Skrócony opis (fiszka) projektu Phare PL0104.02 „Krajowy System Doradztwa Rolniczego”. Praca publikowana, KCDRRiOW Brwinów.
6. Ośrodek Informacji ONZ w Warszawie (2003): Raport o rozwoju telekomunikacji na świecie (World Telecommunication Development Report) – omówienie. Światowy Szczyt Społeczeństwa Informacyjnego. Genewa 10-12 grudnia 2003 r., http://www.unic.un.org.pl/wsis/raport_rtns.bhp
7. Wydro K. B. (2002): Nowoczesne usługi informacyjne stymulatorem rozwoju obszarów wiejskich. V Krajowa Konferencja Telekomunikacji Wiejskiej pt. „Wieś w społeczeństwie informacyjnym - szanse i wyzwania” Kielce; 19-21 czerwiec 2002 r., <http://www.rutel.org.pl/kielce/wydro.html>

MARTA BŁĄD

Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN

ODNOWA WSI PERSPEKTYWĄ ROZWOJU OBSZARÓW WIEJSKICH W POLSCE*

Problemy odnowy wsi są aktualne w Polsce. Naprzeciw tego wychodzi książka Ryszarda Wilczyńskiego, której pierwsze wydanie z 2000 r. dziś jest praktycznie nieosiągalne. Dobrze zatem, iż w odpowiedzi na zainteresowanie odnową wsi coraz szerszego grona osób, wznowiono publikację. Jest to bowiem pierwsze na polskim rynku wydawniczym opracowanie monograficzne na temat odnowy wsi. Ponadto jej Autorem jest inicjator wdrożenia programu „*Odnowa wsi w województwie opolskim*” (jako przewodniczący Sejmiku Samorządowego Województwa Opolskiego). Było to pierwsze tego typu przedsięwzięcie w Polsce, które, co istotne, trwa nadal, nabiera rumieńców i zyskuje coraz więcej zwolenników. Dzięki Autorowi i Wydawcy możemy zapoznać się z tym nader ciekawym tematem. W książce znajdziemy nie tylko teoretyczne podstawy odnowy wsi, ale też praktyczne rozwiązania europejskie i polskiej Opolszczyzny, co stanowi jej szczególny walor.

W związku z odliczaniem dni do daty członkostwa Polski w Unii Europejskiej, atmosfera przygotowań robi się coraz bardziej gorąca. Na bazie Narodowego Planu Rozwoju odpowiednie resorty opracowały Sektorowe Programy Operacyjne, będące podstawą wsparcia z funduszy unijnych. W Ministerstwie Rolnictwa i Rozwoju Wsi po modyfikacji włączono do SOP-u „*Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich*” działanie „odnowa wsi oraz zachowanie i ochrona dziedzictwa kulturowego”. Fakt ten wzmógł zainteresowanie odnową wsi wśród samorządów przygotowujących się do absorpcji funduszy strukturalnych UE. Ponadto, zainteresowanie wykazują też pozarządowe organizacje samorządowe działające na obszarach wiejskich, które czynią przygotowania do wdrożenia inicjatywy wspólnotowej LEADER (dostępnej

* Refleksje na temat książki Ryszarda Wilczyńskiego „Odnowa wsi perspektywą rozwoju obszarów wiejskich w Polsce”. Wyd. Krajowe Centrum Doradztwa, Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich i Fundacja Fundusz Współpracy, Poznań 2003, wyd. 2, ss. 171.

dla Polski od 2007 r.), która opiera się na podobnym podejściu do rozwoju wsi: wielofunkcyjności obszarów wiejskich, partnerstwie, terytorialnym i oddolnym podejściu, wykorzystaniu lokalnych zasobów oraz zasadzie subsydiarności.

Odnowa wsi, jak podkreśla Autor, jest koncepcją rozwoju obszarów wiejskich, która polega na kształtowaniu warunków życia społeczności lokalnej przez nią samą, zgodnie z jej potrzebami i problemami. Jest to proces endogeniczny, w centrum którego znajduje się człowiek. Uaktywnia on zaangażowanie i odpowiedzialność mieszkańców, którzy stają się animatorami i podmiotami działań kształtujących przyszłość. Ponadto odnowa wsi to nie tylko poprawa ekonomicznych warunków bytu, to także – jeśli nie przede wszystkim – kształtowanie jakości życia oraz tożsamości i wartości wsi. W końcu, odnowa wsi to pomoc dla samopomocy, obejmuje oddolne zaangażowanie mieszkańców przy wykorzystaniu zasobów lokalnych oraz publicznego wsparcia (gminy, regionu, kraju, jak też UE). Szczególną rolę odgrywa tu możliwość dofinansowania z funduszy strukturalnych UE w ramach pomocy przyznawanej na rozwój obszarów wiejskich.

