

# ACTA SCIENTIARUM POLONORUM

Czasopismo naukowe założone w 2001 roku przez polskie uczelnie rolnicze

**Oeconomia**

Economics

Ekonomia

9 (3) 2010



Bydgoszcz Kraków Lublin Olsztyn  
Poznań Siedlce Szczecin Warszawa Wrocław

## **Rada Programowa *Acta Scientiarum Polonorum***

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

### **Rada Naukowa serii *Oeconomia***

Carol J. Cumber (South Dakota State University, Brookings, USA), Michael Ireland (University of Exeter, UK), Roman Kisiel (Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, Olsztyn), Vera Majerova (Czech University of Life Sciences, Prague), Wiesław Musiał (Uniwersytet Rolniczy, Kraków), Maria Parlińska (SGGW, Warszawa), Wojciech Pizło (SGGW Warszawa), Janina Sawicka (SGGW Warszawa) – przewodnicząca, Grzegorz Spychalski (Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny, Szczecin), Michał Sznajder (Uniwersytet Przyrodniczy, Poznań)

### **Sekretarz serii *Oeconomia***

Iwona Pomianek (Warszawa)  
e-mail: iwona\_pomianek@sggw.pl

Projekt okładki  
Daniel Morzyński

Opracowanie redakcyjne  
Jan Kiryjow

Skład komputerowy  
Krystyna Piotrowska  
Korekta  
Jadwiga Rydzewska

ISSN 1644-0757

© Copyright by Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2010



Wydawnictwo SGGW, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa  
tel. (22) 593 55 20 (-22; -25 – sprzedaż), fax (22) 593 55 21  
e-mail: wydawnictwo@sggw.pl  
www.wydawnictwosggw.pl

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

## **Od Rady Naukowej**

*Pierwszy numer czasopisma Acta Scientiarum Polonorum – Oeconomia ukazał się w 2002 r. Acta to wydawnictwo ogólnopolskie liczące kilkanaście serii tematycznych, z ujednoczoną szatą graficzną i o podobnym formacie redakcyjnym. Czasopismo powstało z inicjatywy grupy entuzjastów – pracowników uczelni rolniczych i wydawane jest pod patronatem rektorów tychże uczelni. Dotychczasowe zaangażowanie środowisk uczelnianych w podnoszenie poziomu merytorycznego i edytorskiego wszystkich serii tematycznych, przy zgodnym wysiłku autorów oraz Rad Programowej i Naukowych, przyczyniło się do tego, że czasopismo Acta Scientiarum Polonorum, w tym nasza seria Oeconomia, zdobyła godne miejsce w środowisku naukowym i akademickim. Artykuły do serii mogą być przygotowywane w języku polskim z tytułem, słowami kluczowymi i streszczeniem w języku angielskim. Publikujemy także artykuły w języku angielskim. Rada Naukowa serii Oeconomia w trosce o poprawę rangi wydawnictwa zwraca uwagę zarówno na treść merytoryczną, jak i staranność formy opracowań. Artykuły są recenzowane. Wszystkie numery Acta Sci. Pol. Oeconomia dostępne są w formie elektronicznej na stronie internetowej [http://acta\\_oeconomia.sggw.pl](http://acta_oeconomia.sggw.pl), a ich streszczenia na stronie internetowej <http://www.acta.media.pl>. Od 2007 roku czasopismo jest kwartalnikiem (aktualnie – por. Komunikat nr 16/2010 Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego w sprawie zmiany liczby punktów dla czasopism naukowych z 21 czerwca 2010 – każdy artykuł w Acta Sci. Pol. Oeconomia otrzymuje 9 punktów). Zwracamy uwagę na rangę streszczenia i słów kluczowych, które to informacje są wysyłane do kilkuset bibliotek na całym świecie stąd potrzeba szczególnie starannego ich opracowania i przetłumaczenia na język angielski. Autorów zachęcamy do cytowania artykułów z poprzednich numerów Acta Sci. Pol. Oeconomia. Zgodnie z uchwałą Rady Programowej, Autorzy artykułów partycypują w kosztach wydawnictwa w wysokości 350 zł plus VAT.*

*Zgłaszane artykuły prosimy przysyłać pocztą elektroniczną na jeden z poniższych adresów:*

*[acta\\_oeconomia@sggw.pl](mailto:acta_oeconomia@sggw.pl), [iwona\\_pomianek@sggw.pl](mailto:iwona_pomianek@sggw.pl)*

*W przypadku przesyłania wydruku należy dołączyć również nośnik elektroniczny (CD lub DVD). Przesyłkę z dopiskiem Acta Scientiarum Polonorum – Oeconomia prosimy kierować na adres:*

*Prof. dr hab. Janina Sawicka  
Katedra Polityki Europejskiej, Finansów Publicznych i Marketingu  
Wydział Nauk Ekonomicznych  
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie  
ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa  
tel.: (22) 593 40 82; fax: (22) 593 40 77*

*Z poważaniem,  
Prof. dr hab. Janina Sawicka  
Przewodnicząca Rady Naukowej  
serii Oeconomia*

### **Recenzenci:**

Prof. dr hab. Mieczysław Adamowicz

Prof. dr hab. Roman Kisiel

Prof. dr hab. Bogdan Klepacki

Prof. dr hab. Wiesław Musiał

Prof. dr hab. Marian Podstawka

Prof. dr hab. Janina Sawicka

Dr hab. Krystyna Krzyżanowska, prof. SGGW

Dr hab. Eugeniusz Pudełkiewicz, prof. SGGW

Dr hab. Izabella Sikorska-Wolak, prof. SGGW

Dr Agnieszka Biernat-Jarka

Dr Mariola Chrzanowska

Dr Nina Drejerska

Dr Sylwester Kozak

Dr Marzena Lemanowicz

Dr Anna Milewska

Dr Wojciech Pizło

Dr Iwona Pomianek

## **POZAROLNICZA DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZA UŻYTKOWNIKÓW INDYWIDUALNYCH GOSPODARSTW ROLNYCH W WOJEWÓDZTWIE KUJAWSKO- -POMORSKIM**

Mirosław Biczkowski

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

**Streszczenie.** Niniejszy artykuł dotyczy problematyki aktywizacji zawodowej oraz poszukiwania dodatkowych źródeł dochodu na obszarach wiejskich województwa kujawsko-pomorskiego. W pierwszej części przedstawiono ogólnie zagadnienia pozarolniczej działalności gospodarczej wykonywanej przez rolników w ramach gospodarstw rolnych. W drugiej części w celu rozpoznania przyczyn i uwarunkowań społeczno-gospodarczych gospodarstw rolnych prowadzących działalność pozarolniczą poddano szczegółowej analizie 332 gospodarstwa, którą przeprowadzono na podstawie badań ankietowych wykonanych w ramach projektu Agrinpol.

**Słowa kluczowe:** działalność pozarolnicza, przedsiębiorczość na wsi, gospodarstwa indywidualne, obszary wiejskie

### **WSTĘP**

Transformacja systemu społeczno-gospodarczego w Polsce po 1989 roku spowodowała zasadniczą zmianę warunków gospodarowania w rolnictwie. Zdecydowana większość rolników nie była przygotowana do konfrontacji z realiami gospodarki rynkowej, a polityka państwa nie sprzyjała procesowi dostosowawczemu do nowych realiów. Wraz ze zwiększaniem się produktywności rolnictwa i wydajności zatrudnionych w nim osób w strukturze ludności wiejskiej stopniowo zaczął zmniejszać się udział osób pracujących i utrzymujących się głównie z rolnictwa [Krzyżanowska 2009].

Pogarszająca się sytuacja ekonomiczna gospodarstw rolnych zmuszała kierowników gospodarstw (bądź osoby zamieszkujące razem z użytkownikiem gospodarstwa) do podejmowania dodatkowej działalności niezwiązanej bezpośrednio z rolnictwem. Zainteresowanie mieszkańców wsi tworzeniem przedsiębiorstw na obszarach wiejskich spowo-

---

Adres do korespondencji – Corresponding author: Mirosław Biczkowski, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Instytut Geografii, Zakład Gospodarki Przestrzennej i Planowania Strategicznego, ul. Gagarina 9, 87-100 Toruń, e-mail: mirbicz@uni.torun.pl

dowane jest przede wszystkim spadkiem dochodów w gospodarstwach rolnych, a tym samym poziomem życia mieszkańców wsi, który zrodził potrzebę poszukiwania nowych, alternatywnych źródeł dochodów w celu finansowania potrzeb bytowych (utrzymanie poziomu życia rodziny rolnika) i produkcyjnych (zasilenie kapitałowe gospodarstwa). Chociaż przyspieszenie rozwoju tej formy działalności gospodarczej w ramach indywidualnego gospodarstwa rolnego jest procesem pożądanym, to jednak trudnym do zrealizowania ze względu na niski stopień przedsiębiorczości, stosunkowo małą siłę nabywczą społeczeństwa, a zwłaszcza deficyt środków inwestycyjnych [Kołodziejczyk 2004]. Zróżnicowanie źródeł pozyskiwania dochodów w gospodarstwach rolnych spowodowało tym samym uwielofunkcyjnienie dochodów gospodarstw domowych związanych z rolnictwem, na który to proces zwraca uwagę Zegar [2000], lub dywersyfikację dochodową gospodarstw rolnych [Wilkin 2003]. Proces wielofunkcyjności odnoszony do przestrzeni wiejskiej definiuje się jako zróżnicowanie działalności gospodarczej na obszarach wiejskich. Tak więc działalność pozarolnicza w gospodarstwach rolnych nie tylko zmienia oblicze samych gospodarstw<sup>1</sup>, ale jest także jednym z głównych czynników aktywizacji obszarów wiejskich [Czarnecki 2005, Kołodziejczak 2005], stanowiąc swoiste „koło zamachowe” rozwoju obszarów wiejskich.

Celem opracowania jest próba oceny pozarolniczej działalności gospodarczej oraz aktywizacji zawodowej użytkowników indywidualnych gospodarstw rolnych w województwie kujawsko-pomorskim, zwłaszcza w świetle wyników badań ankietowych przeprowadzonych w ramach ogólnopolskiego projektu Agrinpol. Druga edycja projektu, w której udział brał również autor niniejszego artykułu, realizowana była przez Biuro Programów Wiejskich Funduszu Współpracy w latach 2005/2006. Szczegółowa analiza objęła 332 indywidualne gospodarstwa rolne i pozwoliła rozpoznać przyczyny oraz uwarunkowania społeczne i ekonomiczne gospodarstw prowadzących działalność pozarolniczą.

## **DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZA W GOSPODARSTWACH INDYWIDUALNYCH**

W województwie kujawsko-pomorskim istnieje blisko 116,5 tys. indywidualnych gospodarstw rolnych (wg danych Powszechnego Spisu Rolnego 2002). Zdecydowana większość z nich prowadzi wyłącznie działalność rolniczą (74,5%, por. tab. 1), przy czym udział tej grupy gospodarstw był znacznie niższy w gminach silnie zurbanizowanych, zwłaszcza położonych w pasie oddziaływania aglomeracji bydgosko-toruńskiej (poniżej 40%). Pozostała część gospodarstw dzieli się na dwie podobne liczebnie grupy: gospodarstw nieprowadzących żadnej działalności (12,6%) oraz gospodarstw prowadzących działalność pozarolniczą (13,0%).

---

<sup>1</sup>Rolnictwo wielofunkcyjne wskazuje na możliwości rozwijania innych funkcji – poza podstawową (produkcja żywności). Wskazuje na to De Vries [2000], który mówi, że może ono kształtować krajobraz, dostarczać korzyści dla środowiska przyrodniczego (np. ochrona ziemi), zachować bioróżnorodność, umożliwić zrównoważone zarządzanie odnawialnymi bogactwami przyrodniczymi itp.

Tabela 1. Gospodarstwa indywidualne według działalności gospodarczej  
 Table 1. Individual farms by their economic activity

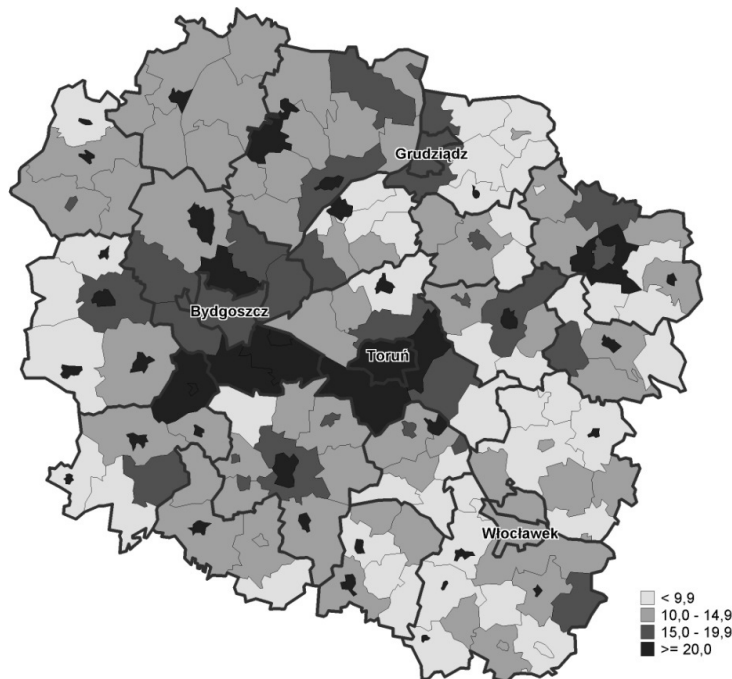
Powiat Poviat	Gospodarstwa indywidualne prowadzące działalność gospodarczą Individual farms undertaking economic activity					
	w tym (%) in percent (%)					
	ogółem total	nieprowadzące żadnej działalności with no economic activity	prowadzące wyłącznie działalność rolniczą only with agricultural activity	prowadzące działalność pozarolniczą only with non-agricultural activity	w tym: of which:	
				rolniczą i pozarolniczą non-agricultural and agricultural activity	wyłącznie pozarolniczą only non-agricultural activity	
Aleksandrowski	5 198	11,4	77,3	11,3	10,0	1,3
Brodnicki	7 234	12,2	75,1	12,7	10,2	2,5
Bydgoski	6 858	23,5	58,6	17,9	11,3	6,6
Chełmiński	4 038	7,7	81,0	11,3	10,0	1,3
Golubsko-dobrzyński	4 966	7,7	79,7	12,6	11,1	1,5
Grudziądzki	5 208	10,8	78,4	10,8	8,1	2,7
Inowrocławski	7 733	8,7	77,5	13,8	12,0	1,8
Lipnowski	8 103	13,4	77,6	9,0	7,7	1,3
Mogileński	4 307	4,9	83,3	11,8	10,6	1,3
Nakielski	4 863	15,9	70,5	13,6	10,1	3,5
Radziejowski	5 369	4,6	83,6	11,8	10,7	1,1
Rypiński	4 995	12,5	76,3	11,2	9,0	2,2
Sępoleński	3 131	6,9	81,9	11,2	10,2	1,0
Świecki	8 982	17,4	68,5	14,1	11,0	3,1
Toruński	8 154	17,6	67,5	14,9	10,3	4,6
Tucholski	4 893	16,1	70,1	13,8	10,6	3,2
Wąbrzeski	3 208	5,1	83,7	11,2	10,3	0,9
Włocławski	11 525	9,3	79,1	11,6	10,4	1,1
Żniński	5 199	8,8	75,6	15,6	13,1	2,5
Bydgoszcz m.	695	45,3	35,0	19,7	9,9	9,8
Grudziądz m.	983	35,4	46,2	18,4	10,3	8,1
Toruń m.	388	41,2	35,8	22,9	12,9	10,1
Włocławek m.	370	45,1	42,2	12,7	8,4	4,3
Woj. kuj.-pom.	116 494	12,6	74,5	13,0	10,4	2,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Powszechnego Spisu Rolnego 2002, GUS, Bank Danych Regionalnych.

Source: The author's own elaboration on the basis of data by Agricultural Census 2002, GUS (Central Statistic Office), BDR.

Gospodarstwa, które zaprzestały prowadzenia jakiejkolwiek działalności gospodarczej cechowały się odłogowaniem gruntów rolnych, nie posiadały zwierząt gospodarskich, a także nie prowadziły żadnej działalności pozarolniczej. Najczęstszym źródłem dochodów ludności mieszkającej z użytkownikiem gospodarstwa były renty, emerytury lub praca najemna [Rudnicki, Biczkowski 2004]. Wyższe udziały omawianego typu gospodarstw obserwujemy w sąsiedztwie dużych miast, jak również w gminach położonych na terenach o niekorzystnych warunkach przyrodniczych z punktu widzenia rolnictwa.

Ostatnią, lecz z punktu widzenia treści artykułu najistotniejszą grupę tworzą gospodarstwa prowadzące działalność pozarolniczą. Udział tej grupy w województwie wynosi 13,0% (podobnie jak średnia dla kraju), z czego działalność wyłącznie pozarolniczą prowadzi 2,6%, a wspólnie z działalnością rolniczą 10,4% gospodarstw (por. tab. 1). Analiza rozkładu przestrzennego wskazuje, że oprócz dużych miast (powiatów grodzkich), działalność pozarolnicza najlepiej rozwinięta jest w gminach podmiejskich aglomeracji bydgosko-toruńskiej: Solcu Kujawskim (29,4%), Osielsku (25,7%), Wielkiej Nieszawce (24,3%), Nowej Wsi Wielkiej (21,8%) i Lubiczu (21,3%) (por. rys. 1). Jest to typowy, charakterystyczny dla Polski, rozkład wskaźnika przedsiębiorczości, związany m.in.



Rys. 1. Gospodarstwa indywidualne prowadzące działalność pozarolniczą (%)

Fig. 1. Individual farms undertaking non-farming economic activity (in %)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Powszechnego Spisu Rolnego 2002, GUS, Bank Danych Regionalnych.

Source: The author's own elaboration on the basis of data by Agricultural Census 2002, GUS (Central Statistic Office), BDR.



z faktem, że wielu rolników korzysta z bliskości dużego i chłonnego rynku, a także świadczy usługi dla mieszkańców miast, którzy wyemigrowali na peryferia dużych ośrodków miejskich.

Relatywnie wysoki udział, w porównaniu do wartości średniej w województwie, występował także na Pojezierzu Brodnickim (zwłaszcza gm. Brodnica 20,1% i Zbiczno) oraz w Borach Tucholskich (gm. Lniano 20,3% i Warlubie). Obszary te wyróżniają się dużą atrakcyjnością turystyczną, co ma bezpośredni wpływ na wysoką aktywność rolników w zakresie prowadzenia działalności agroturystycznej. Niski udział grupy gospodarstw prowadzących działalność pozarolniczą uwidocznił się przede wszystkim na obszarach o dobrze rozwiniętej funkcji rolniczej, np. gminy: Chełmża, Lisewo, Stolno, Chełmno, gdzie występują korzystne warunki dla produkcji rolniczej, potwierdzone wysokim wskaźnikiem jakości rolniczej przestrzeni produkcyjnej (pow. 70 pkt).

W strukturze działalności pozarolniczej według Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) najwidoczniej zaznaczają się podmioty działające w ramach jednej sekcji. Stanowią one 92,9% ogólnej liczby gospodarstw zajmujących się działalnością pozarolniczą (por. tab. 2).

Największą popularnością wśród rolników prowadzących działalność jednosekcyjną cieszył się handel, który stanowi 18,8% ogółu tego typu podmiotów. Znacząca część podmiotów działających w handlu powstała na początku dekady lat 90., zastępując upadające państwowe i spółdzielcze podmioty handlowe (sklepy, punkty usługowe). Nowo powstające wówczas jednostki wypełniły także istniejące nisze potrzeb ludzi mieszkających zarówno na wsi, jak i w mieście [Rosner 2002].

Drugim najczęściej występującym rodzajem działalności było przetwórstwo przemysłowe, którym trudniło się 15,5% gospodarstw indywidualnych zajmujących się działalnością pozarolniczą. Najwyższe wartości odnotowano we wschodniej i południowo-wschodniej części regionu, w powiatach: wąbrzeskim, włocławskim, rypińskim i świeckim (23–25%), natomiast w ujęciu gminnym udział przekraczał 45% (Brzuze 51%, Lniano, Kowal, Baruchowo) (por. rys. 2). Przetwórstwo przemysłowe i handel zajmowały główne miejsce w działalności gospodarczej podmiotów w województwie kujawsko-pomorskim, podobnie jak w innych rejonach kraju [Bański 2003].

Pozostałe sekcje działalności pozarolniczej odznaczały się dużo mniejszym zainteresowaniem rolników. Udział gospodarstw podejmujących działalność w sekcji transportu i magazynowania, a także budownictwa sięgał średnio 4–5% ogółu gospodarstw indywidualnych prowadzących działalność pozarolniczą.

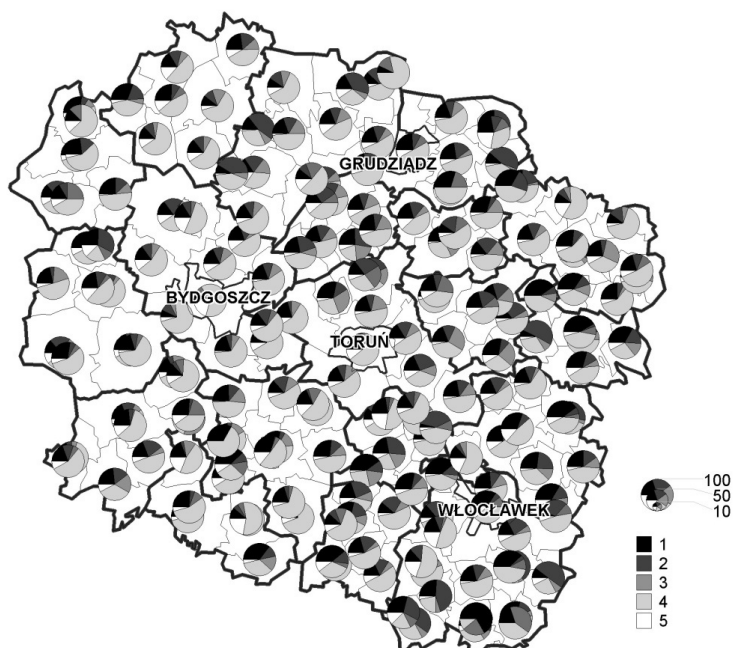
Stosunkowo niewielką rolę pełniła agroturystyka, na którą zdecydowało się co setne (1,0%) gospodarstwo rolne. Udział ten wzrasta w powiatach: tucholskim (gm. Cekcyn 8,0%) oraz brodnickim (miasto Górzno 10,3% oraz obszar wiejski tej gminy 8,2%), znanych z bardzo wysokich walorów środowiskowych na potrzeby turystyki (Bory Tucholskie oraz Pojezierze Brodnickie).

Omówione powyżej sekcje działalności pozarolniczej stanowiły razem 44,5% wszystkich podmiotów. Nieco wyższy był udział pozostałych rodzajów działalności w ramach jednej sekcji (46,2%), co sugeruje wzrastający udział firm usługowych, związanych z wynajmem nieruchomości, pośrednictwem finansowym, doradztwem itd.

Tabela 2. Struktura działalności pozarolniczej gospodarstw indywidualnych wg sekcji PKD  
 Table 2. Structure of non-farming activity of individual farms by sections of the Polish Economic Activity Classification

Powiat Powiat	W ramach jednej sekcji (%) Within the confines of one section (in %)							W ramach dwóch i więcej sekcji (%) Within the confines of two and more section (in %)
	razem total	handel trade	w tym: of which:					
			prze- twórstwo przemys- łowe manu- facturing	budow- nictwo construc- tion	transport i maga- zyno- wanie transport and storage	agrotury- styka agrotou- rism	pozo- stałe other	
Aleksandrowski	93,6	17,8	16,4	5,6	3,7	1,4	46,0	6,4
Brodnicki	93,4	18,8	17,9	4,6	2,6	2,6	45,6	6,6
Bydgoski	91,3	17,1	12,8	3,7	3,8	0,7	53,2	8,7
Chełmiński	94,4	18,7	15,1	3,7	8,6	0,4	42,6	5,6
Golubsko- dobrzyński	94,0	17,6	14,5	5,6	7,6	0,3	43,9	6,0
Grudziądzki	94,6	21,8	15,2	2,8	5,9	0,7	48,2	5,4
Inowrocławski	93,9	21,1	6,8	4,1	6,4	0,7	53,8	6,1
Lipnowski	92,3	26,0	13,1	4,6	3,7	0,0	44,0	7,7
Mogileński	92,8	21,5	10,5	4,5	4,8	0,4	51,2	7,2
Nakielski	90,9	19,6	13,1	3,4	4,7	1,2	49,1	9,1
Radziejowski	93,9	18,5	16,5	4,1	3,5	0,8	50,1	6,1
Rypiński	95,0	19,7	23,1	3,2	4,3	0,0	37,3	5,0
Sępoleński	94,3	22,8	16,3	3,8	5,1	2,4	43,9	5,7
Świecki	92,2	15,0	23,1	4,1	5,7	1,6	42,6	7,8
Toruński	92,3	19,2	14,3	4,8	8,1	0,7	43,4	7,7
Tucholski	90,9	18,0	11,7	4,2	4,6	3,6	48,7	9,1
Wąbrzeski	95,4	19,4	24,3	4,4	7,1	0,5	38,5	4,6
Włocławski	94,3	19,8	23,7	3,8	3,1	0,6	39,1	5,7
Żniński	93,2	18,7	13,4	4,3	7,5	0,2	47,3	6,8
Bydgoszcz m.	79,1	6,5	2,9	5,0	1,4	0,7	62,6	20,9
Grudziądz m.	91,7	24,3	8,8	2,8	6,1	0,6	49,2	8,3
Toruń m.	88,9	23,3	2,2	1,1	4,4	2,2	55,6	11,1
Włocławek m.	88,0	34,0	6,0	2,0	8,0	0,0	38,0	12,0
Woj. kuj.-pom.	92,9	18,8	15,5	4,1	5,1	1,0	46,2	7,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników Powszechnego Spisu Rolnego 2002 oraz BDR, GUS.  
 Source: The author's own elaboration on the basis of data by Agricultural Census 2002, GUS (Central Statistic Office), BDR.