Ojczyzną odnowy wsi są Niemcy, zaś szczególne zasługi w jej promowaniu ma Bawaria oraz Nadrenia-Palatynat, które mogą poszczycić się ponad 20 letnią tradycją kompleksowych programów odnowy. Autor nazywa modele niemieckie bawarską „odgórną” metodą realizacji odnowy wsi. Nazwa może być trochę myląca, jednakże jak zaznaczono, chodzi tu jedynie o system wdrażania oparty o struktury rządu krajowego, nie zaś o odgórne zarządzanie, czy hamowanie aktywności mieszkańców. Bowiem odnowa wsi zawsze odbywa się „od dołu do góry”. Zarówno bawarskiej, jak też dolnoaustriackiej odnowie, koordynowanej przez organizacje pozarządowe, więc nazwanej „oddolną”, pomimo pewnych różnic, przyświeca ten sam cel: *poprawa warunków życia na terenach wiejskich oraz wywołanie zaangażowania mieszkańców*.

Autor podkreśla wsparcie instytucjonalne procesu, którego kamieniami milowymi były: *Pierwszy Europejski Kongres Odnowy Wsi w 1987 r.*, który dał impuls do rozpoczęcia międzynarodowej współpracy na rzecz rozwoju wsi oraz powołanie w 1988 r. *Europejskiej Wspólnoty Roboczej (ARGE) ds. Rozwoju Terenów Wiejskich i Odnowy Wsi z siedzibą w Wiedniu*. Obecnie członkiem ARGE jest też region województwa opolskiego.

Doświadczenia i wzorce krajów zachodnich oraz ich zaskakujące rezultaty stały się impulsem do przeprowadzenia odnowy wsi polskiej. Autor widzi w tym procesie wielką szansę rozwoju lokalnego. Jednakże, podkreśla, iż do sukcesu potrzebna jest zmiana filozofii polskich gmin. Świadomy, iż generalizacja jest krzywdząca dla najlepszych, stwierdza jednak, iż większość gmin ma skłonność do stosowania doraźnej interwencji, często intuicyjnej, podejmowanej w oparciu o odgórne rozpoznanie potrzeb wspólnot sołeckich, zaś brak jest całościowej wizji rozwoju wsi oraz oddolnego zaangażowania. Natomiast w odnowie wsi kluczową rolę odgrywa model partycypacyjny, w którym przywództwo gminne

pełni funkcję wspierającą, rolę służby publicznej, zaś społeczność lokalna jest aktywnym podmiotem włączonym do rozwoju wsi. Jak pisze autor: *„Bez zaproszenia ludzi do rozwoju nie da się przełamać kryzysu na obszarach wiejskich”* (s. 58).

Pierwszy polski program odnowy wsi w skali regionalnej został rozpoczęty w 1996 r. w województwie opolskim. Osobiste zaangażowanie Autora w to przedsięwzięcie spowodowało, iż w publikacji został przedstawiony szczegółowy opis celów programu, przebiegu jego wdrożenia, efektów i sukcesów. Opisu tego dokonano na tle portretu Opolszczyzny, zwłaszcza uwarunkowań historycznych i kulturowych rozwoju programów odnowy wsi oraz portretu gmin i sołectw – uczestników rozwoju wsi. Głównym celem opolskiego programu odnowy wsi jest waloryzacja przestrzeni wsi w zakresie infrastruktury technicznej, społecznej, krajobrazu, architektury i usług oraz wykonanie przedsięwzięć podnoszących standard życia, zaś istotą pobudzenie społeczności sołeckiej i jej zaangażowanie w przedsięwzięcia dotyczące własnej wsi. Dla działań aplikacyjnych w innych regionach istotną rolę może odegrać przedstawiony opis przebiegu wdrożenia programu: etapy, ramy czasowe, najważniejsze działania, liczba gmin oraz osób objętych przedsięwzięciami edukacyjnymi. Nie sposób zaprezentować tu choćby w zarysie przebieg i skalę tego przedsięwzięcia. Dość powiedzieć, że w pierwszym roku programu (1996) liczba gmin biorących udział w programie wynosiła 23, sołectw – 45, zaś w 2003 r. liczba ta wzrosła do 60 gmin i 239 sołectw. Działania podejmowane w ramach odnowy wsi są różnorakie: poczynając od działań w zakresie rozwoju infrastruktury, modernizacje, remonty, poprzez estetykę wsi i urządzenie terenów aż po integrację społeczności lokalnej (festyny, dożynki, konkursy).