Rys. 2. Struktura działalności pozarolniczej gospodarstw indywidualnych w 2002 r. (w %)
   
Fig. 2. Structure of the non-farming economic activity of individual farms in 2002 (in %)
   
1 – handel; 2 – przetwórstwo przemysłowe; 3 – budownictwo, transport i magazynowanie; 4 – pozostałe jednosekcyjne; 5 – dwie i więcej sekcji
   
1 – trade; 2 – manufacturing; 3 – construction, transport and storage; 4 – other of one section; 5 – two and more sections

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników Powszechnego Spisu Rolnego 2002 dla poszczególnych gmin oraz BDR.

Source: The author's own elaboration on the basis of data by Agricultural Census 2002, GUS (Central Statistic Office), BDR.

## PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ POZAROLNICZA NA WSI W ŚWIELE WYNIKÓW BADAŃ ANKIETOWYCH

Szczegółową analizę działalności pozarolniczej na obszarach wiejskich przeprowadzono na podstawie badań ankietowych wykonanych w gospodarstwach rolnych w ramach projektu Agrinpol. W ramach powyższego przedsięwzięcia uzyskano 332 ankiety, które następnie poddano szczegółowej analizie w celu rozpoznania przyczyn i uwarunkowań społeczno-gospodarczych gospodarstw rolnych prowadzących działalność pozarolniczą. Województwo kujawsko-pomorskie jest jednym z najlepiej rozpoznanych regionów pod względem działalności pozarolniczej, gdyż z 3348 wywiadów przeprowadzonych w skali całego kraju 332 wykonano właśnie tutaj, co stanowi 9,9% ogółu ankiet. Nieco większym udziałem odznacza się jedynie województwo pomorskie, gdzie przeprowadzono 356 wywiadów, co stanowi 10,6% ogółu wykonanych ankiet.

Z przeprowadzonych badań ankietowych wynika, że większą aktywnością pozarolniczą odznaczali się mężczyźni, których udział wyniósł 70%. Kobiety stanowiły 19% badanej populacji, a w przypadku pozostałych 11% działalność była prowadzona wspólnie przez małżeństwo. Takie zróżnicowanie według płci, uwidaczniające się znaczną przewagą mężczyzn, może wynikać zarówno z faktu, iż to oni znacznie częściej prowadzą gospodarstwa rolne, jak i z mocno ugruntowanego i ciągle widocznego tradycyjnego podziału ról w społeczeństwie polskim. Także zestawiając odsetek kobiet wśród kierowników gospodarstw rolnych (25,4%) z ich udziałem wśród prowadzących działalność pozarolniczą (11%), można stwierdzić, że kobiety relatywnie rzadziej decydowały się na prowadzenie działalności pozarolniczej.

Analiza badanej populacji według kategorii wiekowych pozwala stwierdzić, że rolnicy prowadzący pozarolniczą działalność gospodarczą to najczęściej osoby w wieku 35–55 lat, których udział wyniósł 67% ogółu ankietowanej grupy. Nie jest to zjawisko zaskakujące, ta właśnie bowiem grupa wiekowa odznacza się największą aktywnością zawodową. Wiele osób właśnie wtedy decyduje się na prowadzenie działalności, w nadziei na zbudowanie swojej kariery życiowej i zapewnienie bądź poprawę bytu materialnego własnej rodziny. Należy także pamiętać, że w warunkach polskich proces wymiany pokoleń w gospodarstwach rolnych jest dosyć powolny. Przejmowanie gospodarstw rolnych odbywa się najczęściej między trzydziestym a czterdziestym rokiem życia. Stąd też grupa rolników (poniżej 35 lat) stanowiła niecałe 23% badanej populacji, w tym 3% to osoby poniżej 25 lat. Osoby starsze (powyżej 55 lat) stanowiły niecałe 11% ogółu ankietowanej grupy.

Innym czynnikiem wpływającym na poziom aktywności rolników w sferze pozarolniczej jest wielkość gospodarstwa rolnego. Rozpatrując pozarolniczą działalność gospodarczą według wielkości gospodarstw rolnych, można zauważyć, że gros tej formy aktywności koncentrował się w gospodarstwach do 20 ha użytków rolnych (UR). Ponad 3/4 ogółu ankietowanych rolników posiadało gospodarstwa o takim właśnie areale (łącznie z właścicielami działek rolnych, czyli gospodarstwami do 1 ha UR). Z uwagi jednakże na zróżnicowaną i rozdrobnioną strukturę gospodarstw rolnych w Polsce analizę należałoby przeprowadzić w podziale na mniejsze grupy wielkościowe. Tak ukierunkowana analiza wskazuje na bardzo zróżnicowaną strukturę wielkości gospodarstw, w których poza rolnictwem prowadzona jest dodatkowa działalność gospodarcza. Relatywnie najliczniej reprezentowana była grupa wielkościowa od 2 do 5 ha UR, która stanowiła 20% badanych gospodarstw rolnych. Nieco mniej liczna była grupa gospodarstw w przedziale 5–10 ha UR, której udział wyniósł blisko 18%. Znaczący był także udział gospodarstw z przedziału 20–50 ha UR, który stanowił blisko 16% ogółu ankietowanych gospodarstw rolnych. Warto zwrócić uwagę na fakt, że także rolnicy prowadzący duże gospodarstwa, o areale powyżej 50 ha UR, zajmowali się działalnością pozarolniczą. Stanowili oni 6% badanej populacji. Okazuje się zatem, że wielkość gospodarstwa rolnego nie wpływa znacząco na strukturę działalności pozarolniczej. Udział niemal wszystkich wydzielonych grup wielkościowych gospodarstw rolnych zawierał się w przedziale 12–20% ogółu badanej populacji. Jedynie skrajne przedziały były reprezentowane mniej licznie: do 1 ha UR (ok. 5%) oraz powyżej 50 ha (ok. 6%).

Przełom polityczno-gospodarczy w Polsce po 1989 roku znacząco wpłynął na przeobrażenia w sektorze rolniczym. Zmiany, jakie zaczęły się wtedy dokonywać, wyzwoliły

aktywność i przedsiębiorczość drzemiącą w ludziach i sprzyjały ekspansji ekonomicznej. Kryzys, który po 1989 roku dotknął polskie rolnictwo i spowodował znaczne zubożenie rolników, był dodatkowym czynnikiem zachęcającym do podejmowania inicjatyw gospodarczych. Znalazło to swoje odzwierciedlenie w wynikach badań. Tylko dziesiąta część (33 osoby) wszystkich analizowanych gospodarstw rozpoczęła swoją działalność jeszcze przed 1989 rokiem. Pierwszy i zarazem najgwałtowniejszy okres zmian zachodzących w gospodarce, w którym mieliśmy do czynienia z tzw. terapią szokową (lata 1990–1991), spowodował znaczący rozwój przedsiębiorczości. Aż 36% (121 osób) ankietowanych rolników zadeklarowało, że początek ich działalności pozarolniczej przypadł na lata 1989–1994. Także lata 1995–1999 charakteryzowały się wysoką aktywnością ekonomiczną rolników. Był to okres, w którym rolnictwo pozostawało w stagnacji, a sytuacja materialna rolników pogarszała się. Było to tym bardziej bolesne, że w innych sektorach gospodarki następował wzrost wynagrodzeń [Zegar, Gruda 2000]. Efektem tak kształtujących się relacji dochodowych w poszczególnych sektorach gospodarki był kolejny okres wysokiej aktywności ekonomicznej rolników. W latach 1995–1999 swoją działalność pozarolniczą zaczęło ponad 27% (91 osób) ogółu badanej populacji. W ostatnim okresie, czyli po 2000 roku, na taki krok zdecydowało się 26% ankietowanych (87 osób).

W podziale na poszczególne kategorie działalności najwięcej było podmiotów jedno-sekcyjnych, które stanowiły 77% (255 gospodarstw) ogółu gospodarstw rolnych prowadzących dodatkową działalność. Wśród nich najliczniej reprezentowana była działalność usługowa (40% ogółu ankietowanych gospodarstw), a udział działalności handlowej i produkcyjnej pozostawał na poziomie po około 18–19%. Wśród podmiotów dwusekcyjnych najliczniejsza była grupa produkcyjno-handlowa (28 gospodarstw – 8,4%), a następnie handlowo-usługowa (20 gospodarstw – 6,0%) oraz produkcyjno-usługowa (tylko 9 gospodarstw – 2,7%). Podmioty zarejestrowane jako trzysekcyjne, czyli produkcyjno-handlowo-usługowe, stanowiły 6% ogółu badanych gospodarstw. Analizując szczegółowo poszczególne rodzaje działalności, można stwierdzić, że większość przedsięwzięć była związana z: bezpośrednią obsługą rolnictwa (sprzedaż bądź skup płodów rolnych, żywca, pasz, nawozów, nasion, środków ochrony roślin itp.), usługami turystycznymi, zwłaszcza agroturystycznymi (województwo kujawsko-pomorskie posiada dobre tereny do rozwoju tego typu działalności, np. Bory Tucholskie czy Pojezierze Brodnickie), handlem (sklepy, hurtownie), usługami transportowymi, produkcją i usługami związanymi z wykorzystaniem drewna (tartaki, stolarnie), przetwórstwem rolno-spożywczym, czy też usługami świadczonymi na rzecz okolicznych mieszkańców (mechanizacyjne, remontowo-budowlane, blacharskie, elektroniczne itp.).

Analiza skali prowadzonej działalności wskazuje, że rolnicy zdecydowanie preferują małą przedsiębiorczość, gdyż mikroprzedsiębiorstwa (czyli zakłady zatrudniające do 10 osób) stanowiły 90% badanej grupy podmiotów. W tej grupie znaczna część to zakłady zatrudniające 2–4 osoby, wśród których bardzo często byli członkowie rodziny. Fakt ten potwierdza rodzinny charakter przedsięwzięć pozarolniczych. Pozostałe ankietowane przedsiębiorstwa to podmioty zaliczające się do grupy małych (10–50 osób) oraz średnich (50–250 osób) przedsiębiorstw, które stanowiły odpowiednio 8 i 2% ankietowanych podmiotów gospodarczych.

Podejmując aktywność gospodarczą, rolnicy w większości ograniczają się do lokalnego rynku. Jak wynika z analizy geograficznego zasięgu działalności, około połowa

ankietowanych rolników stwierdziła, że skala jej oddziaływania dotyczy terenu gminy, w której prowadzą działalność oraz gmin sąsiednich. Wiąże się to z faktem, że w większości działalność pozarolnicza prowadzona jest w sferze usług i handlu podstawowymi produktami, których oddziaływanie jest mniejsze niż w przypadku produkcji. Nieco ponad jedna piąta (22%) badanych podmiotów gospodarczych świadczyła swoją działalność na potrzeby całego regionu bądź kilku województw. Niewiele mniej (blisko 20%) pytanych osób odpowiedziało, że prowadzona przez nich działalność obejmowała teren całego kraju. Zasięg działalności co dziesiątego gospodarstwa (11%) odnosił się do skali europejskiej. Najczęściej były to kraje sąsiednie, zarówno w kierunku zachodnim, jak i wschodnim. Podmioty, które cechowały się tak dużym zasięgiem oddziaływania, prowadziły najczęściej specjalistyczną działalność produkcyjną oraz handlową (np. produkcja specjalistycznych urządzeń do hodowli trzody chlewnej czy wyposażenia kurników).

Rolnicy, którzy podjęli decyzję o uruchomieniu działalności pozarolniczej, starali się minimalizować ryzyko związane z kredytami. Inwestując w rozwój przedsiębiorstwa, zdecydowanie bardziej woleli polegać na własnych środkach (69% ankietowanych przyznało, że nie korzystało ze wsparcia zewnętrznego) niż korzystać z zewnętrznego wsparcia finansowego (jedynie 31% potwierdziło, że zdecydowało się na ten sposób finansowania). Spośród osób, które korzystały ze wsparcia finansowego przy rozwijaniu działalności najpowszechniejszymi formami był kredyt bankowy (19% ogółu badanych gospodarstw), wsparcie rodziny (4%) oraz mieszane formy wsparcia (3%). Z innych źródeł finansowania skorzystało 5% rolników. Było to głównie wsparcie z Funduszu Wspomagania Wsi, a także funduszy unijnych (SAPARD, EFS) oraz urzędu pracy. Relatywnie niski udział kredytów w finansowaniu działalności może być wynikiem wysokiej stopy kredytowej, kłopotliwej procedury związanej z pozyskaniem kredytu, a przede wszystkim braku jego zabezpieczenia. Rolnicy decydując się na rozwój działalności pozarolniczej wolą organizować ją na podstawie zasobów tkwiących w gospodarstwie rolnym: ziemi, budynków, sprzętu [Przykłady... 2001].

W ankiecie postawiono także pytanie dotyczące poszukiwania kontrahentów gospodarczych. Stosunkowo dużo osób (41%) odpowiedziało, że nie poszukuje żadnych partnerów gospodarczych. Spośród przedsiębiorców, którzy z chęcią rozszerzyliby bazę swoich kontrahentów najczęściej poszukiwanymi partnerami byli: odbiorcy i hurtownicy (66% rolników wskazało na takich właśnie pożądanym kooperantów), partnerzy prowadzący taką samą działalność gospodarczą (40%), dystrybutorzy (30%), dostawcy (28%) oraz podwykonawcy (10%)<sup>2</sup>.

## PODSUMOWANIE

Dynamiczne procesy przeobrażeń zachodzące na polskiej wsi po zmianie ustroju w 1989 roku spowodowały konieczność dostosowania się do nowych uwarunkowań gospodarczych. Gospodarstwa polskie, z których znaczna część tylko w niewielkim stopniu sprzedawała swoje produkty na rynek, musiały znaleźć nowe możliwości rozwoju i poszerzenia bądź znalezienia nowych źródeł dochodu. Możliwości takie tkwią w rozwoju

---

<sup>2</sup>Ankietowani mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź, zatem odpowiedzi nie sumują się do 100%.

pozarolniczych form działalności na obszarach wiejskich, gdzie rolnicy na podstawie posiadanych zasobów (ziemia, sprzęt, budynki, wolne zasoby pracy) mogą tworzyć dodatkowe źródła dochodu i nowe miejsca pracy. Postawa taka jest zgodna z głoszoną od pewnego czasu ideą wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich. Województwo kujawsko-pomorskie, z odsetkiem 13% gospodarstw prowadzących działalność pozarolniczą, lokuje się w środku ogólnopolskiego rankingu aktywności gospodarczej, który dla całego kraju wynosi 12,5%. Tworzenie nowych form działalności na obszarach wiejskich należy uznać za pozytywne zjawisko, które wpływa stymulująco na wielofunkcyjny rozwój obszarów wiejskich. Zjawisko to przyczynia się bowiem do poprawy dochodów ludności rolniczej oraz niwelowania różnic w poziomie zarobków w poszczególnych sektorach gospodarki. W nurcie powyższych zachowań ekonomicznych znajdują się między innymi ankietowani rolnicy, których można uznać za liderów przemian na wsi, a wzorce zachowań, które tworzą, warte są naśladowania.

## PIŚMIENNICTWO

- Bański J., 2003. Pozarolniczy rozwój gospodarczy na obszarach wiejskich w Polsce, Wyd. IGiPZ PAN, Warszawa, *Przegląd Geograficzny*, t. 75, z. 3.
- Czarnecki A., 2005. Obszary wiejskie, urbanizacja, rozwój wielofunkcyjny, rolnictwo wielofunkcyjne – przegląd pojęć. [w:] Uwarunkowania i kierunki przemian społeczno-gospodarczych na obszarach wiejskich pod red. A. Rosnera, Wyd. IRWiR PAN, Warszawa.
- De Vries B., 2000. Multifunctional Agriculture in the International Context: A Review, The Land Stewardship Project.
- Kołodziejczak A., 2005. Wpływ rolnictwa wielofunkcyjnego na przemiany gospodarcze obszarów wiejskich w Polsce. [w:] Obszary sukcesu na polskiej wsi pod red. B. Głębockiego i U. Kaczmarek, *Studia Obszarów Wiejskich*, 8, PTG, IGiPZ PAN, Warszawa.
- Kołodziejczyk D., 2004. Pozarolnicza działalność gospodarczy w indywidualnych gospodarstwach rolnych w skali gmin. [w:] Pozarolnicza działalność gospodarczy na obszarach wiejskich pod red. E. Pałki, *Studia Obszarów Wiejskich*, 5, IGiPZ PAN, Warszawa.
- Krzyżanowska K. (red.), 2009. Ekonomiczne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich, Wyd. Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa FAPA, Warszawa.
- Przykłady przedsięwzięć pozarolniczych na obszarach wiejskich, 2001, Wyd. Fundacja Fundusz Współpracy, Poznań, 8–20.
- Rosner A., 2002. Przedsiębiorczość wiejska a lokalny rynek pracy. [w:] Przedsiębiorczość wiejska w Polsce i w krajach Unii Europejskiej pod red. M. Kłodzińskiego i B. Fedyszak-Radziejowskiej, Wyd. IRWiR PAN, Warszawa.
- Rudnicki R., Biczkowski M., 2004. Zróżnicowanie przestrzenne i uwarunkowania pozarolniczej działalności gospodarstw rolnych w województwie kujawsko-pomorskim. [w:] Pozarolnicza działalność gospodarczy na obszarach wiejskich pod red. E. Pałki, *Studia Obszarów Wiejskich*, 5, IGiPZ PAN, Warszawa.
- Wilkin J., 2003. Podstawy strategii zintegrowanego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w Polsce, Uniwersytet Warszawski, Wydział Nauk Ekonomicznych, Warszawa.
- Zegar J.S., 2000. Dochody gospodarstw chłopskich w okresie transformacji, *Studia i Monografie*, nr 101, ZERiGŻ, Warszawa.
- Zegar J.S., Gruda M., 2000. Relacje dochodów ludności chłopskiej i pozarolniczej. Wskaźnik paritetu dochodów, IERiGŻ, Warszawa.

## **NON-AGRICULTURAL ECONOMIC ACTIVITY OF FARMERS IN THE KUYAVIAN-POMERANIAN VOIVODESHIP**

**Abstract.** The paper deals with the issues of economic activity and sources of extra income sought by the population of rural areas of the Kuyavian-Pomeranian Voivodeship. The first section shows non-agricultural activities undertaken by farmers on their farms. The second part of the paper analyses 332 farms of the Kuyavian-Pomeranian Voivodeship in order to define reasons and socio-economic conditions of the farms which have undertaken the above activity. The study, which is part of the Project 'Agrinpol', was based on a survey carried out among the above-mentioned farmers.

**Key words:** non-agricultural activities, individual farms, rural areas, private enterprise

Zaakceptowano do druku – Accepted for print 31.05.2010



## **TYOLOGIA KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ POD WZGLĘDEM PODOBIENSTWA STRUKTURY AGRARNEJ**

Jadwiga Bożek

Uniwersytet Rolniczy w Krakowie

**Streszczenie.** Jednym z ważnych wskaźników charakteryzujących rolnictwo jest struktura obszarowa gospodarstw rolnych. W krajach Unii Europejskiej jest ona bardzo zróżnicowana. W pracy wyodrębniono 7 grup krajów UE charakteryzujących się podobieństwem struktury agrarnej. Zastosowano wybrane metody taksonomiczne. Przeprowadzono charakterystykę porównawczą wyodrębnionych grup.

**Słowa kluczowe:** struktura agrarna, grupowanie krajów, Unia Europejska

### **WSTĘP**

Rolnictwo w krajach Unii Europejskiej jest bardzo zróżnicowane pod względem organizacyjnym i ekonomicznym. W większości krajów „starej 15”, które są członkami UE od wielu lat i otrzymywały na rozwój szeroką pomoc, rolnictwo jest na zupełnie innym poziomie niż w Polsce, która dołączyła do Unii w 2004 roku. Wtedy do Wspólnoty przystąpiły także: Cypr, Estonia, Litwa, Łotwa, Malta, Republika Czeska, Słowacja, Słowenia i Węgry.

Ważną część budżetu Unii Europejskiej stanowią wydatki związane z polityką regionalną. Celem tej polityki jest zwiększenie spójności ekonomicznej i społecznej w UE. Przez pomoc słabiej rozwiniętym regionom i sektorom gospodarki państw członkowskich dąży się do zmniejszenia różnic w poziomie rozwoju i poziomie życia w regionach UE. W kontekście polityki regionalnej bardzo duże znaczenie mają badania nad regionalnym zróżnicowaniem, prowadzące do wyodrębniania regionów. Rozległe możliwości zastosowania w badaniach regionalnych rolnictwa i obszarów wiejskich mają metody taksonomiczne [Bogocz i in. 2010, Bożek 2005, Binderman i in. 2008]. Podstawowym celem tych metod jest porządkowanie (ranking) i grupowanie obiektów (np. jednostek administracyjnych) będących elementami wielowymiarowej przestrzeni cech. Do grupowania stosowanych jest wiele metod [Grabiński 1992, Pociecha i in. 1988].

---

Adres do korespondencji – Corresponding author: Jadwiga Bożek, Uniwersytet Rolniczy w Krakowie, Katedra Statystyki Matematycznej, al. Mickiewicza 21, 31-120 Kraków, e-mail: rbozek@cyf-kr.edu.pl

W wyniku otrzymuje się takie pogrupowanie obiektów, że elementy należące do tej samej grupy charakteryzują się wysokim podobieństwem pod względem analizowanych cech. Zastosowanie metod taksonomicznych w badaniach nad regionalnym zróżnicowaniem rolnictwa jest bardzo ważne, gdyż obiektywizuje podział na regiony. W pracy zastosowano wybrane metody taksonomiczne w badaniach nad zróżnicowaniem struktury agrarnej w krajach UE.

Struktura agrarna jest jednym z ważnych wskaźników charakteryzujących rolnictwo. W krajach Unii Europejskiej jest ona bardzo zróżnicowana (tab. 1).

Tabela 1. Struktura obszarowa gospodarstw rolnych w krajach UE w 2005 roku

Table 1. Agrarian structure of farms in EU countries in 2005

Kraje	Ogółem (w tys.)	Klasa wielkości gospodarstw rolnych w ha				
		0–5	05–10	10–20	20–50	> 50
w %						
<b>UE</b>	<b>9689,7</b>	<b>61,6</b>	<b>13,3</b>	<b>9,9</b>	<b>8,3</b>	<b>6,9</b>
Austria	170,7	32,2	18,7	22,7	20,0	6,4
Belgia	51,5	26,6	13,0	16,1	27,8	16,5
Cypr	45,2	87,2	6,9	3,3	1,8	0,9
Dania	48,3	3,1	19,9	18,6	25,3	33,1
Estonia	27,9	45,2	20,1	15,8	10,8	8,2
Finlandia	70,6	9,2	12,3	22,5	37,1	18,8
Francja	567,8	26,0	9,2	10,4	19,3	35,2
Grecja	833,6	76,3	13,1	6,4	3,4	0,8
Hiszpania	1079,4	53,5	15,3	11,7	10,3	9,2
Holandia	81,9	28,8	14,4	15,9	27,8	13,1
Irlandia	132,6	6,9	14,0	22,7	38,6	17,8
Litwa	253,0	51,3	26,0	14,3	5,9	2,3
Luksemburg	2,4	20,8	8,3	8,3	16,7	45,8
Łotwa	128,8	47,3	23,6	17,3	8,4	3,4
Malta	11,0	98,2	1,8	0,0	0,0	0,0
Niemcy	390,7	22,7	14,4	18,6	22,7	21,7
<b>Polska</b>	<b>2476,5</b>	<b>70,7</b>	<b>14,9</b>	<b>9,6</b>	<b>3,9</b>	<b>0,8</b>
Portugalia	323,9	74,8	11,4	6,6	4,0	3,2
Republika Czeska	42,3	53,0	11,1	10,4	10,4	15,1
Słowacja	68,5	90,1	2,8	1,8	1,6	3,8
Słowenia	77,1	59,4	25,7	11,4	3,1	0,4
Szwecja	75,8	14,8	17,7	19,5	23,2	24,8
Węgry	714,9	89,7	4,1	2,7	2,0	1,6
Wielka Brytania	286,8	37,3	9,8	10,7	16,3	26,0
Włochy	1728,5	73,6	11,9	7,6	4,7	2,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Agriculture in the European Union. Statistical and economic information 2007.

Source: Own investigations based on Agriculture in the European Union. Statistical and economic information 2007.

## METODA BADAWCZA

Strukturę obszarową gospodarstw rolnych w krajach UE można przedstawić w postaci macierzy  $A = [a_{ik}]_{(i=1,\dots,n; k=1,\dots,r)}$ , gdzie  $a_{ik}$  – udział liczby gospodarstw z  $k$ -tej klasy obszarowej  $i$ -tego kraju w ogólnej liczbie gospodarstw w tym kraju,  $n$  – liczba krajów,  $r$  – liczba klas obszarowych gospodarstw. Wiersze macierzy  $A$  reprezentują zatem strukturę obszarową gospodarstw w poszczególnych krajach, a kolumny – klasy obszarowe gospodarstw.

Punktem wyjścia do podziału zbioru obiektów (w tym przypadku krajów) na grupy jednorodnej jest wybór miary zróżnicowania (lub podobieństwa) między nimi. W niniejszej pracy została zastosowana następująca miara zróżnicowania [Kukuła 1989]:

$$\varepsilon_{ij} = \frac{\sum_{k=1}^r |a_{ik} - a_{jk}|}{2} \quad (i, j = 1, \dots, n) \quad (1)$$

gdzie  $\varepsilon_{ij}$  – miara zróżnicowania między obiektem  $i$  a obiektem  $j$ .

Miary zróżnicowania obliczone między wszystkimi obiektami (elementy  $\varepsilon_{ij}$ ) tworzą macierz zróżnicowań strukturalnych  $E_0$ , która jest macierzą symetryczną z zerami na przekątnej. Do utworzonej w ten sposób macierzy zastosowano metodę eliminacji wektorów [Chomałowski, Sokołowski 1978], która jest jedną z metod grupowania. Tych ostatnich jest wiele, ale na obecnym etapie badań nie ma metody obiektywnej, której wynik byłby niezależny od badacza. W metodzie eliminacji wektorów wynik zależy od tzw. wartości progowej  $\beta$ . Jest to liczba (wartość miary zróżnicowania), która określa, kiedy dwa elementy uznaje się za podobne do siebie lub niepodobne. Jeżeli zróżnicowanie między obiektami  $\varepsilon_{ij}$  jest mniejsze od  $\beta$ , to przyjmuje się, że obiekty są podobne i mogą należeć do tej samej grupy, jeżeli zaś  $\varepsilon_{ij} \geq \beta$  – przyjmuje się, że elementy nie są podobne i nie powinny znaleźć się w tej samej grupie. W ten sposób tworzy się zerowejdkową macierz  $E$ , której elementy  $e_{ij}$  są zdefiniowane następująco:

$$e_{ij} = \begin{cases} 0, & \text{gdy } \varepsilon_{ij} < \beta \\ 1, & \text{gdy } \varepsilon_{ij} \geq \beta \end{cases} \quad (2)$$

Od wartości  $\beta$  zależy też liczba grup typologicznych: im mniejsza wartość  $\beta$ , tym (przeważnie) większa liczba grup typologicznych. Wprawdzie większa liczba grup daje gwarancję większej jednorodności w grupach, ale jednocześnie zbyt duża liczba grup zaciera różnice między nimi, co w konsekwencji tylko zaciemnia obraz sytuacji. Powstaje więc pytanie, przy jakiej wartości  $\beta$  klasyfikacja jest optymalna. W pracy do wyboru wartości  $\beta$  została zastosowana metoda najlepszego wyboru [Wysocki, Wagner 1989], polegająca na porównaniu wariancji wewnątrzgrupowych z wariancją całkowitą dla poszczególnych składników struktury. Wariancje te oblicza się dla podziałów (grupowań) otrzymanych przy różnych wartościach  $\beta$  dla każdego składnika struktury z osobna i na tej podstawie za pomocą odpowiednio skonstruowanej funkcji  $F$  wyznacza się najlepszą wartość  $\beta$ , zwaną wartością progową. Metoda ta wymaga więc wielokrotnego przepro-

wadzenia podziału przy różnych wartościach  $\beta_l$ . Wartości te wybiera się z przedziału liczbowego  $[a, b]$ , gdzie  $a = \bar{\varepsilon} - s_\varepsilon$ ,  $b = \bar{\varepsilon}$ ,

przy czym  $\bar{\varepsilon}$  – średnia arytmetyczna z  $\varepsilon_{ij}$ ,  $s_\varepsilon$  – odchylenie standardowe z  $\varepsilon_{ij}$ ,

$\beta_l = a + (l - 1)h$ , gdzie  $l = 1, 2, \dots, L$ ,  $\beta_L = b$ ,  $h$  – krok.

Dla każdego  $l$ -tego grupowania oblicza się wartość funkcji jakości klasyfikacji  $F^{(l)}$ :

$$F^{(l)} = \sum_{k=1}^r F_{lk}, \quad l = 1, \dots, L, \quad (3)$$

gdzie:  $F_{lk}$  – wskaźnik jakości pogrupowania  $k$ -tego składnika struktury:

$$F_{lk} = \frac{s_{k(o)}^2 / (n - 1)}{s_{k(w)}^2 / (n - m - 1)} \quad (4)$$

$m$  – liczba wydzielonych grup przy danym  $\beta_l$ ,

$s_{k(o)}^2$  – wariancja ogólna  $k$ -tego składnika struktury,

$s_{k(w)}^2$  – wariancja wewnątrzgrupowa  $k$ -tego składnika struktury.

Optymalnym podziałem jest podział  $l_0$ , przy którym funkcja  $F^{(l)}$  przyjmuje największą wartość:  $F^{(l_0)} = \max \{F^{(1)}, \dots, F^{(L)}\}$ . Odpowiadająca temu podziałowi wartość  $\beta = \beta_{l_0}$  jest szukaną wartością progową.

## WYNIKI BADAŃ

Przedstawioną powyżej metodę zastosowano do danych z tabeli 1, pomijając dwa kraje (Malte i Luksemburg) z powodu zbyt małej liczebności gospodarstw, znacznie odbiegającej od pozostałych krajów.

Średnie zróżnicowanie między krajami wynosiło  $\beta_0 = 0,3606$ , co świadczy o dużym zróżnicowaniu badanej struktury. Optymalny podział otrzymano przy  $\beta = 0,22$ . Skład poszczególnych grup oraz średnią strukturę dla każdej grupy przedstawiono w tabeli 2.

Grupa I obejmuje 6 krajów o najbardziej rozdrobnionej strukturze agrarnej. Są to: Grecja, Portugalia, Włochy – należące do UE przed 2004 r., oraz Cypr, Słowacja, Węgry, które przystąpiły do UE w 2004 r. W krajach tych dominują gospodarstwa bardzo małe, do 5 ha, stanowiąc średnio 81,9% ogółu gospodarstw. Udziały pozostałych gospodarstw są nieznaczące: gospodarstwa 5–10 ha stanowią 8,3%, 10–20 ha – 4,7%, 20–50 ha – 2,9%, gospodarstwa powyżej 50 ha – 2,1%.

Mniejsze rozdrobnienie charakteryzuje kraje grupy II: Estonia, Hiszpania, Litwa, Łotwa, Słowenia. Gospodarstwa klasy 0–5 ha stanowią średnio 51,3% ogółu, gospodarstwa klasy 5–10 ha – 22,1% i jest to najwyższy udział tej klasy spośród pozostałych grup krajów. Zaznacza się tu wyraźny udział gospodarstw średnich, 10–20 ha – 14,1%, a gospodarstwa duże i bardzo duże stanowią niewielki odsetek (odpowiednio 7,7 i 4,7%).

W grupie III, obejmującej dwa kraje: Republikę Czeską i Wielką Brytanię, odsetek gospodarstw bardzo małych jest również duży (45,1%), ale prawie co trzecie gospodarstwo jest tutaj duże lub bardzo duże (gospodarstwa 20–50 ha stanowią 13,3%, 50 i więcej ha – 20,5%).

Do grupy IV należy 5 krajów należących do UE przed 2004 r.: Austria, Belgia, Holandia, Niemcy, Szwecja. W krajach tych tylko 25% stanowią gospodarstwa najmniejsze,

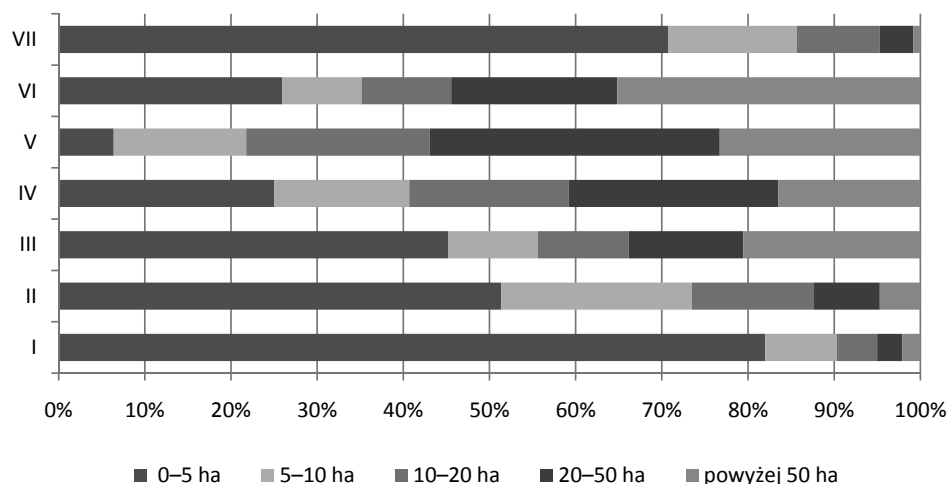
Tabela 2. Grupy krajów Unii Europejskiej o podobnej strukturze obszarowej gospodarstw rolnych w 2005 r. Średnia struktura w grupach

Table 2. Groups of countries of similar agrarian structure of farms

Kraje	Klasa wielkości gospodarstw rolnych w ha				
	0–5	05–10	10–20	20–50	≥ 50
	%				
Grupa I					
Cypr, Grecja, Portugalia, Słowacja, Węgry, Włochy	81,9	8,3	4,7	2,9	2,1
Grupa II					
Estonia, Hiszpania, Litwa, Łotwa, Słowenia	51,3	22,1	14,1	7,7	4,7
Grupa III					
Republika Czeska, Wielka Brytania	45,1	10,4	10,5	13,3	20,5
Grupa IV					
Austria, Belgia, Holandia, Niemcy, Szwecja	25,0	15,7	18,5	24,3	16,5
Grupa V					
Dania, Finlandia, Irlandia	6,4	15,4	21,3	33,7	23,3
Grupa VI					
Francja	26,0	9,2	10,4	19,3	35,2
Grupa VII					
Polska	70,7	14,9	9,6	3,9	0,8

Źródło: Obliczenia własne.

Source: Own calculation.



Rys. 1. Struktura obszarowa wyodrębnionych grup krajów Unii Europejskiej

Fig. 1. Agrarian structure of farms in groups of countries EU

Źródło: Opracowanie własne.

Source: Author's research.

15,7% gospodarstwa małe, 18,5% gospodarstwa średnie, a ponad 40% stanowią gospodarstwa z najwyższych klas obszarowych. W tej grupie krajów badana struktura jest najbardziej równomierna, o najniższym współczynniku koncentracji.

Jeszcze większe udziały gospodarstw z najwyższych klas obszarowych występują w grupie V, obejmującej 3 kraje „starej 15”: Danię, Finlandię, Irlandię. Gospodarstwa największe, o powierzchni 20–50 ha i powyżej 50 ha, stanowią w tych krajach w sumie średnio 57%. Ponadto grupa ta odróżnia się od pozostałych grup najniższym udziałem gospodarstw klasy 0–5 ha (6,4%) oraz najwyższym udziałem gospodarstw klasy 10–20 ha (21,3%). Gospodarstwa klasy 5–10 ha stanowią średnio 15,4%.

Do grupy VI zalicza się tylko jeden kraj, Francja, którą charakteryzuje najwyższy udział gospodarstw o powierzchni powyżej 50 ha – 35,2%. Gospodarstwa klasy 0–5 ha stanowią 26%, 5–10 ha – 9,2%, 10–20 ha – 10,4%, 20–50 ha – 19,3%.

Grupę VII, również jednoelementową, tworzy Polska, odbiegająca strukturą agrarną od pozostałych krajów europejskich, z bardzo wysokim udziałem gospodarstw klasy 0–5 ha (70,7%) i najniższym udziałem gospodarstw klasy powyżej 50 ha (0,8%). Niski na tle pozostałych grup jest również udział gospodarstw 20–50 ha (3,9%) i gospodarstw 10–20 ha (9,6%). Gospodarstwa klasy 5–10 ha stanowią 14,9%. Jest to jednakże struktura mniej rozdrobniona niż w grupie I.

Zróżnicowanie między grupami przedstawiono graficznie na rysunku 1. Widać tu wyraźnie, że największe różnice występują w udziałach gospodarstw najmniejszych, a najmniejsze – w udziałach gospodarstw o powierzchni 5–10 ha.

## PODSUMOWANIE

Strukturę obszarową gospodarstw rolnych w krajach Unii Europejskiej cechuje bardzo duże zróżnicowanie. W 2005 r. można wyodrębnić 7 grup krajów, charakteryzujących się podobieństwem badanej struktury w obrębie grup i znacznie odbiegających od struktury innych grup. Największe rozdrobnienie gospodarstw występuje w krajach: Cypr, Grecja, Portugalia, Słowacja, Węgry, Włochy, Polska, gdzie gospodarstwa bardzo małe stanowią od 70 do ponad 80%, a gospodarstw dużych i bardzo dużych jest niewiele (w stosunku do ogółu gospodarstw), bo zaledwie około 5%. Mniej rozdrobniona struktura występuje w krajach: Estonia, Hiszpania, Litwa, Łotwa, Słowenia. W krajach tych gospodarstwa bardzo małe stanowią połowę ogółu, a duże i bardzo duże – średnio 12,4%. W Czechach i Wielkiej Brytanii udziały gospodarstw do 5 ha są także wysokie (45%), ale gospodarstwa z najwyższych grup obszarowych stanowią duży odsetek (33,8%). Zupełnie inny typ struktury charakteryzuje kraje: Austria, Belgia, Holandia, Niemcy, Szwecja, przy 25% udziału gospodarstw najmniejszych i prawie 41% udziału gospodarstw o powierzchni powyżej 20 ha. Jeszcze większa koncentracja gospodarstw w najwyższych klasach obszarowych (57%) cechuje Danię, Finlandię i Irlandię, natomiast odsetek gospodarstw małych jest tu najniższy spośród wszystkich grup (6,4%). Pozostałe dwa kraje: Francja i Polska, odbiegają strukturą od wyodrębnionych grup, tworząc oddzielne, jednoelementowe grupy.

Z przeprowadzonego badania wynika, że przynależność do grup typologicznych nie zależy od daty przystąpienia do Unii Europejskiej, aczkolwiek 10 krajów „starej 15” należy do grup o najwyższym odsetku gospodarstw największych obszarowo.

## PIŚMIENNICTWO

- Chomański S., Sokołowski A., 1978. Taksonomia struktur. Przegląd Statystyczny, 2.  
Kukuła K., 1989. Statystyczna analiza strukturalna i jej zastosowanie w sferze usług produkcyjnych dla rolnictwa. Zeszyty Naukowe AE w Krakowie, Seria specjalna: Monografie, 89.  
Wysocki F., Wagner W., 1989. O ustalaniu wartości progowej różnicowania struktur z danych empirycznych. Wiadomości Statystyczne, 9.

## TYPOLOGY OF EUROPEAN UNION COUNTRIES WITH RESPECT TO SIMILARITY OF AGRARIAN STRUCTURE

**Abstract.** Agrarian structure of farms is one of important elements constituting agriculture. Its differentiation in European Union countries is very high. The investigation carried out by chosen taxonomic methods shows that there are seven groups of EU countries with similar agrarian structure of farms. The groups were analysed by statistical comparative methods.

**Key words:** agrarian structure, grouping of countries, European Union

Zaakceptowano do druku – Accepted for print 16.07.2010





## **FINANSOWANIE DZIAŁAŃ UMOŻLIWIAJĄCYCH POZYSKIWANIE ALTERNATYWNYCH ŹRÓDEŁ DOCHODÓW PRZEZ WŁAŚCICIELI GOSPODARSTW ROLNYCH**

Piotr Bórawski

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

**Streszczenie.** W artykule przedstawiono źródła finansowania działań, dzięki którym rolnicy pozyskują alternatywne źródła dochodów. Szczególną uwagę zwrócono na finansowanie agroturystyki, pozarolniczej działalności gospodarczej oraz dopłaty bezpośrednie. Analiza zebranego materiału badawczego dowodzi znaczących możliwości finansowania agroturystyki oraz pozarolniczej działalności gospodarczej. Ponadto dopłaty bezpośrednie są zaliczane do alternatywnych źródeł dochodów gospodarstw rolnych. Finansowanie tych działań wpływa na wielofunkcyjny rozwój obszarów wiejskich.

**Słowa kluczowe:** finansowanie działalności, agroturystyka, działalność pozarolnicza

### **WSTĘP**

Dokonujące się zmiany w rolnictwie polskim sprawiły, że w niektórych gospodarstwach rolnych powstały liczne ograniczenia rozwoju. Dotyczy to zwłaszcza tych podmiotów, które prowadziły ekstensywną produkcję rolniczą, a ich właściciele nie przystosowali swoich gospodarstw do wymagań wspólnego rynku. Do niekorzystnej sytuacji na obszarach wiejskich przyczyniły się również znacząca migracja ludności ze wsi do miast, przebudowa systemu gospodarczego oraz utrata przez wielu rolników możliwości pracy poza rolnictwem. Dlatego coraz większa grupa właścicieli gospodarstw poszukuje alternatywnych źródeł dochodów lub nowych kierunków rozwoju. Rolnicy tacy zainteresowani są nowymi źródłami finansowania działań, które dotychczas były im obce.

Celem artykułu jest analiza źródeł finansowania działań, które mogą przyczynić się do pozyskiwania alternatywnych dochodów w gospodarstwach rolnych. Pojęcie alternatywnych źródeł dochodów jest w literaturze przedmiotu opisane niewystarczająco. Kil-

kuletnie badania autora dowodzą, że alternatywne dochody w rolnictwie mogą mieć charakter rolniczy i pozarolniczy. Ten pierwszy będzie obejmował chów i hodowlę zwierząt dotychczas niehodowanych oraz uprawę roślin dotychczas nieuprawianych. Ten drugi będzie obejmował agroturystykę i pozarolniczą działalność gospodarczą. W uprzemysłowionych krajach właściciele małych obszarowo gospodarstw muszą stawić czoło nowym trudnościom, takim jak: rozwijająca się konkurencja, niskie ceny produktów rolnych, co spowodowało zainteresowanie agroturystyką i innymi alternatywnymi źródłami dochodów. Jednak rozwój pozarolniczych dochodów zależy również od cech osobowych rolników oraz intensywności reklamy nowych produktów wiejskich [Che i in. 2005]. Artykuł składa się z trzech części. W pierwszej opisano źródła finansowania agroturystyki. W drugiej przedstawiono źródła finansowania pozarolniczej działalności gospodarczej. W trzeciej opisano dopłaty bezpośrednie i dokonano podsumowania.

## FINANSOWANIE AGROTURYSTYKI

Jednym z głównych źródeł alternatywnych dochodów rolniczych jest agroturystyka. Obejmuje ona możliwości noclegowe dla turystów, udział w pracach w gospodarstwie, zwiedzanie atrakcji turystycznych regionu. Agroturystyki nie należy mylić z turystyką wiejską, która obejmuje atrakcje turystyczne regionu bez prowadzenia produkcji rolniczej w gospodarstwie. Aby agroturystyka mogła się rozwijać, konieczne jest wsparcie finansowe. Do głównych źródeł wsparcia agroturystyki należą kredyty. Mogą one pochodzić z Europejskiego Funduszu Rozwoju Wsi Polskiej i obejmować takie działania, jak rozwój agroturystyki, prowadzenie działalności gospodarczej na terenach wiejskich oraz rozwój małej przedsiębiorczości. W zakresie agroturystyki finansowanie może dotyczyć przedsięwzięć gospodarczych na wsi i w miastach do 20 tys. mieszkańców. Środki finansowe mogą być przeznaczone na inwestycje w bazę noclegową, gastronomiczną oraz rekreacyjno-sportową i kulturową. Do ubiegania się o finansowanie uprawnione są następujące podmioty: rolnicy, inne osoby fizyczne wykonujące działalność gospodarczą, organizacje pozarządowe oraz gminy i związki międzygminne. Kredyty są przyznawane w dwóch platformach: A i B. W platformie A kwota kredytu wynosi 50 000 zł i może być nią objęte 100% zadania. Na platformie B kwota może sięgać wysokości 300 000 zł i obejmować nie więcej niż 80% wartości zadania inwestycyjnego brutto. Kredyty te obejmują okres do 5 lat spłaty<sup>1</sup>.

Zebrany materiał badawczy dowodzi, że w trakcie realizacji w zakresie agroturystyki w 2008 r. było 437 przedsięwzięć w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Wsi Polskiej. W wyniku finansowania agroturystyki utworzono 4432 nowe miejsca noclegowe oraz wybudowano 191 obiektów bazy rekreacyjno-sportowej (tab. 1). W wyniku finansowania agroturystyki utworzono 113 nowych miejsc pracy oraz 181 utrzymano.

W ramach finansowania z Europejskiego Funduszu Rozwoju Wsi Polskiej udzielono 8 kredytów na inwestycje w zakresie ochrony zdrowia na terenach wiejskich za sumę 332 tys. zł. Ważnym kierunkiem finansowania jest oświata wiejska oraz budowa dróg. Są to główne kierunki objęte działaniami w ramach tego funduszu.

---

<sup>1</sup><http://www.efrwp.com.pl/polish/ofunduszu/>

Tabela 1. Wybrane aktualnie realizowane programy operacyjne w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Wsi Polskiej w zakresie agroturystyki (efekty finansowo-rzeczowe, narastająco na dzień 31 grudnia 2008 r.)

Table 1. Chosen and actually realized operational programs within European Fund for the development of Polish villages within agritourism (financial and real effects, increasingly on 31 December 2008)

Program	Liczba umów	Kwota przyznanej pomocy (w tys. zł)	Wartość zrealizowanych zadań – projektor (w tys. zł)	Efekty rzeczowe osiągnięte przy udziale funduszu	Uwagi
Oświata wiejska (szkoły podstawowe, gimnazja, licea, ogółem, w tym:	2335	356923	2389627	1359 obiek. ośw. 976 obiek. ośw.	Dotacje udzielane w okresie do 31.03.1995 r.
dotacje	1359	30957	581410		
kredyty	976	325969	1808217		
Budowa dróg wiejskich ogółem, w tym:	1915	217615	601692	2781 km dróg	Dotacje udzielone w okresie do 31.12.1997 r.
dotacje	946	28968	206785	1597 km dróg	Od 1.04.1998 r.
kredyty	969	188647	394907	184 km dróg	wyłącznie preferencyjne kredyty
Zaopatrzenie wsi w wodę (wodociągi, stacje wodociągowe)	234	54880	137885	2348 km sieci 22,1 tys. gospo. 24 stacje wod. 48,9 tys. m <sup>3</sup> /dobę	Kredyty udzielane od maja 2000 r.
Spółceństwo informacyjne (gminne pracownie internetowe)	8	265	300	Utworzenie 8 pracowni internetowych	Kredyty udzielane od 1.06.2002 r.
Kredyty na inwestycje w zakresie ochrony zdrowia na terenach wiejskich (NZOZ)	5	1089	1558	Remont, zakup lub wyposażenie 5 obiektów	Linia kredytowa realizowana od II kw. 2004 r.
Kredyty na inwestycje w zakresie ochrony zdrowia i dobrostanu zwierząt	8	332	415	5 szt. urządzeń med. 4 szt. śr. transp. 1600 m <sup>2</sup> pow. obiektów leczniczych	Linia kredytowa realizowana od lutego 2005 r.
Kredyty na przedsięwzięcia inwestycyjne w zakresie agroturystyki	437	30734	34000	4432 nowe miejsca noclegowe 191 obiektów bazy rekreacyjno-sportowej 113 nowych miejsc pracy 181 utrzymanych miejsc pracy	Linia kredytowa realizowana od stycznia 2001 r.

Źródło: Dane Europejskiego Funduszu Rozwoju Wsi Polskiej, [www.efrwp.com.pl/polish/efekty/tabela/tab\\_all2008.htm](http://www.efrwp.com.pl/polish/efekty/tabela/tab_all2008.htm)

Source: Data from the European Fund for the development of Polish villages, [efrwp.com.pl/polish/efekty/tabela/tab\\_all2008.htm](http://efrwp.com.pl/polish/efekty/tabela/tab_all2008.htm)

Rozwój agroturystyki będzie możliwy dzięki inwestycjom w infrastrukturę oraz wodociągi. Dzięki funduszowi wybudowano 2348 km sieci, którą objęto 22,1 tys. gospodarstw.

Rozwój obszarów wiejskich i agroturystyki odbywa się również za przyczyną inwestycji w pracownie internetowe na obszarach wiejskich.

W ramach PROW w latach 2007–2013 z programu 3.1. Różnicowanie w kierunku działalności nierolniczej dostępne są środki finansowe na agroturystykę. Maksymalna kwota to 100 tys. złotych, która obejmuje 50% kosztów kwalifikowanych. Uzyskane środki finansowe mogą być przeznaczone na budowę, rozbudowę i przebudowę pomieszczeń oraz zakup wyposażenia budynków przeznaczonych do świadczenia agroturystyki. Rolnicy zajmujący się agroturystyką są zwolnieni z podatku dochodowego pod warunkiem, że liczba pokoi przeznaczonych do wynajmu nie przekracza 5, a gospodarstwo rolne położone jest na terenie gminy wiejskiej lub wiejsko-miejskiej. W ramach PROW i działania 2.3 „Odnowa wsi oraz zachowanie i ochrona dziedzictwa kulturowego” można wspierać rozwój agroturystyki poprzez podwyższenie atrakcyjności turystycznej regionu [Matlegiewicz 2008].

## **FINANSOWANIE POZAROLNICZEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ**

Innym źródłem alternatywnych źródeł dochodów może być działalność pozarolnicza. Obejmuje ona prowadzenie przedsiębiorstw o różnych kierunkach. Przedsiębiorcy-rolnicy prowadzą działalność pozarolniczą na obszarach wiejskich w celu zwiększenia dochodów.

Działalność taka może być finansowana również jak w przypadku agroturystyki z kredytów ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Wsi Polskiej.

Pozarolnicza działalność gospodarcza może być finansowana z mikrokredytów realizowanych na wsiach oraz w miastach do 20 tys. mieszkańców w zakresie produkcji, handlu lub usług. O kredyty mogą ubiegać się rolnicy i członkowie ich rodzin, bezrobotni i pozostałe osoby rozpoczynające lub wykonujące działalność gospodarczą. Wartość kredytu nie może przekraczać kwoty 20 tys. zł na okres 24 miesięcy [<http://www.efrwp.com.pl/polish/ofunduszu/>].

Rozwój pozarolniczej działalności gospodarczej jest finansowany w ramach kredytów „Wiarygodny Partner”. Na dzień 31 grudnia 2008 r. realizowano 369 umów na kwotę 64 534 tys. zł. Decydująca wartość środków finansowych została przekazana na mikrokredyty (4975 umów) za kwotę 87 022 tys. zł. Finansowanie pozarolniczej działalności gospodarczej doprowadziło do powstania 2874 nowych miejsc pracy oraz utrzymania 7925 (tab. 2).