Autor mocno podkreśla, iż kluczową rolę w rozwoju programu odnowy wsi odgrywają: wsparcie instytucjonalne, finansowe oraz działania edukacyjne dla liderów i lokalnych grup odnowy. W województwie opolskim w momencie zakończenia działalności Sejmiku rolę instytucji kierującej przejął samorząd wojewódzki, który podjął decyzję (1999 r.) o kontynuowaniu programu odnowy wsi i przeznaczeniu na jego rozwój środków finansowych. W tym celu powołano pełnomocnika Zarządu Województwa ds. Programu „Odnowy Wsi” – RW i współpracujący z nim referat ds. rozwoju obszarów wiejskich. Ponadto odnowę wsi włączono do założeń Regionalnego Planu Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich oraz do Strategii Rozwoju Województwa. Ramy instytucjonalno – organizacyjne stworzyły warunki do ukształtowania się systemu wspierania odnowy wsi (gmin i społeczności wiejskich) przez Urząd Marszałkowski. Podstawowymi jego instrumentami są: szkolenia formacyjne liderów, seminaria i szkolenia problemowe, podróże studialne do Austrii i Niemiec, konkurs „Piękna Wieś Opolska”, program małych grantów oraz prace projektowe specjalistów. Jednakowo ważne jest wypracowanie systemu wsparcia (zwłaszcza finansowego) ze strony samorządu gminnego, co, zdaniem Autora, jest jego powinnością względem społeczności lokalnych i niezbędnym warunkiem powodzenia sołeckich programów odnowy wsi.

O działaniach i efektach odnowy wsi można by dużo pisać, jednak najlepszym obrazem są przykłady. Autor opisuje kilka przykładów odnowy wsi w Dolnej Austrii, a także cytuje relacje liderów odnowy wsi na Opolszczyźnie. Przedsięwzięcia są bardzo ciekawe, inspirujące do nieograniczonej pomysłowości i kreatywności. Każde ma innowacyjny, oryginalny charakter, gdyż taki jest sens odnowy: wdrażanie rozwiązań wyróżniających wieś i kształtujących jej tożsamość. Działaniom odnowy może towarzyszyć forma symboliczna, np. w Ginsweiler w Nadrenii – Palatynacie, w centralnym punkcie wsi posadzono krzak róży na znak rozpoczęcia odnowy wsi. Stało się to początkiem nowej tradycji: rodzice noworodka otrzymują z rąk burmistrza od gminy krzak róży, zaś każda młoda para dostaje w prezencie sadzonkę drzewa. To jeden z dobrych pomysłów na włączenie mieszkańców w kształtowanie wiejskiej zieleni.

Z wypowiedzi liderów opolskich wynika, iż praca na rzecz społeczności lokalnej nie jest łatwa, lecz daje ogromną satysfakcję z każdej wykonanej rzeczy i uśmiechu mieszkańców, wyzwala poczucie zakorzenienia w środowisku, zaś jej efekty dają nadzieje na dalszy harmonijny rozwój wsi i pozwalają z optymizmem patrzeć w przyszłość.

Autor jest wielkim entuzjastą upowszechnienia odnowy wsi w wymiarze ogólnopolskim. W tym celu, jak sam stwierdził, napisał tę książkę. Efekty działań opolskiej odnowy wsi, w istocie stały się inspiracją do podejmowanych z sukcesem działań odnowy wsi w innych regionach: w województwie pomorskim oraz w skali subregionalnej: w powiecie nakielskim województwa kujawsko – pomorskiego.

Wielką rolę w promowaniu działań odnowy odegrał I Polski Kongres Odnowy Wsi (12-13.04.2002: Góraźdże), z którego uzgodnieniami czytelnik może zapoznać się w załączniku książki. Jego myślą przewodnią, podkreśloną przez Autora, jest stwierdzenie, iż „nie jest możliwe przełamanie kryzysu obszarów wiejskich bez pełnego włączenia w rozwój społeczności lokalnych” (s. 151). Autor książki jest przekonany, iż wdrożenie programu odnowy wsi jest możliwe w każdych warunkach, gdyż rozwój nie nastąpi tylko tam, gdzie się go nie pragnie i nie podejmuje się wysiłku, by stał się możliwy. Motto książki: „Wielu małych ludzi, czyniąc w wielu małych miejscach wiele małych rzeczy, może zmienić oblicze świata” także pozwala zrozumieć czym jest odnowa wsi.