Ważną część funduszu jest przeznaczona na dopłaty do kredytów. W efekcie dokonano remontu i budowy 8 obiektów zdrowia oraz remontu 299 km dróg gminnych.

Rozwój obszarów wiejskich odbywa się również przez programy nauki języka angielskiego oraz stypendia dla ubogiej młodzieży z terenów wiejskich. Finanse na ten cel będą miały długofalowe konsekwencje dla poprawy rozwoju obszarów wiejskich.

Tabela 2. Wybrane aktualnie realizowane programy operacyjne w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Wsi Polskiej (efekty finansowo-rzeczowe, narastająco na dzień 31 grudnia 2008 r.)  
 Table 2. Chosen and actually realized operational programs within European Fund for the development of Polish villages (financial and real effects, increasingly on 31 December 2008)

Program	Liczba umów	Kwota przyznanej pomocy (w tys. zł)	Wartość zrealizowanych zadań – projektor (w tys. zł)	Efekty rzeczowe osiągnięte przy udziale funduszu	Uwagi
Kredyty w zakresie małej przedsiębiorczości „Wiarygodny Partner”	396	64534	60000	244 środki transportu, 95 nieruchomości	Linia kredytowa realizowana od początku 2006 r.
Mikrokredyty na pozarolniczą, małą przedsiębiorczość na terenach wiejskich	4975	87022	87100	2874 nowe miejsca pracy 7925 utrzymanych miejsc pracy	Linia kredytowa realizowana od stycznia 2000 r.
Dopłaty do kredytów – dotacje	126	4271	40596	Remont, budowa 8 obiektów służby zdrowia, 299 km dróg gminnych	Program dotacyjny realizowany od stycznia 2006 r. (zakończony 28.02.2009 r.)
Program nauki języka angielskiego	72	1157	1500	Dodatkowe zajęcia z języka angielskiego dla ok. 2800 uczniów klas III szkół gimnazjalnych z 93 gimnazjów	Program realizowany od roku szkolnego 2007/2008, pierwotnie w formie pilotażu w 15 gminach wiejskich, w roku szkolnym 2008/2009 w 72 gminach wiejskich
Stypendia dla ubogiej młodzieży z terenów wiejskich	1455	140	280	Stypendia dla 110 zdolnych uczniów szkół ponad gimnazjalnych z terenów wiejskich	Wspólny program stypendialny Funduszu Dzieło Nowego Tysiąclecia realizowany od roku szkolnego 2007/2008
Dotacje w ramach funduszu doraźnej pomocy	95	1384	5130	Dofinansowanie 95 przedsięwzięć doraźnych i innych, wynikających z klęsk żywiołowych lub ważnych względów społecznych	Program realizowany od 1998 r.

Źródło: Dane źródłowe Europejskiego Funduszu Rozwoju Wsi Polskiej, [efrwp.com.pl/polish/efekty/tabela/tab\\_all2008.htm](http://efrwp.com.pl/polish/efekty/tabela/tab_all2008.htm)

Source: Data from the European Fund for the development of Polish villages, [efrwp.com.pl/polish/efekty/tabela/tab\\_all2008.htm](http://efrwp.com.pl/polish/efekty/tabela/tab_all2008.htm)

W ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Wsi Polskiej są również finansowane dotacje w ramach funduszu doraźnej pomocy. Program ten realizowany jest od 1998 r. i objęto nim dofinansowanie 95 działań wynikających z klęsk żywiołowych i innych.

Na obszarach wiejskich można uzyskać środki na rozwój przedsiębiorczości w ramach PROW (Program Rozwoju Obszarów Wiejskich). Na stworzenie jednego miejsca pracy na obszarach wiejskich można uzyskać wsparcie w wysokości 100 tys. zł. Środki finansowe mogą być przeznaczone na budowę, zakup maszyn, sprzęt komputerowy i inne działania.

Ponadto działalność pozarolnicza może być finansowana z funduszy strukturalnych, w tym z sektorowego programu operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich”, w tym szczególnie z działania 2.4. „Różnicowanie działalności rolniczej i zbliżonej do rolnictwa w celu zapewnienia różnorodnych działań lub alternatywnych źródeł dochodów” oraz działania 2.7. „Pilotażowy Program Leader+” [Jalnik 2006].

Zebrany materiał badawczy dowodzi, że na różnicowanie działalności rolniczej i zbliżonej do rolnictwa najwięcej środków przeznaczono w województwach: lubelskim (52,27 mln zł), mazowieckim (34,97 mln zł) i małopolskim (33,05 mln zł).

Z tabeli 3 wynika, że najmniej środków na alternatywne źródła dochodów przeznaczono w województwie lubuskim (2,87 mln zł) oraz zachodniopomorskim (5,03 mln zł)

Tabela 3. Środki publiczne przeznaczone na działanie 2.4. „Różnicowanie działalności rolniczej i zbliżonej do rolnictwa w celu zapewnienia różnorodności działań lub alternatywnych źródeł dochodów” (dane na dzień 30 września 2008 r.)

Table 3. Public funds directed for action 2.4. “Differentiation of rural activity and similar to agriculture for variety of actions or alternative income sources” (data on 30 September 2008)

Województwo	Środki publiczne (mln zł)
Dolnośląskie	8,00
Kujawsko-pomorskie	18,85
Lubelskie	52,27
Lubuskie	2,87
Łódzkie	19,81
Małopolskie	33,05
Mazowieckie	34,97
Opolskie	7,21
Podkarpackie	20,04
Podlaskie	17,52
Pomorskie	7,75
Śląskie	12,00
Świętokrzyskie	24,31
Warmińsko-mazurskie	9,64
Wielkopolskie	25,13
Zachodniopomorskie	5,03
Polska	298,47

Źródło: Wykorzystanie środków Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich” w województwach. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa 2008.

Source: Use of SOP “Restructuring and modernization of food sector and rural development in voivodeships. Ministry of Agriculture and Rural Development” 2008 (in Polish).

Również sektorowy program operacyjny „Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw”, w tym szczególnie działanie 2.3. „Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez inwestycje”, stwarza możliwość pozyskania środków finansowych na rozwój pozarolniczej działalności gospodarczej na obszarach wiejskich.

Wsparcie rozwoju przedsiębiorstw można uzyskać w ramach programu Innowacyjna Gospodarka. Blisko 4 mld euro jest dostępne w ramach tego programu. Dysponentami tych środków są Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości oraz Ministerstwo Gospodarki. Jednak realizowany projekt powinien mieć charakter innowacyjny. W ramach działania 8.1 przedsiębiorcy mogą starać się o finansowanie działań o charakterze e-biznesu.

Rozwój alternatywnych źródeł dochodów był finansowany również w ramach SAPARD (tab. 4). Został on zakończony w 2006 r. W ramach tego programu można było uzyskać finansowanie do 50% inwestycji. Łącznie w latach 1999–2006 zawarto 27 761 umów, z czego ARiMR podpisała 24 431 na kwotę 4779 mln zł. Najwięcej umów w ramach tworzenia dodatkowego dochodu na obszarach wiejskich zawarto w województwach podkarpackim (217) oraz podlaskim (193), a najmniej w województwach opolskim (47) i lubelskim (51).

Tabela 4. Liczba zawartych umów z beneficjentami Programu SAPARD (dane na dzień 29 grudnia 2006 r.)

Table 4. The amount of fixed contracts with beneficiaries of SAPARD Program (data on 29 December 2006)

Województwo	Tworzenie źródeł dodatkowego dochodu na obszarach wiejskich	Tworzenie miejsc pracy na obszarach wiejskich	Publiczna infrastruktura techniczna na obszarach wiejskich
Dolnośląskie	73	110	13
Kujawsko-pomorskie	73	120	27
Lubelskie	139	151	41
Lubuskie	51	49	17
Łódzkie	90	174	34
Małopolskie	163	282	92
Mazowieckie	91	216	6
Opolskie	47	65	12
Podkarpackie	217	273	50
Podlaskie	193	85	15
Pomorskie	146	141	30
Śląskie	87	227	29
Świętokrzyskie	69	119	21
Warmińsko-mazurskie	153	135	15
Wielkopolskie	148	390	22
Zachodniopomorskie	54	83	16
Polska	1794	2620	440

Źródło: Opracowania Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, <http://www.bip.minrol.gov.pl/DesktopModules/Announcement/ViewAnnouncement.aspx?ModuleId=853&TabOrgID=1055&AnnouncementId=7947>

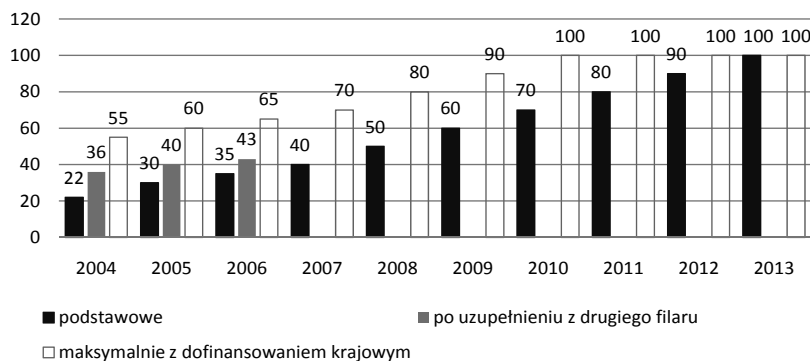
Source: The elaboration of Ministry of Agriculture and Rural Development, <http://www.bip.minrol.gov.pl/DesktopModules/Announcement/ViewAnnouncement.aspx?ModuleId=853&TabOrgID=1055&AnnouncementId=7947>

Alternatywną formą finansowania działalności gospodarczej są również kredyty, które można uzyskać od takich banków, jak: PKOBP, BZWBK, BRE Bank, Fortis, Bank BPH, Kredyt Bank i BOŚ, które korzystają z oferty Europejskiego Banku Inwestycyjnego (EBI). W ramach środków pochodzących z EBI przedsiębiorstwa mogą uzyskać dofinansowanie w postaci kredytów, których oprocentowanie jest niższe o 0,3–0,5 pkt procentowego, a dostęp do tych środków jest łatwiejszy.

Rozwój działalności gospodarczej może być finansowany ze środków urzędów pracy, nie dotyczy to jednak rolników. O wsparcie mogą ubiegać się osoby bezrobotne. Kwota, jaką osoba bezrobotna może uzyskać to 19,4 tys. zł. Środki udzielane są bezrobotnym na rozwój działalności wytwórczej, usługowej i handlowej. Osoba, która ubiega się o te środki, powinna spełniać kilka warunków, m.in. mieć ukończone 18 lat i nie więcej niż 60 lat (kobiety) lub 65 (mężczyźni) oraz nie posiadać praw do renty, emerytury lub innych świadczeń socjalnych oraz nie prowadzić działalności gospodarczej.

### PLATNOŚCI BEZPOŚREDNIE JAKO ALTERNATYWNE ŹRÓDŁO DOCHODÓW RODZIN ROLNICZYCH

Niektórzy badacze za alternatywne źródło dochodów rodzin rolniczych uważają dopłaty bezpośrednie. Należy tu wymienić programy wspomagające dochody rolnicze, wspomaganie sprzedaży czy wspomaganie cen produktów, płatności bezpośrednie i wspomaganie zakupu środków do produkcji dla rolnictwa [Guyomard, Le Mouël, Gohin 2004]. Wraz z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej rolnictwo naszego kraju zostało objęte instrumentami Wspólnej Polityki Rolnej. Szczególnie miejsce zajmują w niej płatności bezpośrednie. W naszym systemie rolnicy mogą otrzymać środki w postaci jednolitej płatności obszarowej. Drugą grupę środków stanowi uzupełniająca płatność obszarowa, natomiast trzecią stanowią dopłaty z tytułu położenia gospodarstwa na terenach ONW (o niekorzystnych warunkach gospodarowania). Poziom płatności bezpośrednich w Polsce powinien się wyrównać w innymi krajami (w tym UE-10) w 2013 r. (rys. 1).



Rys. 1. Ewolucja płatności bezpośrednich w ramach reformy Wspólnej Polityki Rolnej (%)

Fig. 1. The evolution of direct Payments within CAP

Źródło: <http://www.minrol.gov.pl/index.php?/pol/Wsparcie-rolnictwa-i-rybolowstwa/Platnosci-bezposrednie>

Source: <http://www.minrol.gov.pl/index.php?/pol/Wsparcie-rolnictwa-i-rybolowstwa/Platnosci-bezposrednie>



## PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Możliwości finansowania różnych rodzajów działalności na obszarach wiejskich przyczyniają się do powstawania alternatywnych źródeł dochodów. Zebrany materiał badawczy dowodzi, że finansowanie działalności agroturystycznej przyczynia się do rozwoju obszarów wiejskich. W ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Wsi Polskiej są finansowane oprócz agroturystyki również działania w zakresie szkolnictwa, budowy dróg, zaopatrzenia w wodociągi i inne. Poprawa i utrzymanie zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich wymaga w Polsce dalszego finansowania działań. Należy również pozytywnie ocenić możliwość finansowania innych działań oprócz agroturystyki, co poprawia stan rozwoju obszarów wiejskich w Polsce.

Finansowanie pozarolniczej działalności gospodarczej przyczynia się również do uzyskania alternatywnych źródeł dochodów. Efektem finansowania mikroprzedsiębiorczości są nowe miejsca pracy na obszarach wiejskich, co przyczynia się do podniesienia standardu życia rodzin rolniczych.

Ważnymi czynnikami rozwoju obszarów wiejskich są finansowanie nauki języka angielskiego oraz stypendia dla ubogiej młodzieży wiejskiej. Działania takie mogą przyczynić się do poprawy wykształcenia młodzieży wiejskiej, co w konsekwencji spowoduje rozwój jej przedsiębiorczości, a także umożliwi w przyszłości znalezienie pracy poza rolnictwem.

Dynamiczny rozwój obszarów wiejskich będzie możliwy dzięki dalszemu finansowaniu działań, które będą stwarzały ludności rolniczej możliwości pozyskiwania alternatywnych źródeł dochodów.

## PIŚMIENNICTWO

- Che D., Veeck A., Veeck G., 2005. Sustaining and strengthening the agritourism product: Linkages among Michigan agritourism destinations. *Agriculture and Human Values* 22, 225–234.
- Dane źródłowe Europejskiego Funduszu Rozwoju Wsi Polskiej, [efrwp.com.pl/polish/efekty/tabela/tab\\_all2008.htm](http://efrwp.com.pl/polish/efekty/tabela/tab_all2008.htm)
- Ewolucja płatności bezpośrednich w ramach reformy Wspólnej Polityki Rolnej, <http://www.minrol.gov.pl/index.php?pol/Wsparcie-rolnictwa-i-rybolowstwa/Platnosci-bezposrednie>
- Guyomard H., Mouël L.Ch., Gohin A., 2004. Impacts of alternative agricultural income supports schemes on multiple policy goals. *European Review of Agricultural Economics*, Vol. 31 (2), 125–148.
- Jalnik M., 2006. Finansowanie i rozwój działalności agroturystycznej. Zrównoważony rozwój wsi i rolnictwa. *Prace Naukowe Katedry Polityki Agrarnej i Marketingu SGGW*, nr 39, Warszawa, 231–239.
- Matlegiewicz M., 2008. Źródła finansowania działalności agroturystycznej. *Acta Sci. Pol. Oeconomia* 7(3), 51–66.
- Opracowania Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi <http://www.bip.minrol.gov.pl/DesktopModules/Announcement/ViewAnnouncement.aspx?ModuleId=853&TabOrgID=1055&AnnouncementId=7947>
- Wykorzystanie środków Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich” w województwach. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi 2008.

## **FINANCING ACTIVITIES ENABLING GAINING ALTERNATIVE INCOME BY FARMS' OWNERS**

**Abstract.** The sources of financing actions enabling gaining alternative incomes by farmers were presented in the paper. Particular attention was paid to financing agrotourism, non-agricultural activity, breeding and direct payments. The analysis of collected material proved significant possibilities of financing agrotourism and non-agricultural activity. Moreover, direct payments enabled to gain alternative incomes by farmers. Financing these actions influence multifunctional development of rural areas.

**Key words:** financing activities, agrotourism, non-agricultural activity

Zaakceptowano do druku – Accepted for print 19.06.2010

## **SKALA I MOŻLIWOŚCI FINANSOWANIA ROZWOJU OBSZARÓW WIEJSKICH ZA POŚREDNICTWEM LGD**

Zbigniew Brodziński

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

**Streszczenie.** Celem pracy jest wskazanie możliwości wspierania rozwoju obszarów wiejskich przez lokalne grupy działania (LGD), na przykładzie grup Leadera z woj. warmińsko-mazurskiego. W pracy przedstawiono wyniki analizy dostępnych dokumentów opisujących warunki realizacji Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia 2007–2013 (NSRO) w zakresie rozwoju obszarów wiejskich. Następnie, na przykładzie LGD z woj. warmińsko-mazurskiego, przedstawiono plany wydatkowania dostępnych środków na realizację lokalnych strategii rozwoju (LSR). W podsumowaniu stwierdzono, że suma środków przeznaczonych na realizację LSR jest wręcz symboliczna wobec lokalnych potrzeb. LGD, dzięki aktywnemu poszukiwaniu innych niż PROW źródeł finansowania realizacji celów LSR, może stanowić ważny czynnik wsparcia rozwoju społeczno-gospodarczego obszarów wiejskich.

**Słowa kluczowe:** rozwój obszarów wiejskich, lokalne grupy działania

### **WSTĘP**

Za rozwój jednostek samorządu terytorialnego ponoszą odpowiedzialność głównie ich władze<sup>1</sup>, które posiadają bogaty zestaw narzędzi służących wdrażaniu korzystnych zmian społeczno-gospodarczych [Wojciechowski 2003]. Przy tym najważniejsze źródło wsparcia procesów rozwoju obszarów wiejskich stanowią fundusze strukturalne Unii Europejskiej [Błąd 2006].

Znaczna część programów, finansowanych ze środków polityki strukturalnej, wymaga aprobaty, a często również bezpośredniego udziału w ich wdrażaniu funkcjonujących na danym terenie instytucji i organizacji, a także podmiotów sektora gospodarczego. Liczne przykłady współpracy w ramach partnerstw terytorialnych [Furmankiewicz 2006] sprzyjają tworzeniu się korzystnego klimatu dla działań prorozwojowych. Działania te stają się

---

Adres do korespondencji – Corresponding author: Zbigniew Brodziński, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Wydział Kształtowania Środowiska i Rolnictwa, Katedra Agrobiznesu i Ekonomii Środowiska, pl. Łódzki 2, 10-957 Olsztyn, e-mail: zbr@uwm.edu.pl

<sup>1</sup>Mówi o tym art. 3 ustawy z dnia 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju. DzU Nr 227, poz. 1658, z późn. zmianami.

atutem w konkurowaniu z innymi jednostkami terytorialnymi m.in. o przedsiębiorców, turystów, a także o miejsce zamieszkania i pobytu [Klamut 2008].

Na liście podmiotów aktywnie wspierających rozwój obszarów wiejskich ważne miejsce zajmują lokalne grupy działania (LGD). Organizacje te posiadają znaczne środki finansowe umożliwiające wdrażanie lokalnych strategii rozwoju (LSR)<sup>2</sup>. Podejmowane w ramach trójsektorowych partnerstw inicjatywy przyczyniają się niewątpliwie do podnoszenia jakości życia mieszkańców obszarów wiejskich. Mało jednak eksponowaną, również w działaniach tych najaktywniejszych LGD, jest możliwość pozyskania wsparcia na realizację przyjętych celów LSR z innych źródeł niż PROW 2007–2013.

Celem pracy jest wskazanie możliwości wspierania rozwoju obszarów wiejskich przez LGD. W pracy przedstawiono syntezę zapisów dostępnych dokumentów opisujących warunki realizacji Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia 2007–2013 (NSRO), czyli podstawowego strategicznego dokumentu dotyczącego wdrażania funduszy UE w Polsce. Na tle analizy celów umożliwiających wsparcie rozwoju obszarów wiejskich wskazano te, do realizacji których mogą się przyczynić LGD. Na przykładzie funkcjonujących w woj. warmińsko-mazurskim 14 grup Lidera dokonano przeglądu zapisów wdrażanych przez te grupy lokalnych strategii rozwoju oraz przedstawiono strukturę wydatkowania środków przeznaczonych na realizację strategii.

## **POLITYKA SPÓJNOŚCI UE I MOŻLIWOŚCI WSPIERANIA JEJ REALIZACJI PRZEZ LGD**

Polityka strukturalna UE na lata 2007–2013 wyraźnie akcentuje rolę i znaczenie obszarów wiejskich, stanowiących ważną część jej geograficznej specyfiki i tożsamości, zajmujących ok. 91% terytorium i zamieszkiwanych przez 56% obywateli<sup>3</sup>. Główne dokumenty związane z realizacją zasady programowania rozwoju obszarów wiejskich w Polsce w latach 2007–2013 oraz wyartykułowane w nich priorytety wsparcia, znajdujące się w centrum zainteresowania LGD, przedstawiono w tabeli 1.

Narodowy Plan Rozwoju na lata 2007–2013, respektując kierunki rozwoju Unii Europejskiej wyznaczone przez dokumenty programowe, zwłaszcza odnowioną strategię lizbońską i powiązaną z nią koncepcję zrównoważonego rozwoju zawartą w strategii goteborskiej, w jednym z sześciu celów strategicznych wskazuje dążenie do wyrównywania szans rozwojowych na obszarach wiejskich i wspomaganie zmian strukturalnych<sup>4</sup>.

Podstawę realizacji polityki spójności na poziomie kraju i regionalnym stanowią Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia na lata 2007–2013 (NSRO), wskazujące jako źródło środków 4 krajowe programy operacyjne (PO) i 16 programów regionalnych (RPO) [Narodowa Strategia... 2007]. Na rozwój obszarów wiejskich bezpośrednio lub pośrednio mogą oddziaływać wszystkie działania realizowane w ramach sześciu celów NSRO, przy czym szczególne znaczenie mają cele 5 i 6 obejmujące:

<sup>2</sup>Oś IV PROW 2007–2013 – Lokalne Grupy Działania i Lokalne Strategie Rozwoju. Wyd. MRiRW, Warszawa 2009, s. 25–26.

<sup>3</sup>Polityka rozwoju obszarów wiejskich na lata 2007–2013, <http://ec.europa.eu/agriculture/rurdev/indexpl>.

<sup>4</sup>[www.npr.gov.pl](http://www.npr.gov.pl) z 02.05.2010 r.

Tabela 1. Potencjalne źródła wsparcia inicjatyw LGD na rzecz rozwoju obszarów wiejskich zawarte w dokumentach i programach operacyjnych opracowanych na lata 2007–2013  
 Table 1. Potential support sources of LAG initiatives for rural areas development included in documents and operational programs for 2007–2013

Nazwa dokumentu	Kierunki działań i obszary wsparcia
Strategia Rozwoju Kraju 2007–2013	<p>Priorytet 5: Rozwój obszarów wiejskich</p> <p>a) Rozwój przedsiębiorczości i zwiększenie atrakcyjności inwestycyjnej obszarów wiejskich.</p> <p>b) Wzrost konkurencyjności gospodarstw rolnych.</p> <p>c) Rozwój i poprawa infrastruktury technicznej i społecznej na obszarach wiejskich.</p> <p>d) Wzrost jakości kapitału ludzkiego oraz aktywizacja zawodowa mieszkańców wsi.</p>
Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia (NSRO) 2007–2013	<p>Wyrównywanie szans rozwojowych i wspomaganie zmian strukturalnych na obszarach wiejskich<sup>5</sup>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– wyrównywanie szans rozwojowych na obszarach wiejskich,</li> <li>– wspomaganie zmian strukturalnych.</li> </ul>
PO Kapitał Ludzki	<p>W PO KL LGD mogą starać się o wsparcie w ramach takich działań, jak:</p> <p>6.3. Inicjatywy lokalne na rzecz podnoszenia poziomu aktywności zawodowej na obszarach wiejskich,</p> <p>7.3. Inicjatywy lokalne na rzecz aktywnej integracji,</p> <p>9.5. Oddolne inicjatywy edukacyjne na obszarach wiejskich.</p>
PO Infrastruktura i Środowisko	<p>Oś priorytetowa V: Ochrona przyrody i kształtowanie postaw ekologicznych.</p> <p>Oś priorytetowa XI: Kultura i dziedzictwo kulturowe.</p>
PO Rozwój Polski Wschodniej	<p>Możliwość wsparcia obszarów wiejskich przez LGD, w ramach osi priorytetowych PO Rozwój Polski Wschodniej, dotyczy 5 województw i osi:</p> <p>II oś priorytetowa: Infrastruktura społeczeństwa informacyjnego, przedsięwzięcia w ramach Działanie II.1. Sieć Szerokopasmowa Polski Wschodniej – szkolenia dla osób zagrożonych „wykluczeniem cyfrowym”,</p> <p>V oś priorytetowa: Zrównoważony rozwój potencjału turystycznego opartego o warunki naturalne, Działanie V.2: Trasy rowerowe, przedsięwzięcia:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Wytyczanie i oznakowanie tras rowerowych oraz budowa i inne roboty budowlane w zakresie ścieżek dla rowerów o utwardzonej nawierzchni,</li> <li>2. Budowa i montaż podstawowej infrastruktury towarzyszącej.</li> </ol>
Regionalne programy operacyjne	<p>Za pośrednictwem RPO na obszarach wiejskich LGD mogą wspierać organizacyjnie realizację działań dotyczących:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– rozwoju lokalnej i regionalnej infrastruktury, w szczególności na potrzeby społeczeństwa informacyjnego,</li> <li>– rozwoju przedsiębiorczości i zwiększenie atrakcyjności inwestycyjnej terenu,</li> <li>– poprawy jakości i zwiększenia dostępności usług publicznych,</li> <li>– inwestowania w kapitał ludzki i wyrównywania szans edukacyjnych mieszkańców.</li> </ul>
PROW 2007–2013	<p>Oś 1 – poprawa konkurencyjności sektora rolnego i leśnego,</p> <p>Oś 2 – poprawa środowiska naturalnego i obszarów wiejskich,</p> <p>Oś 3 – jakość życia na obszarach wiejskich i różnicowanie gospodarki wiejskiej, w tym:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– różnicowanie w kierunku działalności nierolniczej,</li> <li>– tworzenie i rozwój mikroprzedsiębiorstw,</li> <li>– odnowa i rozwój wsi.</li> </ul> <p>Oś 4 – Leader:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– wdrażanie lokalnych strategii rozwoju,</li> <li>– wdrażanie projektów współpracy,</li> <li>– funkcjonowanie lokalnej grupy działania, nabywanie umiejętności i aktywizacja.</li> </ul>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [www.npr.gov.pl](http://www.npr.gov.pl) z 02.05.2010 r.  
 Sources: Author's elaboration on the basis of [www.npr.gov.pl](http://www.npr.gov.pl) z 02.05.2010.