Ciepły, ojcowski ton omawianej książki sprawia, że czyta się ją z przyjemnością. Napisana jest wartko, językiem prostym, pełnym cytatów, odniesień i graficznych prezentacji oraz załączników. Nie jest przerysowana opisem teoretycznym, zaś niezbędny jego zakres podany jest z lekkością. Jest dobrą lekturą, żywą opowieścią o odnowie wsi oraz pełną optymizmu co do powodzenia dalszych działań. Można ją polecić czytelnikom, którzy interesują się przemianami obszarów wiejskich, w tym dla doradców, liderów oraz mieszkańców wsi, którzy chcieliby zacząć proces odnowy swojego regionu.

NOWOŚCI WYDAWNICZE

Przemiany struktury agrarnej w rolnictwie polskim. Bogdan M. Wawrzyniak. Wyd.: Włocławskie Towarzystwo Naukowe, Włocławek 2004, ss. 140.

Jak pisze Autor „w ciągu prawie 200 lat przemian agrarnych w rolnictwie polskim, początki tych zmian wyrażone procesem uwłaszczeniowym, miały charakter wręcz rewolucyjny, jeśli chodzi o prawa jednostki (wolność osobista, prawo do ziemi), natomiast ewolucyjny w sensie gospodarczym, wynikającym z konieczności wykupu ziemi i startowania niemalże od zera w nowych warunkach ekonomicznych”.

W opracowaniu, w rysie historycznym, Autor przedstawia zmiany w strukturze agrarnej w Polsce od czasów uwłaszczenia chłopów w okresie zaborów, poprzez okres międzywojenny, następnie w okresie wprowadzania reformy rolnej PKWN, osadnictwa rolniczego w latach 1950-1962, jak i kierunki ewolucji struktury agrarnej po II wojnie światowej w latach 1950-1990, a także w świetle przepisów rolnych z 1996 i 2002 r. Nawiązuje również do struktury rolnej w krajach UE doszukując się - próbując znaleźć paralele z naszą strukturą agrarną. Informacje na temat pozycji rolnictwa polskiego na tle Europy i Unii Europejskiej kończą opracowanie. Jak podkreśla Autor historyczny proces przystosowania polskiego rolnictwa do integracji z Unią Europejską nie polega na stymulowaniu wysiłku wzrostu produkcji rolniczej, ale w ostatnim okresie oznacza głębokie przeorientowanie dotychczasowych sposobów patrzenia na rolnictwo jako źródło pozyskiwania żywności, bez oglądania się na skutki ekonomiczne i fitosanitarne.

Zielona Polska. Witold Lenart. Red. Edyta Węgrzyn i inni. Wyd.: Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, Warszawa 2004, ss. 214.

Opracowanie stanowi załącznik do audiowizualnych materiałów edukacyjnych, pięciu filmów na kasetach VHS lub CD, z zakresu ekologii i ochrony środowiska. Jest atrakcyjnym poradnikiem ułatwiającym ich oglądanie, dotyczącym różnych najaktualniejszych problemów i aspektów środowiskowych życia i gospodarowania na polskiej wsi. Materiały przygotowano dla celów edukacyjnych - ośrodków edukacji ekologicznej, szkół. Rozdziały opracowania zostały dopasowane do układu filmów na kasetach VHS. Poszczególne rozdziały poświęcono między innymi takim zagadnieniom jak: żywność ekologiczna, przemysł rolno-spożywczy a ekologia, ekobiznes na wsi, ekoturystyka, zagrożenia środowiska naturalnego przez gospodarstwa rolne, racjonalne systemy gospodarki wodnej na wsi, unijne standardy rolnicze a ochrona środowiska, produkcja biopaliw, energetyka odnawialna, energia dla wsi, transport i drogi na wsi, zalesianie, ekologia gleb, pozaprodukcyjne i około produkcyjne funkcje lasów.

Książkę opatrzono komentarzem edukacyjnym jak korzystać z materiałów, jak budować scenariusz szkoleń i lekcji edukacji środowiskowej, „ścieżek edukacyjnych” i w wiele innych wskazówek dla prowadzących edukację ekologiczną.