<sup>5</sup>[www.npr.gov.pl](http://www.npr.gov.pl) z 02.05.2010 r.

- wzrost konkurencyjności polskich regionów i przeciwdziałanie ich marginalizacji społecznej, gospodarczej i przestrzennej,
- wyrównywanie szans rozwojowych i wspomaganie zmian strukturalnych na obszarach wiejskich i regionalnych.

Na wnikliwą ocenę skuteczności polityki rozwoju obszarów wiejskich UE realizowanej w perspektywie 2007–2013 oraz efektywności wykorzystania funduszy jest jeszcze zbyt wcześnie. Z przeprowadzonych szacunków wynika, że w latach 2007–2013 na obszarach wiejskich mogą być realizowane projekty o wartości ok. 41 mld euro (68% środków przeznaczonych na realizację NSRO), z tego wartość projektów mających [Jahns 2009]:

- bezpośredni wpływ jest szacowany na 14,4 mld euro (ok. 23% środków czterech krajowych programów operacyjnych),
- silny pośredni wpływ – 14,5 mld euro (ok. 24% tych środków),
- słaby pośredni wpływ – 12,6 mld euro (19% środków).

W obecnej perspektywie finansowej wsparcie obszarów wiejskich z polityki spójności obejmuje ok. 20% budżetu UE, co stanowi ok. 70 mld euro. Z EFROW na rozwój obszarów wiejskich UE przeznaczyła kolejne 91 mld euro. Dla porównania w latach 2000–2006 alokacja funduszy strukturalnych na rzecz rozwoju obszarów wiejskich wynosiła ok. 34 mld euro [Brodziński 2010].

W ramach 16 RPO na rozwój obszarów wiejskich może wpływać ok. 68% środków, z tego ok. 5,5 mld euro bezpośrednio oraz ok. 5,7 mld euro pośrednio. Jeśli zostanie uwzględniona alokacja z EFRROW na realizację zadań PROW 2007–2013 (13,2 mld euro), uzupełniona o wkład 4 mld euro z budżetu krajowego, to można zauważyć, że polska wieś może dysponować kilkakrotnie większym strumieniem środków, niż miało to miejsce w pierwszym okresie członkostwa, w latach 2004–2006. Faktycznie jednak do gmin wiejskich jest skierowane z RPO zaledwie kilka procent alokacji [Słodowa-Hełpa 2010].

W przypadku PROW 2007–2013, obok wsparcia inwestycji w rolnictwie i przetwórstwie, ekologicznych metod gospodarowania, przedsięwzięć służących ochronie środowiska naturalnego i walorów wiejskiego krajobrazu, wyodrębniono również środki finansowe na udzielenie pomocy inwestorom, którzy tworzą nowe miejsca pracy na obszarach wiejskich. Omawiany program dofinansowuje także „odnowę wsi” oraz działania służące poprawie jakości życia jej mieszkańców, a także wdrażanie zespołowych inicjatyw pobudzających aktywność lokalnych społeczności. Spośród 23 działań PROW dwa są bezpośrednio skierowane do samorządów gminnych, a mianowicie: *Odnowa i rozwój wsi* oraz *Podstawowe usługi dla gospodarki i ludności wiejskiej*. Na te działania przypada ok. 12% całkowitej kwoty programu, czyli średnio w kraju ok. 350 tys. zł rocznie na jedną gminę.

Wobec ważnej funkcji koordynatora działań rozwojowych samorządy gminne są wręcz zobligowane do świadomego wykorzystywania swojej samodzielności finansowej. Jednym z głównych źródeł ich zainteresowania jest więc poszukiwanie wsparcia działań statutowych gminy z budżetu UE [Surówka, Winiarz 2009]. Przy względnie niskich dochodach budżetowych wielu polskich gmin, a w rezultacie ciągle rosnących dysproporcjach między ich potrzebami i możliwościami finansowania inwestycji<sup>6</sup>, fundusze UE

<sup>6</sup>Praktyka dowodzi, że im bardziej rolniczy charakter gminy, tym skromniejsze są jej możliwości budżetowe, wynikające z obowiązujących regulacji prawnych, głównie z wymiaru podatku rolnego.

stanowią główny strumień wydatków publicznych i niepowtarzalną szansę na realizację wielu przedsięwzięć warunkujących likwidację luki infrastrukturalnej, przeciwdziałanie marginalizacji obszarów wiejskich, stymulowanie ich wielofunkcyjnego rozwoju i pożądanego wzrostu konkurencyjności.

Faktem jest, że programy unijne nie są uniwersalnym środkiem na rozwiązanie problemów samorządów lokalnych, stanowią one natomiast katalizator uaktywniający inne podmioty, mobilizujący do montażu środków prywatnych i publicznych [Słodowa-Helpa 2008].

Współpraca władzy publicznej z przedsiębiorcami i społecznością lokalną przynosi wymierne korzyści w postaci [Wankiewicz 2009]:

- rozwoju inicjatyw społeczno-gospodarczych oraz aktywizacji społeczności lokalnych,
- integracji społeczności lokalnych,
- rozwoju gospodarczego jednostek samorządu terytorialnego,
- rozwoju partnerstwa publiczno-prywatnego.

Praktyka dowodzi, że głównym partnerem gmin w zakresie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich stają się obecnie LGD. Wdrażanie przez grupy Leadera lokalne strategie rozwoju stanowią ważne źródło wsparcia przedsięwzięć w gminach wiejskich, w tym zarówno przedsięwzięć kierowanych do gmin (np. programy odnowy wsi), jak i innych grup mieszkańców.

## **ŚRODKI NA REALIZACJĘ PROGRAMU LEADER W LATACH 2007–2013 I ICH PRZEZNACZENIE**

W woj. warmińsko-mazurskim w ramach osi IV PROW<sup>7</sup> wnioski złożyło 15 lokalnych grup działania. Po weryfikacji złożonych przez LGD wniosków pozytywnie zostało zweryfikowanych 14 z nich<sup>8</sup>. Na poszczególne działania osi IV – Leader zaplanowano łącznie w omawianym województwie, w latach 2009–2015, 111,3 mln zł, w tym odpowiednio na wdrażanie lokalnych strategii rozwoju 78,38%, wdrażanie projektów współpracy – 2,03%, funkcjonowanie lokalnej grupy działania – 19,59% (tab. 2).

Wśród planowanych przez LGD z woj. warmińsko-mazurskiego operacji najwięcej środków przeznaczono na projekty „Odnowy i rozwoju wsi” oraz na „Małe projekty”. Podobnie kształtują się plany wydatków budżetowych LGD w innych województwach [Oś IV PROW... 2009]. W przeliczeniu na mieszkańca LGD przeznaczyły na projekty „Odnowy i rozwoju wsi” średnio od 55,62 zł do 100,71 zł (tab. 3). Planowano najczęściej po 2 operacje na jedną gminę. Wbrew zapisom zawartym w LSR, a dotyczącym sposobu i kryteriów przeprowadzenia konkursu na projekty<sup>9</sup>, można zauważyć, że poszcze-

<sup>7</sup>Nabór wniosków na wybór lokalnej grupy działania (LGD) do realizacji lokalnej strategii rozwoju (LSR) trwał od 2 grudnia 2008 r. do 30 stycznia 2009 r.

<sup>8</sup>Do lokalnych grup działania nie przystąpiło w woj. warmińsko-mazurskim 5 gmin wiejskich (Dąbrówno, Godkowo, Grunwald, Mrągowo i Sorkwity) i jedna miejsko-wiejska – Lidzbark Welski. Jedna z LGD, która została założona w gminie Biskupiec Pomorski, nie spełniła wymogu minimalnej liczby mieszkańców.

<sup>9</sup>Chodzi o zapisy rozdziału 9 LSR, w którym są przedstawione procedury wyboru operacji przez LGD.

Tabela 2. Środki planowane przez LGD w woj. warmińsko-mazurskim na poszczególne operacje w ramach LSR, w latach 2009–2015

Table 2. Financial sources planned by LAG in Warmia and Mazury voivodeship for particular action within local development strategies (LDS) in the years 2009–2015

Działania i operacje osi IV PROW			Planowany budżet w zł
Wdrażanie lokalnych strategii rozwoju	Operacje spełniające warunki przyznania pomocy dla działań osi III:	Różnicowanie w kierunku działalności nierolniczej	9 102 596
		Tworzenie i rozwój mikroprzedsiębiorstw	9 985 466
		Odnowa i rozwój wsi	38 217 905
	Małe projekty	29 932 297	
<b>Razem</b>			<b>87 238 264</b>
Wdrażanie projektów współpracy			2 256 162
Funkcjonowanie lokalnej grupy działania, w tym:	Funkcjonowanie LGD (koszty bieżące)		15 243 094
	Nabywanie umiejętności i aktywizacja		6 566 471
	<b>Razem</b>		<b>21 809 565</b>
<b>Razem oś IV</b>			<b>111 303 991</b>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie materiałów Urzędu Marszałkowskiego w Olsztynie.

Source: Author's elaboration on the basis of materials from the Office of the Marshal of the Voivodeship in Olsztyn.

gólnym gminom (członkom LGD) przypisano zbliżone kwoty na realizację operacji, co oznacza, że potencjalnie nie będą mogły uzyskać wsparcia projekty najlepsze. Podobnie wygląda sytuacja w przypadku wdrażania przez LGD działań osi III PROW – *Różnicowanie w kierunku działalności nierolniczej* i *Tworzenie i rozwój mikroprzedsiębiorstw*. Generalnie, wobec znacznych potrzeb związanych z realizacją inwestycji publicznych, kwoty przeznaczone w LSR na wdrażanie przedsięwzięć skierowanych do podmiotów gospodarczych zostały ustalone na poziomie niezbędnego minimum określonego w rozporządzeniu [Rozporządzenie... 2008], co w konsekwencji sprawia, że liczba tego typu operacji zatwierdzonych do realizacji będzie niewielka (po 1–2 na gminę). Analiza liczby planowanych operacji na rzecz wsparcia lokalnej przedsiębiorczości w poszczególnych LSR wskazuje, że środki na realizację tego typu projektów będą rozdzielone po równo na poszczególne gminy będące członkami LGD. Tego typu praktyka rodzi obawy, że w przypadku niektórych gmin wsparcie mogą uzyskać inicjatywy o niskim poziomie innowacyjności, mające niewielki związek z celami przyjętymi w LSR.

Przedsięwzięcia, które mają szansę na wdrożenie, zgodnie z założeniami Lidera, w tym głównie z uwzględnieniem zasady innowacyjności [Puchała 2008], to operacje realizowane w ramach *Małych projektów*. Ich planowana liczba w poszczególnych analizowanych czternastu LSR wahała się od 26 (w LGD obejmującej działaniem obszar 2 gmin) do 296 (w LGD zrzeszającej 10 gmin). Analiza wniosków złożonych w pierwszym naborze na realizację *Małych projektów* pozwala stwierdzić, że ich pomysłodawcami są głównie organizacje pozarządowe i samorząd lokalny. Zakres *Małych projektów* obejmuje m.in. [Oś IV PROW... 2009]: podnoszenie świadomości i rozwijanie aktywności społecznej mieszkańców wsi, rozwijanie turystyki lub rekreacji, zachowanie lokalnego dziedzictwa kulturowego i historycznego, produkcję i wykorzystanie energii ze źródeł



Tabela 3. Środki planowane przez LGD w woj. warmińsko-mazurskim na wdrażanie LSR (w zł na jednego mieszkańca)

Table 3. Financial sources planned by LAG in Warmia and Mazury voivodeship on LDS implementation (in PLN per capita)

Wyszczególnienie	Operacje służące wdrażaniu lokalnych strategii rozwoju			
	Różnicowanie w kierunku działalności nierolniczej	Tworzenie i rozwój mikroprzedsiębiorstw	Odnowa i rozwój wsi	Małe projekty
LGD Barcja	23,20	23,20	69,60	58,02
LGD 9	23,20	23,20	77,33	49,71
Stowarzyszenie - LGD „Łyna-Sajna”	23,20	23,20	85,07	41,43
LGD „Południowa Warmia”	28,43	28,43	61,32	68,91
LGD „Brama Mazurskiej Krainy”	24,57	44,32	63,43	48,54
LGD „Lider w EGO”	25,52	25,52	61,87	62,97
LGD „Warmiński Zakątek”	11,43	11,43	34,30	57,17
LGD „Ziemia Lubawska”	25,52	25,52	64,96	59,66
LGD – Wysoczyzna Elbląska	41,71	25,03	55,62	58,04
LGD „Mazurskie Morze”	23,08	23,08	62,75	63,80
Stowarzyszenie Łączy Nas Kanał Elbląski LGD w Elblągu	28,87	28,87	95,54	65,86
Związek Stowarzyszeń „Kraina Drwęcy i Pasłęki”	11,60	11,60	63,80	29,00
Fundacja LGD Partnerstwo dla Warmii	23,20	23,20	100,71	24,86
Stowarzyszenie LGD „Razem silniejsi”	12,15	12,15	57,70	34,01

Źródło: Opracowanie własne na podstawie zapisów lokalnych strategii rozwoju.

Source: own elaboration on the basis of local development strategies records.

odnawialnych. Przyjęte do realizacji w ramach pierwszego naboru wniosków operacje w LGD z woj. warmińsko-mazurskiego dotyczyły głównie realizacji takich pomysłów, jak:

- wytyczenie i oznakowanie ścieżek rowerowych, pieszych, przyrodniczych,
- budowa i modernizacja placów zabaw,
- remont świetlic wiejskich,
- organizacja imprez plenerowych, przeglądów twórczości, jarmarków, zawodów sportowych itp.,
- urządzenie miejsc o znaczących walorach historycznych lub przyrodniczych.

## PODSUMOWANIE

Cele i środki, które wpisują się w realizację założeń lokalnych strategii rozwoju, a tym samym mogą wspierać rozwój obszarów wiejskich, są rozproszone w różnych programach. Szansą na zintegrowane ich wykorzystanie, na rzecz wsparcia rozwoju obszarów wiejskich, jest aktywność partnerstw terytorialnych, w tym głównie LGD. Działania podejmowane przez LGD stają się nowym, coraz popularniejszym, sposobem myślenia

o finansowaniu lokalnych inicjatyw. Istnieje jednak obawa, że funkcjonujące LGD będą ograniczać swoją aktywność do administrowania środkami przeznaczonymi na wdrażanie LSR w ramach PROW 2007–2013. Wskazują na to zagrożenie przykłady braku aktywności kilku objętych badaniami partnerstw w zakresie poszukiwania dodatkowych źródeł finansowania lokalnego rozwoju, w tym szczególnie tych LGD, które w przyjętych do realizacji celach i działaniach ograniczyły obszar aktywności do listy propozycji mogących uzyskać wsparcie z PROW 2007–2013.

Jak wynika z obserwacji autora, członkowie partnerstw terytorialnych posiadają znaczną wiedzę na temat źródeł finansowania przedsięwzięć wpisujących się w cele LSR. Za główną przyczynę prezentowanych przez zarządy LGD postaw zachowawczych, w zakresie pozyskania innych niż oś Lidera źródeł wsparcia rozwoju obszarów wiejskich, należy uznać brak środków własnych na uruchomienie nowych projektów, a także postawy roszczeniowe niektórych członków, w tym szczególnie gmin traktujących partnerstwo jako kolejne źródło finansowania inwestycji publicznych. Wobec tej sytuacji można stwierdzić, że wdrażanie LSR ma często charakter wyrównawczy i redystrybucyjny. Jak zauważa Sobczyk [2009], tylko połączenie potencjałów samorządu, przedsiębiorców i mieszkańców może być podstawą przygotowania i wdrażania wspólnych, agresywnych strategii rozwoju. LGD wpisując podejmowane przedsięwzięcia we wskazane w niniejszej pracy kierunki działań i obszary wsparcia, zawarte we wdrażanych w kraju dokumentach i programach operacyjnych, stanowiąc mogą ważne ogniwo kreowania i wdrażania polityki rozwoju obszarów wiejskich.

## PIŚMIENNICTWO

- Błąd M., 2006. Wsparcie procesów dywersyfikacji ekonomicznej na obszarach wiejskich w Polsce. *Roczniki Naukowe SERiA*, t. VIII, z. 4, 54–58.
- Brodziński Z., 2009. Partnerstwo terytorialne na rzecz rozwoju obszarów wiejskich – efekty działań na przykładzie woj. warmińsko-mazurskiego. *Zesz. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 530. Ekonomiczne Problemy Usług nr 31*, 27–35.
- Brodziński Z., 2010. Wybrane źródła finansowania obszarów wiejskich, [w:] *Charakterystyka obszarów wiejskich w 2008 r. GUS, US w Olsztynie*, Olsztyn.
- Furmankiewicz M., 2006. Współpraca międzysektorowa w ramach „partnerstw terytorialnych” na obszarach wiejskich w Polsce. *Studia Regionalne i Lokalne nr 2(24)*, 117–136.
- Jahns H., 2009. Skala wsparcia obszarów wiejskich w ramach krajowych i regionalnych programów operacyjnych na lata 2007–2013. Referat na konferencji „Polityka spójności na rzecz rozwoju obszarów wiejskich”, Warszawa, 8 grudnia 2009 r. <http://ksow.pl/uploads/media/mrr.pdf>
- Klamut M., 2008. Konkurencyjność gospodarki regionalnej i lokalnej, [w:] *Gospodarka regionalna i lokalna*. Red. Z. Strzelecki. Wyd. PWN, Warszawa, 47–77.
- Oś IV PROW 2007–2013 – *Lokalne Grupy Działania i Lokalne Strategie Rozwoju*. Wyd. MRiRW, Warszawa 2009.
- Polityka rozwoju obszarów wiejskich na lata 2007–2013, <http://ec.europa.eu/agriculture/rurdev/indexpl>.
- Puchała J., 2008. Rola Lokalnych Grup Działania w zwiększeniu innowacyjności regionów. *Zesz. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 501. Ekonomiczne Problemy Usług nr 22*, 293–300.

- Rozporządzenie MRiRW z dnia 23 maja 2008 r. w sprawie szczegółowych kryteriów i sposobu wyboru lokalnych grup działania do realizacji lokalnej strategii rozwoju w ramach PROW na lata 2007–2013 (DzU Nr 103, poz. 659).
- Słodowa-Hełpa M., 2008. Fundusze Unii Europejskiej jako instrumenty stymulujące partnerstwo na obszarach wiejskich, [w:] *Wieś i rolnictwo w procesie zmian. Szanse rozwojowe obszarów wiejskich w przestrzeni europejskiej*. Red. S. Sokołowska, A. Bisaga. Wyd. Uniwersytetu Opolskiego, Opole 2008.
- Słodowa-Hełpa M., 2010. Obszary wiejskie w polityce spójności Unii Europejskiej i Polski, *maszynopis*.
- Smolik J., 2009. Ocena wpływu funduszy Unii Europejskiej na rozwój gmin wiejskich i miejsko-wiejskich. Wyd. IERiGŻ-PIB, Warszawa. Komunikaty, Raporty, Ekspertyzy nr 539/2009.
- Sobczyk A., 2009. Monitorowanie sytuacji społeczno-ekonomicznej jako narzędzie wsparcia w realizacji planów rozwojowych. *Zesz. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 530. Ekonomiczne Problemy Usług nr 31*, 116–124.
- Surówka K., Winiarz M., 2009. Kondycja ekonomiczna gmin w Polsce po 2003 roku. *Zesz. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 530. Ekonomiczne Problemy Usług nr 31*, 135–142.
- Swianiewicz P., 2009. Wykorzystanie środków zagranicznych przez samorzady. *Wspólnota nr 37/939*. <http://www.wspolnota.org.pl/content/view/9926/2>.
- Wankiewicz B., 2009. Innowacyjne rozwiązania w zakresie oddziaływania zasobów finansowych gmin na rozwój samorządności. *Zesz. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 530. Ekonomiczne Problemy Usług nr 31*, 160–169.
- Wojciechowski E., 2003. *Zarządzanie w samorządzie terytorialnym*. Wyd. Delfin, Warszawa.

## SCALE AND POSSIBILITIES OF RURAL DEVELOPMENT FINANCING THROUGH LAG

**Abstract.** The objective of the paper is to point out possibilities and rural development support through LGD, based on the example of Leader group from Warmia and Mazury voivodeship. Results of documents describing conditions of the Community Support Framework 2007–2010 realization were presented within rural areas development. Moreover, based on the example of local activity group (LAG) from Warmia and Mazury voivodeship plans of funds directed for local strategies development (LSD) realization were presented. It was found that the amount of funds directed for LSD realization is relatively small (symbolic) in comparison to local needs. LAG by active looking for other than PROW finance source realization of LSD can be very important factor of economic and social development of rural areas.

**Key words:** rural development, local activity group

Zaakceptowano do druku – Accepted for print 17.06.2010



## **FINANSOWANIE GOSPODARSTW AGROTURYSTYCZNYCH ZE ŚRODKÓW UNIJNYCH W WOJEWÓDZTWIE MAZOWIECKIM**

Grażyna Anna Ciepela, Jolanta Jankowska, Kazimierz Jankowski  
Akademia Podlaska w Siedlcach

**Streszczenie.** Celem opracowania było zaprezentowanie wykorzystania środków unijnych z Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich” na lata 2004–2006 na realizację przedsięwzięć związanych z agroturystyką w 40 gospodarstwach województwa mazowieckiego. Wykorzystano informacje udostępnione przez Departament Analiz i Sprawozdawczości Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Badane gospodarstwa w zdecydowanej większości (90%) posiadały powierzchnię użytków rolnych nieprzekraczającą 10 ha przeliczeniowych, w tym 1/3 to gospodarstwa o areale poniżej 5 ha. 20% z tych gospodarstw można zaliczyć do grupy żywotnych ekonomicznie. Inwestycje, na które beneficjenci otrzymali dofinansowanie to głównie rozbudowa, przebudowa lub remont połączony z modernizacją istniejących budynków mieszkalnych i gospodarczych na cele agroturystyczne. Średni koszt projektu w badanych gospodarstwach wynosił 155 472 zł, a średnia kwota przyznana na jedno gospodarstwo to 70 609,5 zł.

**Słowa kluczowe:** gospodarstwo agroturystyczne, fundusze strukturalne, wielkość ekonomiczna gospodarstwa, koszt kwalifikowany projektu, kwota wnioskowana

### **WSTĘP**

Źródło dochodów z rolnictwa uległo w Polsce, podobnie jak w innych krajach Unii Europejskiej, deprecjacji. Trudna sytuacja ekonomiczna rolników zmusza ich do szukania nowych, alternatywnych źródeł dochodu. Część gospodarstw rolnych może się rozwijać przez zmianę profilu dotychczasowej, tradycyjnej produkcji surowców rolnych w kierunku wykorzystania posiadanych zasobów (budynków, ludzi, kapitału, ziemi) w takiej pozarolniczej dziedzinie jak agroturystyka [Mirończuk i in. 2007]. Oferuje ona pobyt w gospodarstwie rolnym oraz zróżnicowane możliwości rekreacji dzięki specyficznym walorom obszarów wiejskich. Zdaniem Sawickiego [2007], wymagania agro-

turystów co do sposobu zakwaterowania i rodzaju rekreacji ciągle rosną. Zdecydowana większość turystów chce przyjechać i wynająć odpowiednio przygotowaną kwaterę o odpowiednim standardzie oraz skorzystać z rekreacji ruchowej, takiej jak sporty wodne, jazda na rowerze czy konno. W tym celu rolnicy przygotowujący się do świadczenia usług turystycznych powinni rozważyć swoje możliwości, ale w kontekście istniejącego zapotrzebowania na znane preferencje turystów. Baza noclegowa w gospodarstwie agroturystycznym to najczęściej pokoje gościnne znajdujące się w domu gospodarza. Jednakże coraz częściej agroturyści preferują pokoje gościnne i mieszkania wakacyjne zlokalizowane w samodzielnych domkach na posesji gospodarstwa [Młynarczyk 2002]. Spełnienie tych wszystkich oczekiwań nie jest łatwe, szczególnie ze względu na ograniczenia finansowe rolników [Czternasty i Buczkowska 2007].

Aksesja Polski do struktur unijnych stworzyła możliwości korzystania ze środków funduszy strukturalnych przeznaczonych na rozwój obszarów wiejskich. W ramach Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich” na lata 2004–2006 Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa uruchomiła Działanie 2.4. „Różnicowanie działalności rolniczej i zbliżonej do rolnictwa w celu zapewnienia różnorodności działań alternatywnych źródeł dochodów”, w ramach którego można było ubiegać się o refundację części kosztów poniesionych między innymi na inwestycje związane z agroturystyką.

Zaprezentowanie tych możliwości oraz ocena wykorzystania środków unijnych na realizację bezpośrednich przedsięwzięć związanych z agroturystyką w 40 gospodarstwach województwa mazowieckiego stanowią główne cele niniejszego opracowania.