WSKAZÓWKI DLA AUTORÓW

1. *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego* zamieszczają artykuły z zakresu metodyki i organizacji doradztwa rolniczego, funkcjonowania agrobiznesu i rozwoju obszarów wiejskich, polityki agrarnej i oświaty rolniczej oraz współpracy doradztwa z nauką w wymienionych obszarach.
2. Oprócz artykułów *Zagadnienia* przyjmują:
 - informacje o pracy doradczej i życiu instytucji doradczych;
 - informacje o sympozjach, seminariach i innych formach oświatowych z zakresu doradztwa i dla doradców;
 - recenzje i omówienia prac związanych z doradztwem rolniczym oraz ze wsią i agrobiznesem;
 - przeglądy czasopism krajowych i zagranicznych, ukazujące dorobek w wymienionych dziedzinach;
 - noty bibliograficzne o nowościach wydawniczych (do 1 100 znaków);
 - inne informacje w wymienionych dziedzinach;
3. Artykuły należy dostarczyć wydawcy w następującej formie:
 - streszczenie w języku polskim i angielskim – maksymalnie 14 wierszy;
 - treść podzielona na rozdziały i z wstępem oraz wnioskami lub podsumowaniem;
 - napisane za pomocą edytora pracującego w środowisku Windows (zalecany Word 97.0 i wersje nowsze);
 - dopuszczalna objętość prac do 20 000 znaków;
 - rysunki, tabele, wykresy i grafika dołączone w pliku zasadniczym, oraz dodatkowo w oddzielnych plikach w programach źródłowych, w których zostały wykonane, najlepiej w programach Word, Excel i CorelDraw w formacie B5;
 - dane literaturowe – odwołania w tekście do pozycji literaturowych z nazwiskiem autora i rokiem wydania, bez przecinka i w nawiasie kwadratowym, np. [Kowalski 1990];
 - alfabetyczny wykaz literatury na końcu artykułu (bez numerowania) każdorazowo z nazwiskiem autora, pierwszą literą (literami) imienia, rokiem wydania (podanym w nawiasach półokrągłych) oraz po dwukropku tytułem publikacji, wydawnictwem lub nazwą czasopisma, numerem woluminu i strony;
 - przykład 1: Kowalski J., Nowak A. (1997): Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju wsi w Polsce. SGGW, Warszawa, 5-17;
 - Przykład 2: Kowalski J., Nowak A. (1997): Obszary wiejskie i problem agroturystyki. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 3, 5-17;
 - jeżeli w tekście umieszcza się numer kolejnego przypisu, powinien on być przedstawiony w formie liczby bez dodatkowych znaków, np. nawiasów (przypisy nadawane automatycznie);
 - klawisza ENTER używa się tylko na końcu akapitu (wszystkie tytuły, punkty będące wyliczeniem itp. traktuje się jako odrębne akapity);
 - wcięcia akapitowe zaznacza się tylko za pomocą tabulatora lub innych narzędzi użytego edytora. Nie używać w tym celu spacji. Spacje należy stawiać tylko dla oddzielenia wyrazów, po kropce, przecinku, wykrzykniku, dwukropku, średniku itp. (nigdy przed tymi znakami). Nie używać spacji za nawiasem otwierającym i przed nawiasem zamykającym, a także przed i za odnośnikiem cyfrowym.

4. Tekst artykułu lub informacji (nagrany na dyskietkę) powinien być dostarczony na dyskietce oraz dwóch wydrukach w tym samym formacie.
5. Nadesłane recenzje, omówienia, przeglądy itp. powinny zawierać tytuł pracy w oryginalnym brzmieniu i tytuł pracy przełożony na język polski.
6. Do nadsyłanych prac należy dołączyć następujące dane: pełne imię i nazwisko autora, tytuł naukowy, miejsce pracy, adres pracy i ewentualnie numer telefonu.
7. Redakcja zastrzega sobie prawo nie przyjęcia pracy, jeśli negatywne recenzje pokrywają się ze zdaniem Zespołu Redakcyjnego. Prac nie zamówionych, jak również prac zakwalifikowanych do druku. Redakcja nie zwraca.
8. Redakcja nie płaci honorariów autorskich. Z Autorem przyjętego do druku artykułu zawarta zostanie umowa wydawnicza określająca zasady przeniesienia na Wydawcę prawa do wydania dzieła i wprowadzenia go do obrotu w formie drukowanej w Zagadnieniach Doradztwa Rolniczego i/lub nie na stronie internetowej KCDRRiOW. Wyboru artykułów do umieszczenia na stronie internetowej dokonuje Zespół Redakcyjny ZDR. Autorzy artykułów otrzymują bezpłatnie 1 egz. autorski.
9. Prace należy nadsyłać na następujący adres:

**Krajowe Centrum Doradztwa Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich
Oddział w Poznaniu, 61-659 Poznań, ul. Winogrody 63
Redakcja „Zagadnienia Doradztwa Rolniczego”
e-mail: poznan_sekretariat@cdr.gov.pl**