## **METODYKA BADAŃ**

Materiał źródłowy do badań pochodził z wniosków o dofinansowanie realizacji projektów w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego 2004–2006 w zakresie Działania 2.4. Wykorzystane w pracy dane zostały udostępnione przez Departament Analiz i Sprawozdawczości Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Zebrane informacje dotyczyły 40 gospodarstwach agroturystycznych położonych w 21 powiatach województwa mazowieckiego, które otrzymały dofinansowanie z ARiMR na realizację projektów związanych z agroturystyką. Pozyskane dane zostały poddane analizie matematycznej i opisowej. W opracowaniu pogrupowano gospodarstwa agroturystyczne według powiatów oraz przeanalizowano je pod względem powierzchni użytków rolnych i wielkości ekonomicznej. Ponadto przedstawiona w pracy analiza dotyczyła rodzaju przedsięwzięć, które były przedmiotem ubiegania się o dofinansowanie z funduszy Unii Europejskiej w ramach SPO 2004–2006 oraz kosztów rzeczywistych i kwalifikowanych projektów, a także kwot wnioskowanych i refundowanych.

## **WYNIKI I DYSKUSJA**

Województwo mazowieckie ma duże predyspozycje do rozwoju i uprawiania agroturystyki. Wynikają one zarówno z warunków naturalnych, jak i bogatego dziedzictwa kulturowego wsi, gościnności mieszkańców oraz troski kwaterodawców o jak najlepszą ja-

kość świadczonych usług turystycznych. Na terenie tego województwa znajduje się wiele obiektów przyrodniczo-kulturowych stanowiących atrakcję turystyczną. Powierzchnia obszarów cennych przyrodniczo i prawnie chronionych zajmuje tutaj 30% ogólnej powierzchni. Według danych zamieszczonych w Roczniku Statystycznym Województwa Mazowieckiego [2006], na tym terenie znajduje się 4 tys. pomników przyrody, do których można zaliczyć pojedyncze drzewa, głązy narzutowe itp. Przez teren województwa mazowieckiego przepływają liczne rzeki (Wisła, Pilica, Narew, Bug), znajdują się tutaj także jeziora. Atrakcją turystyczną tego regionu są także rozmieszczone w różnych jego zakątkach liczne zabytki architektury, takie jak pałace dawnych możnowładców, zamki, dworki ziemiańskie, obiekty sakralne oraz obiekty ukazujące dawną kulturę i tradycję mieszkańców tego terenu, a mianowicie skanseny i inne muzea. Ponadto, rozwojowi agroturystyki na Mazowszu sprzyja położenie geograficzne, gdyż odległość od Warszawy do najdalszych zakątków tego regionu nie przekracza 150 km, zatem mieszkańcy stolicy Polski, chcąc spędzić urlop czy weekend na wsi, nie muszą pokonywać dalekich podróży. Według informatora „Mazowsze Agroturystyka” [2005/6], na terenie tego województwa działało 250 gospodarstw agroturystycznych zlokalizowanych w 37 powiatach. 40 z tych gospodarstw, położonych w 21 powiatach, uzyskało w latach 2004–2006 dofinansowanie z ARiMR na realizację projektów związanych z agroturystyką.

Przedstawione w tabeli 1 dane wskazują, że liczba gospodarstw w poszczególnych powiatach województwa mazowieckiego, które uzyskały dofinansowanie w ramach Działania 2.4. była zróżnicowana. Największą ich liczbą charakteryzowały się powiaty płocki i siedlecki (5 gospodarstw), chociaż ogólna liczba gospodarstw agroturystycznych w tych powiatach nie była największa. W siedmiu powiatach dofinansowanie uzyskały 2 lub 3 gospodarstwa, natomiast w pozostałych dwunastu tylko jedno gospodarstwo (w każdym powiecie) skorzystało ze środków unijnych przeznaczonych na agroturystykę. Należy także podkreślić, że ze 164 gospodarstw agroturystycznych, działających na terenie 21 powiatów, z dofinansowania skorzystało tylko 40, co stanowiło 24,4% ogólnej ich liczby. Procentowy udział gospodarstw dofinansowanych z funduszy UE w całkowitej liczbie gospodarstw agroturystycznych województwa mazowieckiego, która w badanym okresie wynosiła 250 [Mazowsze Agroturystyka 2005/6], był jeszcze mniejszy i stanowił 16%. Analizując udział gospodarstw dofinansowanych w poszczególnych powiatach w ogólnej liczbie gospodarstw agroturystycznych, należy stwierdzić, że najmniejszy ich odsetek odnotowano w powiatach ostrołęckim (5,9%), węgrowskim (7,1%), kozienickim (9,1%) i sokołowskim (10%). Świadczy to o małej operatywności właścicieli gospodarstw agroturystycznych położonych na terenie tych powiatów. Ponadto, przyczyną małej liczby gospodarstw dofinansowanych w ramach programu SPO w latach 2004–2006 mógł być brak kategoryzacji bazy noclegowej w większości gospodarstw położonych w województwie mazowieckim. Zgodnie z obowiązującymi przepisami, gospodarstwa starające się o refundację części kosztów poniesionych na inwestycje związane z agroturystyką z funduszy UE muszą posiadać skategoryzowaną bazę noclegową [[www.poland.ieceat.org/kategoryzacja.htm](http://www.poland.ieceat.org/kategoryzacja.htm)].

Liczne badania z zakresu agroturystyki wskazują, że pierwszoplanowym motywem podejmowania działalności agroturystycznej w gospodarstwie rolnym jest chęć uzyskania dodatkowych dochodów [Kryński 2003, Łęczycki i in. 2007, Niewęglowski 2007, Woch i Gołub 2005, Żbikowski i in. 2006]. Jest to odzwierciedlenie sytuacji dochodo-

wej gospodarstw, w jakiej znalazły się po rozpoczęciu przemian ustrojowych w Polsce w 1989 roku. Obecna gospodarka rynkowa umożliwia rozwój dużym gospodarstwom, specjalizującym się w określonej produkcji. Tradycyjne małoobszarowe gospodarstwa rolne napotykać takie problemy, jak: niskie dochody, niestabilne ceny produktów rolnych, rosnące koszty produkcji i duży nakład pracy. Alternatywą dla tych gospodarstw jest działalność pozarolnicza [Sznajder i Przezbórska 2006]. Założenie to znajduje potwierdzenie w badaniach prowadzonych w gospodarstwach agroturystycznych położonych na terenie Polski wschodniej. Uzyskane dane wskazują, że większość gospodarstw w badanym regionie należała do małoobszarowych, posiadały one bowiem areal użytków rolnych nieprzekraczający 10 ha. Dlatego też niskie dochody z produkcji rolniczej w tych gospodarstwach zmotywowały ich właścicieli do podjęcia działalności agroturystycznej [Balińska i Sikorska-Wolak 2001, Jasińska i Ciepiela 2009].

Uzyskane w pracy dane (tab. 1) również wskazują, że działalność pozarolniczą, jaką jest agroturystyka prowadzą przeważnie gospodarstwa o niewielkiej powierzchni użytków rolnych. Areal tych użytków w analizowanych gospodarstwach kształtował się w granicach 0,35–29,94 ha przeliczeniowych, przy czym w 12 z nich (30%) nie przekraczał 2 ha, a 10 gospodarstw (25%) posiadało powierzchnię od 2 do 5 ha. Najmniej liczną grupę (10%), stanowiły gospodarstwa o powierzchni powyżej 10 ha. Średnia powierzchnia użytków rolnych w gospodarstwie agroturystycznym województwa mazowieckiego wynosiła 6,11 ha. Największą powierzchnię (29,94 ha) posiadało jedno gospodarstwo w powiecie mińskim, natomiast najmniejszą (0,35 ha) w powiecie radomskim.

Wielkość ekonomiczna analizowanych gospodarstw agroturystycznych (wyrażona w ESU), podobnie jak ich powierzchnia (tab. 1) była bardzo zróżnicowana (0,15–20,78 ESU). Należy także podkreślić, że efekt ekonomiczny gospodarstw, mierzony wartością nadwyżki bezpośredniej, nie zawsze był wyższy w gospodarstwach o większym areale użytków rolnych. Najwyższą wartość ekonomiczną (20,78 ESU) osiągnęło gospodarstwo o powierzchni 14,68 ha, natomiast wartość ta w gospodarstwie o największym areale (29,94 ha) wynosiła 4,09 ESU. Najliczniejszą grupę (50%) tworzyły gospodarstwa o wielkości ekonomicznej od 2 do 4 ESU. Powierzchnia użytków rolnych w tych gospodarstwach była również bardzo zróżnicowana (0,47–15,27 ha), jednakże połowa tej populacji to gospodarstwa o areale powyżej 5 ha. W 12 analizowanych gospodarstwach (30%) wielkość ekonomiczna zamykała się w przedziale 0,15–1,50 ESU, a powierzchnia użytków rolnych kształtowała się w granicach od 0,35 do 7,30 ha, przy czym w 7 gospodarstwach nie przekraczała 2 ha. Pozostałe 20% stanowiły gospodarstwa o wielkości ekonomicznej od 4,09 do 20,78 ESU. Tutaj także zanotowano dużą rozbieżność w powierzchni użytków rolnych (1,71–29,94 ha), a także to, że efekty ekonomiczne gospodarstw nie zawsze były uzależnione od ich powierzchni.

Analizując średnią wielkość ekonomiczną uzyskaną w gospodarstwach w poszczególnych powiatach, należy stwierdzić, że spośród 21 powiatów największe efekty ekonomiczne osiągnęło gospodarstwo zlokalizowane w powiecie lipskim (20,73 ESU), a najmniejsze w powiecie węgrowskim (0,19 ESU). Średnia wielkość ekonomiczna gospodarstwa agroturystycznego w województwie mazowieckim wynosiła 3,94 ESU. Według Szelağ-Sikory [2009], gospodarstwo żywotne ekonomicznie to takie, które osiąga nadwyżkę bezpośrednią wynoszącą co najmniej 4 ESU. Odnosząc tę wartość do badanej populacji, należy stwierdzić, że tylko 8 gospodarstw (20%) spełniało to kryterium.



Tabela 1. Powierzchnia użytków rolnych i wielkość ekonomiczna gospodarstw agroturystycznych województwa mazowieckiego dofinansowanych z funduszy UE w ramach SPO 2004-2006  
 Table 1. Size of agricultural area and economical size of agroturism farms in Mazowieckie Voivodeship financed with the UE funds within the SPO 2004-2006

Powiat	Ogólna liczba gospodarstw agroturystycznych	Liczba gospodarstw dofinansowanych i % ich udziału w ogólnej liczbie gospodarstw	Powierzchnia UR w gospodarstwach w ha przeliczeniowych	Średnia powierzchnia UR w gospodarstwie w ha przeliczeniowych	Wielkość ekonomiczna gospodarstw w ESU	Średnia wielkość ekonomiczna gospodarstwa w ESU
białobrzeski	1	1 (100%)	8,94	8,94	2,64	2,64
ciechanowski	6	3 (50%)	1,98; 7,30; 8,92	6,07	0,42; 0,89; 18,26	6,52
garwoliński	2	1 (50%)	2,40	2,40	9,86	9,86
koziemiński	11	1 (9,1%)	0,90	0,90	0,15	0,15
lipski	1	1 (100%)	14,68	14,68	20,73	20,73
łosicki	11	2 (18,2%)	2,74; 8,33	5,53	2,69; 1,18	1,93
miński	6	3 (50%)	1,50; 7,12; 29,94	12,85	0,11; 2,30; 4,09	2,17
ostrolecki	34	2 (5,9%)	1,71; 4,18	2,94	8,76; 1,00	4,88
ostrowski	6	1 (16,7%)	4,69	4,69	1,24	1,24
płocki	9	5 (55,6%)	1,25; 2,64; 3,08; 5,12; 8,79	4,32	0,52; 1,50; 3,08; 2,65; 4,81	2,51
płoński	6	2 (33,3%)	1,60; 6,97	4,28	0,10; 6,90	
radomski	2	1 (50%)	0,35	0,35	1,06	1,06
siedlecki	11	5 (45,5%)	0,47; 4,07; 4,07; 9,31; 16,39	6,86	3,77; 2,95; 3,50; 2,48; 9,61	4,46
sierpecki	7	1 (14,3%)	15,27	15,27	2,60	2,60
sochaczewski	3	1 (33,3%)	9,03	9,03	3,30	3,30
sokolowski	10	1 (10%)	8,49	8,49	2,86	2,86
warszawski zachodni	12	3 (25%)	0,75; 0,81; 6,70	2,75	2,03; 2,18; 3,53	2,58
węgrowski	14	1 (7,1%)	0,67	0,67	0,19	0,19
wolomiński	3	3 (100%)	1,50; 2,06; 2,70	2,09	2,79; 2,04; 2,10	2,31
wyszkowski	8	1 (12,5%)	7,27	7,27	2,86	2,86
żuromiński	1	1 (100%)	7,85	7,85	3,99	3,99
Razem	164	40 (24,4%)		Średnia – 6,11		Średnia – 3,94

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Departamentu Analiz i Sprawozdawczości ARiMR i Informatora „Mazowsze Agroturystyka” 2005/6.  
 Source: Own elaboration based on data from Department of Analysis and Reports ARMA and Magazine „Mazowsze Agroturystyka” 2005/6.

Uzyskane wyniki pozwalają stwierdzić, że dofinansowane w ramach Działania 2.4. rodzaje przedsięwzięć to głównie rozbudowa, nadbudowa lub remont istniejących w gospodarstwie budynków mieszkalnych i gospodarczych przeznaczonych na cele agroturystyczne oraz wyposażenie ich w niezbędne do tego działania elementy. Tego typu inwestycje przeprowadzono w 39 (97,5%) gospodarstwach (tab. 2). Zakres projektu w 27 gospodarstwach (67,5%) obejmował także inwestycje związane z urządzeniem

Tabela 2. Liczba gospodarstw agroturystycznych w województwie mazowieckim dofinansowanych z funduszy UE w ramach SPO 2004–2006 na poszczególne rodzaje przedsięwzięć  
Table 2. The number of agrotourism farms in Mazowieckie Voivodeship financed from the EU funds within SPO 2004–2006 by types of investments

Powiat	Rodzaje przedsięwzięć							
	A	B	C	D	E	F	G	H
	Liczba gospodarstw							
białobrzeski	1							
ciechanowski	3	2					1	2
garwoliński	1	1			1	1	1	1
kozienicki	1						1	
lipski	1			1	1			
łosicki	2	2				2	2	2
miński	3	2					1	
ostrołęcki	2	1					1	1
ostrowski	1	1						1
płocki	5	4		1	1	2	2	2
płoński	1	1	1					1
radomski	1							
siedlecki	5	3		2		2	1	5
sierpecki	1	1		1	1		1	1
sochaczewski	1	1		1	1		1	
sokołowski	1	1						1
warszawski zachodni	3	1			2	1	1	2
węgrowski	1	1				1		1
wołomiński	3	3		1			3	
wyszowski	1	1					1	
żuromiński	1	1				1	1	1
Razem	39	27	1	7	7	10	19	21
% gospodarstw	97,5	67,5	2,5	17,5	17,5	25	47,5	52,5

A – Rozbudowa nadbudowa przebudowa lub remont istniejących budynków mieszkalnych i gospodarczych na cele agroturystyczne oraz ich wyposażenie; B – Urządzenie miejsc do wypoczynku, zakup wyposażenia i sprzętu turystycznego lub rekreacyjnego zwierząt do celów terapeutycznych i rekreacyjnych; C – Budowa lub remont połączony z modernizacją obiektów budowlanych niezbędnych do realizacji celów projektu, z wyjątkiem budowy budynków mieszkalnych; D – Zakup maszyn, urządzeń, narzędzi i wyposażenia; E – Zakup sprzętu komputerowego i oprogramowania; F – Zakup środków transportu na potrzeby prowadzenia działalności agroturystycznej; G – Zagospodarowanie terenu na potrzeby prowadzenia planowanej działalności w ramach projektu; H – Koszt ogólny

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Departamentu Analiz i Sprawozdawczości ARiMR.

Source: Own elaboration based on data from Department of Analysis and Reports of Agency for Restructuring and Modernization of Agriculture.

miejsc służących do wypoczynku i rekreacji (budowa basenu, altany, boiska sportowego, placu zabaw dla dzieci, miejsca na grill, zagospodarowanie terenów zieleni), zakupu sprzętu rekreacyjnego (rowery, kajaki, urządzeń do siłowni) i zwierząt (głównie koni) do celów terapeutycznych i rekreacyjnych. Analiza pozostałych rodzajów przedsięwzięć wykazała, że były one również związane z inwestycjami na cele agroturystyczne. Między innymi dofinansowanie kosztów ogólnych otrzymało 21 beneficjentów (52,5%), bowiem obejmowały one wydatki na przygotowanie i realizację projektu, tj. przygotowanie dokumentacji technicznej i ekonomicznej, uzyskanie zaświadczeń i pozwoleń oraz wydatki związane z nadzorem urbanistycznym, architektonicznym i budowlanym, a także z nabyciem patentów i licencji. Warto zwrócić uwagę, że te same gospodarstwa ubiegały się i otrzymały dofinansowanie na różne przedsięwzięcia, jednakże każde z nich było związane z przygotowaniem bazy agroturystycznej.

Suma kosztów projektów dla wszystkich gospodarstw wynosiła 6 218 879 zł, co daje średnio 155 474 zł na gospodarstwo (tab. 3). Najniższe koszty projektu (31 550 zł) poniosło jedno gospodarstwo w powiecie łosickim, a na najbardziej kosztowną inwestycję (424 533 zł) zdecydowało się jedno gospodarstwo w powiecie siedleckim. Analiza poszczególnych gospodarstw wykazała, że projekty o wartości kosztorysowej do 100 000 zł i powyżej 200 000 zł stanowiły po 25% ogółu (razem 20 gospodarstw). Koszty projektu pozostałych 20 gospodarstw (50%) mieściły się w przedziale od 100 000 do 200 000 zł.

Koszty objęte pomocą w ramach Działania 2.4 (koszty kwalifikowane) stanowiły średnio 92,8% wartości projektu, chociaż dla większości gospodarstw koszty te były równe kosztom całkowitym projektu (tab. 3).

Kwota wnioskowana, o zwrot której ubiegali się beneficjenci, nie mogła przekraczać 50% kosztów kwalifikowanych. Jednakże w 11 powiatach kwota ta była niższa, bowiem 19 właścicieli gospodarstw agroturystycznych z tych powiatów wnioskowało o dofinansowanie inwestycji w granicach 31,4–49,9% kosztów kwalifikowanych. Suma kwot wnioskowanych i przyznanych przez ARiMR na realizację przedstawionych projektów w 18 powiatach była taka sama. Wyjątek stanowiły powiaty ostrowski i siedlecki, gdzie kwota przyznana w jednym gospodarstwie (w każdym z tych powiatów) była wyższa niż wnioskowana. W 12 powiatach (57% ogółu) kwota zwrotu stanowiła 50% kosztów kwalifikowanych, w pozostałych zaś oscylowała w przedziale 40,4–49,8%. Średnia kwota przyznana na jedno gospodarstwo w województwie mazowieckim wynosiła 70 609,5 zł. Ogólna kwota przyznana 40 właścicielom gospodarstw agroturystycznych była o 0,4% wyższa niż wnioskowana.

## PODSUMOWANIE

Powodzenie przedsięwzięć agroturystycznych jest uzależnione od środków finansowych, jakimi dysponuje rolnik podejmujący te działania. Agroturystyka musi być finansowana z zewnątrz, gdyż kapitał własny rolnika często wystarcza tylko na niewielkie inwestycje. Motorem napędowym inwestycji turystycznych w gospodarstwach rolnych są środki pomocowe z Unii Europejskiej. Źródłem finansowania przedsięwzięć agroturystycznych było działanie Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego i rozwój obszarów wiejskich” Działanie 2.4. „Różnicowanie działalności rolniczej i zbliżonej do rolnictwa w celu zapewnienia

Tabela 3. Suma kosztów realizacji projektów oraz suma kwot przyznana z funduszy UE w ramach SPO 2004–2006 dla gospodarstw agroturystycznych w poszczególnych powiatach województwa mazowieckiego

Table 3. Total costs and total funding from the EU funds within SPO 2004–2006 for agrotourism farms in poviats of Mazowieckie Voivodeship

Powiat	Liczba gospodarstw	Suma kosztów projektów w zł		Koszty kwalifikowane w zł		Kwota wnioskowana w zł		Kwota przyznana w zł	
		suma	% sumy kosztów projektów	suma	% sumy kosztów kwalifikowanych	suma	% sumy kosztów kwalifikowanych	suma	% sumy kosztów kwalifikowanych
białobrzeski	1	212 221	100,0	212 221	100,0	99 168,5	46,7	100 000,0	47,1
ciechanowski	3	375 023	83,8	314 118	83,8	152 838,0	48,7	153 002,0	48,7
garwoliński	1	182 738	89,0	162 641	89,0	81 320,5	50,0	81 320,5	50,0
kozienicki	1	230 905	100,0	230 905	100,0	100 000,0	43,3	100 000,0	43,3
lipski	1	101 290	100,0	101 290	100,0	50 645,0	50,0	50 645,0	50,0
łosicki	2	90 981	100,0	90 981	100,0	45 490,5	50,0	45 490,5	50,0
miński	3	435 878	100,0	435 878	100,0	217 690,0	49,9	217 690,0	49,9
ostrołęcki	2	399 912	100,0	399 912	100,0	199 956,0	50,0	199 956,0	50,0
ostrowski	1	197 774	100,0	197 774	100,0	89 047,5	45,0	98 887,0	50,0
płocki	5	739 239	100,0	739 239	100,0	369 617,0	50,0	369 617,0	50,0
płoński	2	483 470	100,0	483 470	100,0	195 304,0	40,4	195 304,0	40,4
radomski	1	191 474	100,0	191 474	100,0	95 737,0	50,0	95 737,0	50,0
siedlecki	5	619 167	98,1	607 551	98,1	282 712,5	46,5	287 156,0	47,3
sierpecki	1	373 829	85,2	318 471	85,2	100 000,0	31,4	100 000,0	31,4
sochaczewski	1	230 233	70,4	162 087	70,4	81 043,5	50,0	81 043,0	50,0
sokolowski	1	60 076	72,2	43 348	72,2	21 674,0	50,0	21 674,0	50,0
warszawski zachodni	3	382 527	100,0	382 527	100,0	181 031,5	47,3	191 263,0	50,0
węgrowski	1	58 496	100,0	58 496	100,0	29 248,0	50,0	29 248,0	50,0
wolomiński	3	435 478	100,0	435 478	100,0	206 353,0	47,4	206 353,0	47,4
wyszkowski	1	199 988	100,0	199 988	100,0	99 994,0	50,0	99 994,0	50,0
żuromiński	1	218 180	92,0	200 688	92,0	100 000,0	49,8	100 000,0	49,8
Razem	40	6 218 879	96,0	5 968 537	96,0	2 798 870,5	46,9	2 824 380	47,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Departamentu Analiz i Sprawozdawczości ARiMR.

Source: Own elaboration based on data from the Department of Analysis and Reports ARMA.

różnorodności działań lub alternatywnych źródeł dochodu” w latach 2004–2006. Pomoc finansowa udzielona była w formie refundacji (zwrotu) części poniesionych przez beneficjentów kosztów kwalifikowanych projektu dotyczącego agroturystyki. W ramach Działania 2.4. można było uzyskać zwrot w wysokości 50% kosztów kwalifikowanych inwestycji, jednakże nie więcej niż 100 000 zł.

Przeprowadzona analiza gospodarstw agroturystycznych w województwie mazowieckim, które otrzymały wsparcie finansowe w ramach Działania 2.4., wykazała, że były one zlokalizowane w 21 powiatach, przy czym w ponad 60% powiatów było tylko jedno takie gospodarstwo. Najwięcej gospodarstw, które skorzystały z funduszy Unii Europejskiej przyznawanych na agroturystykę było w powiecie płońskim i siedleckim (po 5 gospodarstw). Badane gospodarstwa w zdecydowanej większości (90%) posiadały powierzchnię użytków rolnych nieprzekraczającą 10 ha przeliczeniowych, w tym 1/3 to gospodarstwa o areale poniżej 5 ha. Można by sądzić, że właściciele takich gospodarstw dostrzegają realną możliwość uzupełnienia budżetów domowych o dodatkowe, pozarolnicze źródła dochodu. Wielkość ekonomiczna gospodarstw, mierzona w ESU, nie zawsze zwiększała się wraz ze wzrostem powierzchni użytków rolnych. W badanej populacji były takie gospodarstwa, które mimo niewielkiej powierzchni osiągały wysoką wartość ESU, a także takie, które gospodarując na dużej powierzchni odznaczały się stosunkowo niską wartością ekonomiczną. Jednakże tylko 20% analizowanych gospodarstw można zaliczyć do grupy żywotnych ekonomicznie, osiągały one bowiem nadwyżkę bezpośrednią ponad 4 ESU.

Inwestycje ujęte w projektach, na które beneficjenci otrzymali dofinansowanie z ARiMR, to głównie rozbudowa, przebudowa lub remont połączony z modernizacją istniejących budynków mieszkalnych i gospodarczych na cele agroturystyczne oraz ich wyposażenie. Znaczna część wnioskodawców w swoich projektach zawarła plan uatrakcyjnienia oferty przez zakup rowerów, kajaków czy urządzeń do siłowni. Wiele gospodarstw postawiło także na rekreację konną, ujmując w projekcie koszty związane z zakupem tych zwierząt.

Koszt inwestycji, na jakie zdecydowali się rolnicy był bardzo zróżnicowany i wahał się od kilkudziesięciu tysięcy do ponad 420 000 zł, jednak najczęściej były to kwoty oscylujące w granicach 15 000–200 000 zł. Kosztorysy projektów do 100 000 zł i powyżej 200 000 zł stanowiły po 25% ogółu. Średni koszt projektu wynosił 155 472 zł. Koszt kwalifikowany dla 67,5% badanych gospodarstw był równy kosztowi całkowitemu projektu.

Analiza kwot przyznanych dla gospodarstw agroturystycznych w województwie mazowieckim wykazała, że w 12 powiatach (57%) kwota ta stanowiła 50% kosztów kwalifikowanych, a w pozostałych 9 kwoty kształtowały się w przedziale 40,4–49,8%. Średnia kwota przyznana na jedno gospodarstwo wynosiła 70 609,5 zł.

## PIŚMIENNICTWO

- Balińska A., Sikorska-Wolak I., 2001. Agroturystyka w Dolinie Bugu i uwarunkowania jej rozwoju. Wydaw. SGGW, Warszawa.
- Czternasty W., Buczkowska N., 2007. Możliwości i zakres finansowania przedsięwzięć agroturystycznych ze środków unijnych na przykładzie województwa kujawsko-pomorskiego. Monografie nr 80 pod red. G.A. Ciepeli i J. Sosnowskiego „Agroturystyka – moda czy potrzeba?”. Wydaw. AP, Siedlce, 25–32.

- Jasińska A., Ciepiela G.A., 2009. Udział agroturystyki w tworzeniu dochodów gospodarstw rolnych. Monografia pod red. M. Jalinika „Konkurencyjność produktów turystycznych”. Wydaw. PB, Białystok, 163–173.
- Kryński Z., 2003. Czynniki i motywy warunkujące rozwój agroturystyki. Monografia pod red. A. Mirończuk „Turystyka wiejska i agroturystyka stan i perspektywy rozwoju”. Wydaw. AP, Siedlce, 155–170.
- Łęczycki K., Jabłonka R., Marcysiak A., 2007. Motywy i uwarunkowania lokalizacyjne prowadzenia działalności agroturystycznej. Monografie nr 80 pod red. G.A. Ciepieli i J. Sosnowskiego „Agroturystyka – moda czy potrzeba?”. Wydaw. AP, Siedlce, 180–188.
- Mazowsze Agroturystyka 2005/6. Wydaw. Urząd Marszałkowski Województwa Mazowieckiego, Warszawa.
- Mirończuk A., Piechowicz B., Rak A.M., 2007. Wspieranie rozwoju gospodarczego gmin poprzez agroturystykę. Monografie nr 80 pod red. G.A. Ciepieli i J. Sosnowskiego „Agroturystyka – moda czy potrzeba?”. Wydaw. AP, Siedlce, 207–214.
- Młynarczyk K., 2002. Agroturystyka. Wydaw. UWM, Olsztyn.
- Niewęglowski M., 2007. Agroturystyka w gminie Sarnaki – szansą rozwoju czy forma przetrwania gospodarstw. Monografie nr 80 pod red. G.A. Ciepieli i J. Sosnowskiego „Agroturystyka – moda czy potrzeba?”. Wydaw. AP, Siedlce, 200–206.
- Rocznik Statystyczny Województwa Mazowieckiego, 2006. Wydaw. GUS, Warszawa.
- Sawicki B., 2007. Agroturystyka w aktywizacji obszarów wiejskich. Monografia naukowa, Lublin, Wyd. ‘InterGraf’, Międzyrzec Podlaski.
- Szeląg-Sikora A., 2009. Żywotność ekonomiczna gospodarstw rolnych a ich poziom wyposażenia w środki techniczne. Inżynieria Rolnicza 1 (110), 311–318.
- Sznajder M., Przezbórska L., 2006. Agroturystyka. PWE, Warszawa.
- Woch E., Gołub G., 2005. Cele i uwarunkowania prowadzenia agroturystyki na przykładzie Doliny Środkowego Bugu. Monografia pod red. J. Bergier i B. Sawickiego „Wybrane zagadnienia z turystyki wiejskiej”. Wyd. PWSZ, Biała Podlaska, 45–53.
- [www.poland.eceat.org/kategoryzacja.htm](http://www.poland.eceat.org/kategoryzacja.htm)
- Żbikowski J., Kozak A., Kuźmicki M., 2006. Motywy podejmowania działalności agroturystycznej w wybranych gminach województwa lubelskiego. Monografia nr 75 pod red. M. Plichty i J. Sosnowskiego „Marketing w agroturystyce”. Wyd. AP, Siedlce, 117–121.

## FINANCING TOURISM FARMS WITH THE EU FUNDS IN MAZOWIECKIE VOIVODESHIP

**Abstract.** The aim of the study was to show utilization of the EU funds on example of the Sectoral Operational Programme “Restructuring and modernization of food sector and rural development” for 2004–2006 and implementation of projects related to rural tourism in 40 farms of Mazowieckie Voivodeship. Information for the study was provided by the Department of Analysis and Reports of the Agency for Restructuring and Modernization of Agriculture. The vast majority of farms (90%) had an area of agricultural land not exceeding 10 conversion hectares (1/3 of them were farms of less than 5 hectares). About 20% of farms were classified as economically viable group. Investments co-financed by the ARMA concerned mainly building, rebuilding or renovation combined with modernization of existing houses and farm buildings used for agritourism purposes. An average cost of the project amounted to 155,472 PLN, whereas an average amount of funding per farm amounted to 70,609.5 PLN.

**Key words:** agrotourism farm, structural funds, farm economic size, eligible cost of a project; amount claimed

## **KIERUNKI ZMIAN OFERTY PRZEDSIĘBIORSTW HANDLU DETALICZNEGO I ICH OGRANICZENIA**

Piotr Cyrek

Uniwersytet Rzeszowski

**Streszczenie.** W opracowaniu przedstawiono podstawowe kierunki działań przedsiębiorców dostosowujących ofertę handlową do sytuacji rynkowej. Kierunki tej modernizacji wynikają z realizacji orientacji na konsumenta zarówno w ujęciu pierwotnego kształtowania elementów marketingu-mix, jak i reakcji na uwagi klientów. W artykule zaprezentowano także bariery ograniczające możliwości dostosowania oferty badanych przedsiębiorstw handlu detalicznego.

**Słowa kluczowe:** handel detaliczny, preferencje klientów, procesy dostosowawcze, bariery rozwoju

### **WSTĘP**

Wdrażanie i realizowanie orientacji na konsumenta to podejmowanie typowych działań z nią związanych. Firmy ukierunkowane na klientów konfrontują własną tożsamość z tożsamością uznawaną za idealną w kontekście docelowego rynku, jakim są konsumenci. Tworzenie pożądaných stosunków z nabywcą obejmuje treści ekonomiczne i organizacyjne, a nie tylko realizację marketingowych haseł o zadowalaniu klienta [Alt-korn 2001, 3]. Przy kształtowaniu kompozycji oferty handlowej przedsiębiorcy powinni uwzględnić fakt, że [Mikuta 2003, 122]:

- polscy konsumenci nie tworzą jednorodnej grupy; ze względu na sytuację ekonomiczną realizują różne modele konsumpcji, stąd konieczna jest segmentacja rynku z uwzględnieniem sytuacji ekonomicznej klientów,
- ceny produktów nie są jedynym czynnikiem decydującym o wyborze; klienci oczekują wysokiej jakości za rozsądną cenę, przy czym płacąc więcej oczekują wyższej jakości,
- konsumenci oczekują wygody i bliskości w zakupach, a jednocześnie spodziewają się świeżości produktów, co wymusza budowanie właściwych kanałów dystrybucji,

---

Adres do korespondencji – Corresponding author: Piotr Cyrek, Uniwersytet Rzeszowski, Wydział Ekonomii, ul. Cwiklińskiej 2, 35-601 Rzeszów, e-mail: piotrcyr@univ.rzeszow.pl

- głównym odbiorcą działań promocyjnych powinny być kobiety, ponieważ to one wciąż w większym stopniu realizują zakupy artykułów żywnościowych.

Działania handlowców podyktowane są przy tym z jednej strony przekonaniem przedsiębiorców o konieczności maksymalizacji korzyści dla klienta, a z drugiej strony wymuszone zgłaszanymi przez klientów uwagami. W pierwszym przypadku konieczne jest właściwe rozpoznanie preferencji nabywczych i sprostanie wymogom dotyczącym kompozycji oferty handlowej oraz wszystkich elementów procesu sprzedaży. W drugim atutami firmy handlowej mogą być szybki czas reakcji na uwagi klientów i umiejętność sprawnego usuwania niedociągnięć.

## CEL I METODYKA BADAŃ

Jako cel opracowania przyjęto ustalenie głównych kierunków działań przedsiębiorstw handlowych, mających na celu maksymalizację satysfakcji klientów i rozpoznanie zamierzeń handlowców na przyszłość. W realizacji przyjętych przez przedsiębiorców założeń konieczne jest także rozpoznanie potencjalnych ograniczeń i utrudnień pojawiających się w realiach współczesnej gospodarki i rozwoju społecznego. Wnioskowanie prowadzone jest na podstawie wyników badań własnych przeprowadzonych na przełomie lat 2006 i 2007 metodą wywiadu kwestionariuszowego w 413 losowo dobranych firmach handlu detalicznego, funkcjonujących na obszarze województwa podkarpackiego, w których asortymencie znajdowały się produkty żywnościowe. Analizę jednostek handlowych przeprowadzono w klasyfikacji według miejsca funkcjonowania (miasto-wieś), wielkości, a także wykorzystując podział na cztery grupy o różnej wysokości wskaźnika rentowności przychodów brutto, obliczonego jako stosunek zysku brutto i przychodów brutto. Grupy ustalono jako – I: (od  $-\infty$  do średnia – odchylenie standardowe), II:  $<$  od średnia – odchylenie standardowe do średnia), III:  $<$  od średnia do średnia + odchylenie standardowe), IV:  $<$  od średnia + odchylenie standardowe do  $+\infty$ ). Pozwoliło to wnioskować o analizowanych zagadnieniach w powiązaniu z sytuacją ekonomiczną podmiotów.

## KIERUNKI DOSTOSOWANIA OFERTY HANDLOWEJ W BADANYCH PODMIOTACH

Przedsiębiorstwo musi w swej działalności podporządkować własne priorytety potrzebom nabywcy. Podkarpackie firmy, aby odpowiedzieć na oczekiwania klientów, dopasowują swoją ofertę przez dbałość o pozytywne relacje, korzystne ceny, właściwe godziny pracy placówki i asortyment oraz wysoką jakość towarów (tab. 1).

Dla przedsiębiorców głównym elementem pozwalającym na dopasowanie ich oferty do oczekiwań odbiorców było utrzymanie poprawnych relacji z kupującymi. Stała współpraca pozwalała bezpośrednio pozyskać informacje o ewentualnych niedociągnięciach dostrzeganych przez klientów. Zgodnie z preferencjami nabywców przedsiębiorcy zwracali uwagę na właściwie dobrany poziom cen oraz godziny pracy umożliwiające wszystkim chętnym skorzystanie z usług sklepu. Handlowcy z miasta nadawali relatywnie większą wagę elementom pozacenowym, takim jak jakość towarów i forma obsługi.



Tabela 1. Reakcja firm handlowych na uwagi klientów  
 Table 1. Response of trade enterprises to clients' remarks

Wyszczególnienie	Dopasowanie oferty handlowej i reakcja firm na uwagi nabywców (w %)									
	ogółem	według miejsca działalności		według liczby osób pracujących			według grupy rentowności przychodów brutto			
		mia- sto	wieś	do 9	10 do 49	50 i wię- cej	I	II	III	IV
Firmy ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Firmy dopasowujące ofertę do oczekiwań klientów w tym przez*:	99,5	99,5	99,5	99,4	100,0	100,0	100,0	99,4	99,3	100,0
– utrzymywanie dobrych stosunków z klientami	74,2	69,6	78,3	76,9	53,8	83,3	74,4	74,9	74,3	71,1
– korzystne ceny	73,5	71,6	75,1	72,3	78,8	83,3	79,5	71,5	76,4	66,7
– odpowiednie godziny pracy sklepu	67,4	66,0	68,7	66,3	78,8	50,0	64,1	69,8	66,9	62,2
– właściwy dobór asortymentu	58,4	58,2	58,5	59,4	51,9	58,3	53,8	62,0	54,1	62,2
– poznawanie i analizowanie potrzeb	43,1	44,8	41,5	41,5	51,9	50,0	33,3	45,8	42,6	42,2
– wysoką jakość towarów	40,9	44,3	37,8	38,3	59,6	33,3	43,6	43,0	41,9	26,7
– oczekiwaną przez klienta formę obsługi	22,4	24,7	20,3	20,7	30,8	33,3	23,1	26,8	18,2	17,8
– inne	0,2	0,5	0,0	0,0	1,9	0,0	2,6	0,0	0,0	0,0
Firmy reagujące na uwagi klientów	96,9	96,4	97,2	96,6	100,0	91,7	100,0	96,7	96,0	97,8
w tym w zakresie*:										
– zmiany poziomu cen	59,3	57,4	60,8	59,3	59,6	54,5	56,4	61,5	55,2	65,9
– poprawy poziomu obsługi	39,0	41,5	36,8	36,5	51,9	54,5	46,2	40,2	36,4	36,4
– usług dodatkowych	16,0	13,8	17,9	16,0	17,3	9,1	15,4	13,8	20,3	11,4
– asortymentu	3,3	4,8	1,9	3,9	0,0	0,0	2,6	2,3	4,9	2,3
– serwisu	2,5	2,7	2,4	2,4	1,9	9,1	5,1	2,3	2,8	0,0
– inne	7,5	8,0	7,1	8,0	5,8	0,0	5,1	9,8	6,3	4,5

\*Wyniki nie sumują się do 100%, ponieważ respondenci mogli wskazać kilka wariantów.

\*The sum of results is not 100%, because the respondents could indicate few answers.

Źródło: Obliczenia na podstawie wyników badań własnych.

Source: Accounts based on results of the own research.

Firmy najmniejsze relatywnie najczęściej dostosowywały ofertę do potrzeb klienta przez właściwy dobór asortymentu, stosunkowo najrzadziej koncentrując działania na cenach i formie obsługi, co związane jest z możliwościami ograniczonymi skalą funkcjonowania. Podmioty o liczbie pracujących powyżej 49 osób najczęściej, zarówno bezwzględnie, jak i względnie, dostosowywały ofertę przez kształtowanie korzystnych cen i utrzymywanie dobrych stosunków z klientami, w ten sposób zapewniając sobie ich lojalność. Ze względu na wielkość częściej niż inne firmy uwzględniały preferencje w zakresie formy obsługi. Najrzadsze było natomiast ukierunkowanie dostosowań na godziny pracy i wysoką jakość towarów.

Przedsiębiorstwa handlowe uzyskujące najniższy poziom rentowności koncentrowały swoje działania na dostosowywaniu do oczekiwań klientów przede wszystkim poziomu cen, a także w większym stopniu niż pozostałe jednostki oferując towary wysokiej jakości. Relatywnie najrzadziej uwzględniały zaś potrzeby w zakresie samego doboru asortymentu. Ich wyniki ekonomiczne wiążą się również z faktem, że stosunkowo najmniejszy odsetek tych podmiotów rozpoznawał i analizował potrzeby klientów. Odmienny schemat działań dopasowujących ofertę do oczekiwań przyjmowały firmy z IV grupy rentowności. Najczęściej ze wszystkich przedsiębiorstw racjonalizowały one ofertę asortymentową, a relatywnie w najmniejszym stopniu koncentrowały wysiłki na formie obsługi, jakości towarów, a także, choć czynniki te dostosowywane były przez liczne firmy IV grupy, godzinach otwarcia, cenach i utrzymywaniu dobrych stosunków z klientami.

Analizowane podmioty handlowe dostosowywały ofertę do oczekiwań klientów nie tylko z własnej inicjatywy, ale również reagując na bezpośrednie uwagi konsumentów wymuszające niezbędne korekty. Pozytywem jest to, że wśród badanych firm tylko 3,1% nie uwzględniało w swych poczynaniach uwag nabywców. Najczęściej dokonywane zmiany w odpowiedzi na sugestie nabywców dotyczyły cen towarów. Był to element marketingu-mix przedsiębiorstw handlowych relatywnie elastycznie kształtowany w granicach określonych przez minimalną marżę zysku i poziom kosztów zakupu. Niemal 40% firm w reakcji na uwagi klientów podejmowało także poprawę poziomu obsługi. Związane jest to z dbałością o pracowników „pierwszej linii”, których komunikatywność, kultura i fachowość często przesądzają o decyzjach zakupowych. Dostosowania w tym zakresie łączą się ze szkoleniami sprzedawców i udzielanym im instruktażem, a także odpowiednią selekcją kadr. Co szósty przedsiębiorca w odpowiedzi na sugestie klientów poszerzał zakres świadczonych usług dodatkowych, proponując dostawy towarów, ich pakowanie czy kredytowanie zakupu. Znacznie rzadziej wymuszone uwagami nabywców działania dotyczyły kształtowania asortymentu czy serwisu.

Porównanie podmiotów według miejsca działalności pozwala zaobserwować większe znaczenie dostosowań cenowych na wsi, gdzie ze względu na mniejsze natężenie bezpośredniej konkurencji częściej decyzje o poziomie cen warunkowane były sugestiami klientów i ich możliwościami nabywczymi. Ponadto, zdaniem M. Grzybek [2002, 287], ceny mają tym większe znaczenie, im większą swobodą dysponują właściciele firm w dziedzinie ich ustalania oraz w im większym stopniu nabywcy reagują na zmiany cen. Udział wydatków w strukturze rozdysponowania dochodu osób o niższym jego poziomie przewyższa udział wydatków osób zamożniejszych (waga wydatków osób uboższych jest większa niż osób o wyższych dochodach) [Samuelson, Nordhaus 1996, 203]. W związku z tym, przyjmując, że „elastyczność (cenowa) popytu na dobro stanowiące ważną część wydatków z dochodu konsumenta jest większa aniżeli elastyczność popytu dobra mniej ważnego dla konsumenta”, osoby o ograniczonych dochodach reagują bardziej na zmiany cen dóbr [Rekowski 1997, 76]. Przedsiębiorcy więcej częściej też dostosowywali do uwag nabywców zakres usług dodatkowych. Relatywnie rzadsze niż w mieście zmiany dotyczyły obsługi, niejednokrotnie prowadzonej osobiście przez właścicieli firm.

W największych podmiotach koncentrowano działania wymuszone uwagami klientów w jednakowym stopniu na cenach i obsłudze, rzadziej niż w przedsiębiorstwach mniejszych, dostosowując zakres usług dodatkowych, relatywnie bardziej rozbudowany. Ponadto, częściej niż w pozostałych grupach firm dokonywano zmian w serwisie.

W przedsiębiorstwach mikro relatywnie najmniejsze dostosowania dotyczyły obsługi, którą często realizowali właściciele lub członkowie ich rodzin wykazujący najwyższy poziom motywacji i dbałości o klienta w bezpośrednich kontaktach.

Firmy uzyskujące najwyższą rentowność przychodów (IV grupa) najczęściej i relatywnie częściej niż pozostałe podmioty starały się uwzględnić wymagania cenowe zgłaszane przez klientów, stosunkowo rzadziej zaś podejmowały działania dostosowujące zakres usług dodatkowych. W przedsiębiorstwach o zyskowności powyżej średniej mniejszy był odsetek firm dostosowujących się do uwag w zakresie poziomu obsługi. Udziały te, pozornie sugerujące mniejsze ukierunkowanie na potrzeby klienta, mogą wynikać z częstotliwości krytyki, której natężenie skutkuje słabszymi wynikami ekonomicznymi i w większym stopniu dotyczy firm z I i II grupy rentowności.

W celu określenia kierunków rozwoju badanych przedsiębiorstw handlowych na przyszłość w ramach badań własnych poproszono respondentów o określenie elementów oferty, które zamierzają modyfikować, a uzyskane informacje porównano z wynikami podobnych analiz przeprowadzonych przez Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur w 2006 i 2007 r. [Raport... 2007, 191–193].

Najczęściej deklarowanym kierunkiem rozwoju badanych firm było powiększenie lokalu, umożliwiające rozwinięcie asortymentu bądź zmianę formy obsługi i komfortu realizacji zakupów. Chęć poprawy asortymentu w kierunku jego poszerzenia i zwiększenia głębokości związana była z uwzględnieniem w strategii rozwojowej preferencji nabywczych klientów związanych z kompleksowym zaopatrzeniem rodziny. Dążenie to odpowiadało planowanej na pierwszym miejscu w ogólnopolskich badaniach z 2007 r. [Raport... 2007, 191–193] racjonalizacji oferty asortymentowej, szczególnie eksponowanej przez małe firmy handlu detalicznego. Na drugim miejscu we wspomnianych badaniach znalazło się doskonalenie obsługi klientów, również w większym stopniu odnoszące się do małych firm. Wśród badanych podmiotów deklarowano stałe podnoszenie kompetencji i umiejętności własnej kadry. Przedsiębiorcy dążyli także do zamiany obsługi tradycyjnej na wariant samoobsługi, dostrzegając powszechną kliencką akceptację tej formy.

Wraz z rozwojem powierzchni deklarowano poprawę wyposażenia obiektu ułatwiającego gospodarce zaopatrzeniem, zapasami oraz obsługę klienta. W założeniach miało to skutkować także zwiększeniem wydajności i wygody pracy w sklepie. Planowana poprawa wyposażenia dotyczyła także rozwoju informatyzacji i poprawy komunikacji pomiędzy członkami sieci, zbiegając się z tendencjami wyróżnionymi w „Raportcie o stanie handlu wewnętrznego w 2006 r.” [2007, 191–193], gdzie to zamierzenie rozwojowe wskazywało odpowiednio 16,2 i 21,6%.

Perspektywy inwestycyjne zmierzały także w kierunku poprawy lokalizacji firmy i jej usytuowania w miejscu o większym zapotrzebowaniu na usługi handlowe oraz poprawy infrastruktury otoczenia sklepu. Dotyczyło to przedsięwzięć takich jak budowa lub rozbudowa parkingu, podnosząca wygodę klientów, ale także miniparku bądź placu zabaw dla dzieci, by zakupy kojarzone były z przyjemnością. Planowane nadanie jednostce handlowej atrakcyjnego wyglądu zewnętrznego (modernizacja, rozbudowa, remont) oraz wystroju zwraca uwagę na zainteresowanie przedsiębiorców już nie tylko podstawowymi charakterystykami oferty, ale również ofertą poszerzoną, tworzącą specyfikę danej jednostki i klimat zakupów.

Reprezentanci badanych firm zwracali także uwagę na możliwości nieco szerzej rozumianego rozwoju. W perspektywach dalszej działalności znalazły się nawiązanie integracji poziomej oraz poszerzenie już istniejących sieci sklepów, co pozwoli na efektywniejsze gospodarowanie zasobami i uzyskanie korzyści skali, ale także poprawi zasobność kapitałową firmy.

Wraz z rozwojem inwestycji rzeczowych deklarowano równolegle zmiany w organizacji pracy i dotychczasowych działaniach marketingowych, zmierzające do wejścia firmy na nowe rynki, pozyskanie nowych klientów na dotychczasowym rynku rozumianym geograficznie, a przez to zwiększenie obrotów, zysków oraz dalszych możliwości inwestycyjnych. Zaobserwowano także dążenia do racjonalizacji ponoszonych kosztów. Badane podmioty podnosiły również kwestię wprowadzenia systemów zapewniania jakości oraz procedur certyfikacyjnych.

## **BARIERY DOSTOSOWAWCZE ELEMENTÓW OFERTY HANDLOWEJ**

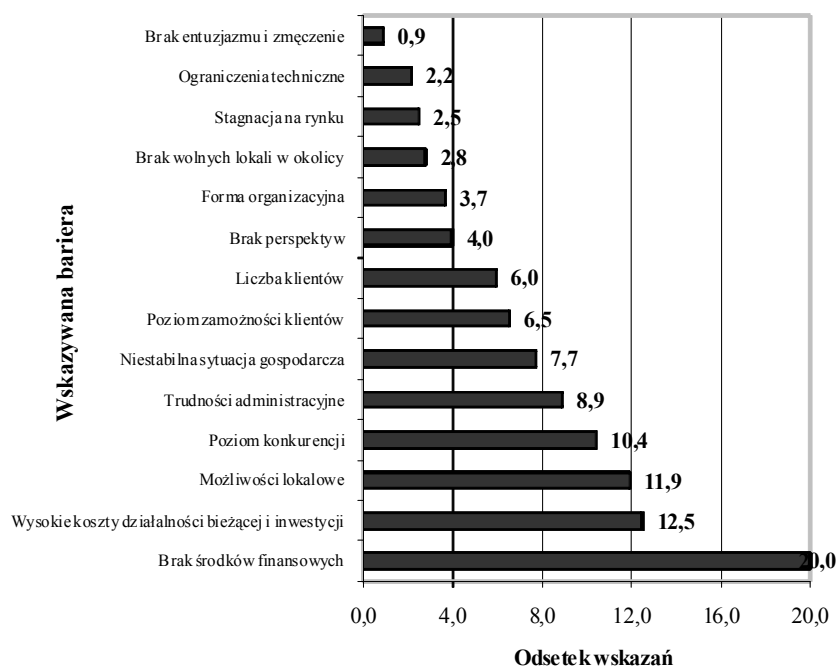
Wskazywane zamierzenia wymagają określonych nakładów w postaci środków finansowych, niezbędnych do przeprowadzenia rozbudowy, remontu czy modernizacji, ale także sprzyjających warunków technicznych, administracyjnych i prawnych. Niezbędna jest także motywacja wynikająca z optymistycznych perspektyw, skłaniających do wysiłku, by przynajmniej częściowo zostało zniwelowane ryzyko bezskuteczności planowanych inwestycji.

W celu ustalenia perspektyw faktycznej realizacji deklarowanych dostosowań oferty i dalszego rozwoju firmy poproszono przedsiębiorców, by w odpowiedzi na otwarte pytanie przedstawili główne bariery, które mogą przeszkodzić w ich zamierzeniach. Uzyskane wyniki pozwalają stwierdzić, że głównym czynnikiem wstrzymującym działania jest brak wolnych środków finansowych. Element ten wskazywał co piąty przedsiębiorca. Aby przezwyciężyć tę barierę, podejmowano próby pozyskania kredytów, przy czym ze względu na nieznaczną wielkość badanych podmiotów miały one kłopoty z uzyskaniem zdolności kredytowej, a możliwa do otrzymania wysokość kredytu była zbyt niska, by podejmować szerokie działania inwestycyjne (rys. 1).

Trudność tę scharakteryzował także A.P. Wiatrak [2004, 110], opisując bariery finansowe dotyczące funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), obejmujące: niski poziom zdolności akumulacyjnych sektora MŚP, który nie daje gwarancji zwrotu zainwestowanych kapitałów, trudności w dokonaniu obiektywnej oceny sytuacji ekonomicznej tych przedsiębiorstw, będącej warunkiem pozyskania kapitałów, ograniczenia związane ze specyficzną gospodarką finansową przedsiębiorstw tego sektora, w których dominuje księgowość oparta na księdze przychodów i rozchodów, ograniczone uzyskiwanie środków finansowych ze względu na wysokość oprocentowania kredytów i pożyczek oraz wysokie wymagania formalne ich uzyskania.

Z drugiej strony P. Wołczek [2004, 118] podkreśla, że MŚP nie dysponują wystarczającą wiedzą o zróżnicowanych instrumentach finansowych, którymi mogą uzupełnić klasyczną bankową ofertę kredytową. Jako potencjalne możliwości wskazuje on faktoring, leasing, kredyt dostawcy, kapitał ryzyka. Zaznacza też, że większość dostępnych na rynku instrumentów finansowych nie jest dostosowana do specyfiki MŚP. Dodatko-

wo sami przedsiębiorcy sceptycznie traktowali zadłużenie bankowe jako źródło finansowania swych przedsięwzięć. Niepewni dalszego przebiegu działalności, funkcjonując w warunkach bariery popytowej (ograniczona liczba klientów o ograniczonych dochodach, akcentowana szczególnie na obszarach o małej gęstości zaludnienia, a więc przede wszystkim na wsi), nie podejmowali ryzyka utraty własnego majątku w sytuacji niepowodzenia.



Rys. 1. Bariery działań dostosowawczych handlu detalicznego w woj. podkarpackim

Fig. 1. Barriers for adjustments in retail trade in podkarpackie voivodeship

Źródło: Obliczenia na podstawie wyników badań własnych.

Source: Accounts based on results of the own research.

Brak wolnych środków finansowych w badanych firmach wiązano bezpośrednio z wysokimi kosztami prowadzenia bieżącej działalności i potencjalnych inwestycji. Jako istotną barierę rozwoju wskazywał je przedstawiciel co ósmej firmy. Jako sposób radzenia sobie z tym ograniczeniem uznawano realizację niektórych zadań „własnymi siłami” (wykonywano prace remontowe czy nieskomplikowane prace budowlane). Rozwiązania takie praktykowane były jednak wyłącznie w podmiotach mikro, najczęściej na obszarach wiejskich, gdzie sklep sytuowany był bezpośrednio przy gospodarstwie.

Zmiana formy obsługi czy poszerzenie asortymentu wymagają najczęściej powierzchni sprzedażowej większej od tej, którą faktycznie dysponowali przedsiębiorcy. Pociąga to konieczność rozbudowy placówki lub zmianę jej usytuowania. Tymczasem wśród badanych podmiotów odnotowano także spostrzeżenia, że zamiana lokalu czy jego rozbudowa jest po prostu niemożliwa ze względu na brak odpowiedniego lokum w okolicy,

zakazy administracyjne, prawne, czy techniczne możliwości (konstrukcja budynku, zbyt mały obszar gruntu).

Istotne są tu wskazywane przez K. Stieger [(http), 13.09.2008, 6] bariery w procesie budowlanym, wynikające z powszechnego braku planów zagospodarowania, a w związku z tym trudności uzyskania warunków zabudowy, a także długi okres oczekiwania na wydanie pozwolenia na budowę. Przekłada się to na wydłużenie okresu inwestycji i nadmierne koszty. Szczególnie niekorzystne jest także to, że jednostki administracyjne czy organy władzy w założeniu mające wspierać przedsiębiorczość hamują ją, podobnie jak niedostateczna infrastruktura czy omówione ograniczenie dostępu do kapitału, na co zwraca uwagę także K. Poznańska [2004, 104], opisując warunki konkurencyjności przedsiębiorstw w Polsce.

Zaniechanie przedsięwzięć dostosowawczych wynikało wśród badanych przedsiębiorców także z przekonania o braku perspektyw w postaci korzyści uzyskiwanych w przyszłości. Ich zdaniem, niestabilna gospodarka i wzrastająca konkurencja są na tyle groźne dla powodzenia firmy, że nie ma pewności realnego wzrostu sprzedaży czy zysków.

Barierą rozwojową okazała się być także forma organizacyjna przedsiębiorstwa. Tam, gdzie decyzja osób zarządzających musiała być podejmowana kolegiąlnie bądź weryfikowana przez wyższe kierownictwo, dochodziło do sytuacji, w której ekonomiczne przesłanki sugerowały podjęcie konkretnych działań, natomiast sprzeciw zgłaszany był przez niezorientowaną dokładnie w sytuacji kadrę menedżerską wyższych szczebli. Sytuacja taka mogła wynikać ze sprzecznych oczekiwań poszczególnych grup interesu. Środki nieprzeznaczone na rozwój bywały przeznaczone dla akcjonariuszy i odwrotnie.

Kluczem do osiągnięcia sukcesu przedsiębiorstwa, jak uważa A. Kaleta [2004, 55], są cechy przedsiębiorcze osób zarządzających, ich umiejętności i profesjonalizm, posiadana wiedza dotycząca możliwości rozwojowych, wsparta zasobami materialnymi i finansowymi. Negatywnie należy skomentować zatem, co prawda nieliczne, ale jednak występujące, postawy zaniechania działań dostosowawczych, motywowane przez przedsiębiorców brakiem entuzjazmu, siłą do dalszej walki czy zmęczeniem. Prawdopodobnie działanie na zasadzie ustalonych w przeszłości wzorów, bez jakiegokolwiek ich modernizacji, skutkować będzie coraz gorszą sytuacją konkurencyjną i ekonomiczną firmy, a w końcu jej likwidacją.

## PODSUMOWANIE

Rozumiejąc potrzeby klientów, menedżerowie podejmują wiele działań, by przez maksymalne dopasowanie oferty pozyskać nowych oraz utrzymać lojalność dotychczasowych nabywców. Przyjmując, że deklarowane przez przedsiębiorców działania zostaną faktycznie zrealizowane, należy traktować je jako znamiona zdecydowanej poprawy w procesie zaopatrzenia nabywców. Odpowiadają one wyrażanym przez nabywców oczekiwaniom oraz prowadzą do dalszej rozbudowy sieci handlowej z uwzględnieniem innowacji technologicznych i organizacyjnych. Niestety, istnieją obawy, że przynajmniej część opisywanych działań pozostanie jedynie w sferze planów, a ich realizacja zostanie zatrzymana barierami rozwoju.

Zasadne wydaje się stwierdzenie, że jeśli prezentowane bariery rozwoju badanych firm i dostosowania ich oferty do preferencji nabywczych zostaną przełamane, a zarządzający wykażą pomysłowość w pozyskiwaniu środków finansowych, gospodarność w ograniczaniu kosztów, umiejętność kształtowania relacji z klientami i wykorzystania narzędzi marketingowych, wytrwałość w rywalizacji z konkurencją oraz w pokonywaniu barier biurokratyczno-administracyjnych, to osiągną sukces w postaci zwiększenia liczności klientów przypadających na sklep, skali obrotów i zysków.

## PIŚMIENNICTWO

- Altkorn J., 2001. Tożsamość firmy a strategie marketingowe. „Marketing i Rynek” nr 11.
- Grzybek M., 2002. Działania marketingowe przedsiębiorców agrobiznesu i ich wpływ na rozwój rynku wiejskiego woj. podkarpackiego. [w:] Agrobiznes 2002. Przemiany w agrobiznesie i obszarach wiejskich oraz ich następstwa, tom I. S. Urban red., AE Wrocław.
- Kaleta A., 2004. Zewnętrzne i wewnętrzne warunki rozwoju przedsiębiorstw. [w:] Przedsiębiorczość i innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw – wyzwania współczesności. A. Kaleta, K. Moszkowicz, L. Woźniak red., Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 1030, Wyd. AE im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.
- Mikuta B., 2003. Polski konsument żywności. [w:] Marketing w strategiach rozwoju sektora rolno-spożywczego. M. Adamowicz red., Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Poznańska K., 2004. Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. [w:] Przedsiębiorczość i innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw – wyzwania współczesności. A. Kaleta, K. Moszkowicz, L. Woźniak red., Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 1030, Wyd. AE im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.
- Raport o stanie handlu wewnętrznego w 2006 r., 2007: Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Konunktur, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa.
- Rekowski M., 1997. Wprowadzenie do mikroekonomii. Poznań.
- Samuelson P.A., Nordhaus W.D., 1996. Ekonomia, t. 1. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Stieger K., Bariery ograniczające rozwój przedsiębiorstw sektora MSP – skutki dla Polski. <http://ekonom.univ.gda.pl/mikro/konferencja/pdf/Stieger.pdf> (13.09.2008).
- Wiatrak A.P., 2004. Małe i średnie przedsiębiorstwa – istota i uwarunkowania ich działalności. [w:] Przedsiębiorczość i innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw – wyzwania współczesności. A. Kaleta, K. Moszkowicz, L. Woźniak red., Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 1030, Wydawnictwo AE im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.
- Wołczek P., 2004. Uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. [w:] Przedsiębiorczość i innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw – wyzwania współczesności. A. Kaleta, K. Moszkowicz, L. Woźniak red., Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 1030, Wydawnictwo AE im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.

## **DIRECTIONS OF CHANGES IN THE OFFER OF RETAILERS AND THEIR CONSTRAINTS**

**Abstract.** In the study there were presented some basic directions of actions taken by entrepreneurs who are shaping their trade offer basing on the market needs. Directions of this modernization are consumers' oriented, taking into account both: choosing the marketing-mix elements for the first time and adjusting them to the clients' remarks. In the study there were also presented some barriers that limit possibilities to adjust the offer of the retailers under research.

**Key words:** retail trade, clients' preferences, modernization, barriers for development

Zaakceptowano do druku – Accepted for print 01.06.2010



## **ROLA RENT GRUNTOWYCH W ZRÓWNOWAŻONYM ROZWOJU ROLNICTWA<sup>1</sup>**

Bazyli Czyżewski, Anna Matuszczak

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

**Streszczenie.** Celem opracowania jest wskazanie roli rent gruntowych w zrównoważonym rozwoju rolnictwa. Autorzy rozumieją zrównoważenie jako realizację triady ładów: ekonomicznego, społecznego i środowiskowego. Uznając, że zrównoważenie środowiskowe jest w polskim rolnictwie względnie osiągnięte, doszukują się możliwości wyrażenia dwóch pozostałych równowag. Konstatując, można uznać, że ze zrównoważeniem społecznym mamy do czynienia, gdy następuje parytetowa względem innych działań gospodarki opłata pracy własnej. Z kolei zrównoważenie ekonomiczne występuje wówczas, gdy generowana jest nadwyżka ekonomiczna umożliwiającą reprodukcję rozszerzoną zasobów i struktur. Podjęto także próbę sformułowania koncepcji renty gruntowej adekwatnej do procesów zachodzących we wspólnej polityce rolnej Unii Europejskiej, ukierunkowując ją na czynniki instytucjonalne. Stawia się tezę, że renta instytucjonalna należy do najtrwalszych rent ekonomicznych, zważywszy na kierunek rozwoju, który obrało europejskie rolnictwo.

**Słowa kluczowe:** renty gruntowe, zrównoważony rozwój rolnictwa, ład ekonomiczny, ład społeczny

### **WSTĘP**

Celem niniejszego artykułu jest podjęcie próby sformułowania teorii renty gruntowej adekwatnej do obecnych warunków funkcjonowania sektora rolnego w krajach UE oraz wyciągnięcia z niej wniosków dotyczących zrównoważonego rozwoju rolnictwa. Dyskusja wokół rolnictwa zrównoważonego zmusza do zmiany tradycyjnego podejścia ekonomicznego. Konieczne staje się przeniesienie punktu ciężkości z maksymalizacji dobrobytu społecznego w skali makroekonomicznej na analizę strumieni zasobów, które są w dyspozycji społeczeństwa oraz ich alokację z punktu widzenia celów długookreso-

---

Adres do korespondencji – Corresponding authors: Bazyli Czyżewski, Anna Matuszczak, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Al. Niepodległości 10, 61-875 Poznań, bazylicz@interia.pl, anna.matuszczak@ue.poznan.pl

<sup>1</sup>Wykorzystano fragmenty pracy [Czyżewski, Matuszczak 2010], natomiast rozbudowane rozważania dotyczące ewolucji poglądów na renty gruntowe można odnaleźć w pracy [Czyżewski 2010].

wych. Warto podkreślić także wagę czynnika instytucjonalnego<sup>2</sup>, który stanowi swoiste ramy systemu gospodarczego umożliwiające osiągnięcie i trwałość pozostałych równowag. Zrównoważony model rolnictwa zakłada docelowo pełną integrację celu społecznego, gospodarczego i środowiskowego, przy jednoczesnym założeniu bezkolizyjnego wypełniania wielorakich funkcji przez wieś i rolnictwo, które nie tylko wiążą się z produkcją żywności, ale są użyteczne społecznie. Zdaniem autorów, jednak na pierwszym miejscu w rozwoju rolnictwa indywidualnego w Polsce należy postawić realizację celów społeczno-ekonomicznych, jako że działania optymalizacyjne w ich zakresie, póki co, nie stoją w konflikcie z ładem środowiskowym. Oczywiście, chodzi tu o ocenę w kategoriach względnych wobec stopnia degradacji dobrostanu środowiska naturalnego w krajach Europy Zachodniej. Przyjmuje się więc, że ład środowiskowy w Polsce pozostawia pewien margines na priorytetową realizację postulatów ekonomiczno-społecznych nawet kosztem relatywnego pogorszenia w zakresie dobrostanu środowiska naturalnego (którego nie należy jednak utożsamiać z zachwianiem ładu środowiskowego). Jest to założenie świadomie sprzeczne ze znanym z literatury tematu postulatem realizacji tzw. renty zafowania w rolnictwie, czyli wybrania swoistej „drogi na skróty” w kierunku niskowydajnej, ale ekologicznej produkcji żywności [Woś, Zegar 2002]. Zdaniem autorów, nie uda się w tym przypadku „ominąć” wypracowanych ścieżek rozwoju gospodarki rynkowej opisanych w teoriach W. Rostkowa czy S. Kuzneta. Dużym wyzwaniem jest jednak integracja ładu gospodarczego i społecznego w rolnictwie w Polsce, która przez 20 lat transformacji dokonała się już w większym stopniu w pozostałych sektorach. Zadanie to jest szczególnie trudne do wykonania w warunkach globalizacji ekonomicznej, która dąży do osiągnięcia paretowskiego optimum i rozwoju silniejszych ekonomicznie sektorów kosztem tych słabszych. Stąd rozwiązania poszukuje się w optymalizacji struktur instytucjonalnych i tworzeniu instytucji ekonomicznych (zgodnie z definicją nowej ekonomii instytucjonalnej), które mogłyby zabezpieczać rolnictwo i tworzoną w nim wartość dodaną przed drenażem rynkowym. Współczesne interpretacje kwestii rolnej wykraczają więc poza problem nienadążania rozwoju rolnictwa za całą gospodarką narodową, który rzutuje na pozostałe działy [Runowicz 1984]. Postulowane obecnie rozwiązania zakładają „tworzenie warunków harmonijnego rozwoju produkcji rolniczej i racjonalnego jej wykorzystania oraz spożytkowanie zasobów tkwiących w gospodarstwach rolniczych,

---

<sup>2</sup>W ramach interpretacji koncepcji rozwoju zrównoważonego wymienia się dodatkowo ład instytucjonalny i przestrzenny [Lorek 2002]. Przyjęto, że ten ostatni zawarty jest w ramach analizy równowagi środowiskowej, zaś ład instytucjonalny traktuje się jako szeroko pojęte instrumentarium niezbędne do osiągania pozostałych równowag. Na marginesie należy także zasygnalizować, iż rola instytucji we wdrażaniu i podtrzymywaniu rozwoju zrównoważonego jest nie do przecenienia [Zalesko 2008]. Twierdzi się, że w ramach wzajemnych relacji między sferami ekonomiczną, społeczną i środowiskową regulatorami powinny być właśnie odpowiednie rozwiązania instytucjonalne, co sprawi, że będzie mogło istnieć rolnictwo efektywne, przyjazne przyrodzie i społeczeństwu. W misji wielu organizacji zaznacza się, iż ich działalność nawiązuje w sposób bezpośredni lub pośredni do zasad związanych z ideą rozwoju zrównoważonego (w ramach ładu instytucjonalnego bada się np. rolę instytucji w realizacji koncepcji rozwoju zrównoważonego [Adamowicz, Dreszer 2006]). Oczywiście wydaje się być także stwierdzenie, że dla rozwoju zrównoważonego konieczna staje się interwencja państwa, mająca na celu ukierunkowanie preferencji decyzyjnych podmiotów indywidualnych, by przy dążeniach ekonomicznych zachować optimum społeczne i środowiskowe.

a osobom pracującym w nim zapewnienie przynajmniej przeciętnego w kraju standardu życia” [Kapusta 2003]. Zauważmy, że mogłaby to być ogólna definicja rolnictwa zrównoważonego.

## **SPOŁECZNO-EKONOMICZNY ASPEKT ZRÓWNOWAŻENIA I JEGO WYZNACZNIKI**

Zdaniem autorów, równowaga społeczno-ekonomiczna ściśle wiąże się z polityką dochodową w rolnictwie. Społeczny aspekt zrównoważenia oznacza parytetowy względem innych działań poziom zaspokojenia potrzeb uczestnictwa rolników w procesach społecznych – zgodnie z innymi definicjami spotykanymi w literaturze tematu. Przykładowo według A. Harasima zrównoważenie społeczne to „wypracowanie dochodu rolniczego zapewniającego godziwy poziom życia rolnika i jego rodziny oraz umożliwiający rozwój gospodarstwa rolniczego” [Harasim, Włodarczyk 2000]. Ogólnie rzecz biorąc chodzi o „przeciętny standard życia”. Przyjmijmy, że miarą tego standardu jest takie wynagrodzenie czynnika pracy, które zapewnia równowagę między procesem tworzenia wartości dodanej a jej podziałem, zgodnie z ideologiami merytokratycznymi [Sztompka 2005]. W praktyce chodzi o zachowanie zbliżonego parytetu w jednostkowych opłatach czynnika pracy między różnymi rodzajami działalności ekonomicznej we wszystkich działach gospodarki. Wyznacznikiem tego parytetu w ustroju kapitalistycznym jest rynek, który jednak zawodzi i nie potrafi zapewnić efektywności alokacyjnej na rynku czynnika pracy w skali gospodarki narodowej. Zrównoważenie społeczne może być mierzone również w kategoriach efektywności społecznej, tj. stosunku społecznego efektu gospodarowania – poziomu życia, jakości życia, dobrobytu, do istniejącego potencjału gospodarczego [Kulawik 2007/1]. Ważę problemu podkreślają istniejące sprzężenia zwrotne między efektami gospodarowania w rolnictwie a wspomnianym potencjałem. Występują dwa rodzaje powiązań. Po pierwsze, „dochody rolnicze kreują popyt na pozarolnicze dobra i usługi, aktywność ekonomiczną obszarów wiejskich i mniejszych miast, pomnażanie kapitału ludzkiego w gospodarstwach rolnych, wykorzystywanego następnie w innych sektorach” [Zegar 2000]. Po drugie, potencjał rozwojowy obniżają nadmierne rozpiętości dochodowe wewnątrz samego rolnictwa.

Z kolei ekonomiczny aspekt zrównoważenia sprowadza się, zdaniem autorów, do generowania nadwyżki, która umożliwia reprodukcję zasobów i struktur. W krótkim okresie wystarczająca jest reprodukcja prosta, w długim konieczna staje się akumulacja umożliwiająca reprodukcję rozszerzoną.

Nawiązując do powyższych definicji, można przyjąć następujące empiryczne wyznaczniki zrównoważenia ekonomiczno-społecznego:

1. Gospodarstwo rolne funkcjonuje w warunkach równowagi społecznej, jeśli dochód rezydualny jest większy od zera lub równy zeru, tzn. wygenerowana nadwyżka ponad dochód rolniczy netto wystarcza na pokrycie opłaty pracy własnej (po całkowitym opłaceniu czynnika kapitału).
2. Gospodarstwo rolne jest zrównoważone ekonomicznie, jeśli realizuje rentę gruntową.

Jak widać, pierwszy z przyjętych wyżej wyznaczników zawiera się w drugim, przez co można powiedzieć, że stanowi konieczny warunek zrównoważenia społecznego, ale nie jest wystarczający do osiągnięcia równowagi ekonomicznej. Z drugiej strony równowaga ekonomiczna zapewnia jednocześnie równowagę na gruncie społecznym. Powyższa konstrukcja definicyjna wynika z osobliwości gospodarstwa rodzinnego w rolnictwie i przyjętego przez autorów podejścia do źródeł renty gruntowej. Jeśli założyć jak wyżej, że miarą zrównoważenia społecznego jest parytetowa względem innych działań opłata pracy i kapitału, w gospodarstwie rodzinnym pojawia się problem wydzielenia kosztu pracy własnej z dochodu gospodarstwa rolnego. Można dokonać tego jedynie przy zastosowaniu szacunkowych stawek, parytetowych do innych sektorów gospodarki, ponieważ praca rodziny rolniczej nie podlega rynkowym mechanizmom wyceny. Stąd dochód pozostały po opłaceniu składników kapitałowych i pracy najemnej powinien co najmniej pokrywać tę szacunkową wartość pracy własnej, żeby równowaga społeczna była zachowana.

## **RENTY GRUNTOWE W ŚWIETLE RÓWNOWAGI EKONOMICZNEJ I SPOŁECZNEJ**

Zdecydowanie trudniejszy do interpretacji jest problem równowagi ekonomicznej, ponieważ nawiązuje do rozpatrywanego od początków ekonomii problemu (od początków XIX wieku), czy gospodarstwo marginalne realizuje rentę gruntową, według koncepcji ricardiańskich, to ceny rolne determinują wysokość renty gruntowej, a w gospodarstwach marginalnych, które *de facto* określają ceny równowagi, renta gruntowa jest równa zeru. Występują więc tylko renty różniczkowe związane ze zróżnicowaniem urodzajności, które pozwalają na osiągnięcie przewag kosztowych, bądź z całkowitą sztywnością podaży gruntów określonej klasy. Czynniki ziemi nie ma żadnej samoistnej użyteczności (bez nakładów kapitału cechuje się zerową produktywnością), która uzasadniałaby wypłacenie mu wynagrodzenia. W tej sytuacji realizacja renty przez właściciela nie byłaby konieczna do zachowania równowagi ekonomicznej. Opozycyjną koncepcją, z którą identyfikują się autorzy, jest teza o występowaniu renty absolutnej. Muszą ją realizować również gospodarstwa marginalne, żeby zapewnić sobie rozwój w długim okresie. Źródłem tej renty jest samoistna produktywność czynnika ziemi, szczególnie widoczna w świetle nowych, ekologiczno-środowiskowych użyteczności, których oczekują społeczeństwa w UE. Czynniki ziemi jest więc komplementarny względem zastosowanego na niej kapitału w zakresie produkcji użyteczności. Wartość renty gruntowej określa dodatnia różnica między potencjalną produktywnością kapitału w rolnictwie a potencjalną produktywnością kapitału w innych działach gospodarki. Owa potencjalna produktywność kapitału w rolnictwie jest wyceniona przez rynek ziemi rolniczej [Czyżewski 2009c]. W tej sytuacji, jeśli renta gruntowa w wysokości określonej przez rynek nie jest realizowana, gospodarstwo rolne nie osiąga równowagi ekonomicznej, a jego proces rozwojowy jest zakłócony. Czy zatem nie można osiągnąć równowagi ekonomicznej bez zapewnienia równowagi społecznej, tzn. opłacić czynnik ziemi przed czynnikiem pracy? Teoretycznie byłby to możliwe, ale autorzy z założenia wykluczają taki wariant. Właściciel gospodarstwa rolnego jako miejsca życia rodziny rolniczej w pierwszej kolejności realizuje cele społeczne związane

z funkcjonowanie tej rodziny, a w dalszej kolejności zapewnia rentowność struktury wytwórczej, pojmowaną jako zdolność do reprodukcji rozszerzonej.

W świetle powyższego zrealizowaną rentą gruntową jest nadwyżka przychodów z gospodarstwa rolnego (łącznie z subwencjami) ponad sumę nakładów materiałowo-pieniężnych, opłatę pracy własnej rodziny rolniczej oraz alternatywny koszt majątku obrotowego. Innymi słowy, zrealizowana renta gruntowa stanowi dochód rezydualny gospodarstwa rolnego, tzn. dochód po opłaceniu kapitału, pracy najemnej i własnej. Nawiązując do tez rozpatrywanych we wcześniejszych opracowaniach, jeśli renty według wycen rynkowych są choć częściowo realizowane w gospodarstwach indywidualnych, tzn. „mają pokrycie” w dochodzie rezydualnym, utożsamia się je z tzw. rentą instytucjonalną [Czyżewski 2008], ponieważ tylko właściwa struktura instytucjonalna zabezpiecza je przed drenażem poprzez mechanizm rynkowy. Tak więc przyjmijmy, że dodatni dochód rezydualny gospodarstwa rolnego równa się rencie instytucjonalnej, która w zrównoważonych strukturach powinna być większa lub równa rynkowej wartości renty gruntowej.

Należy jednak pamiętać, że proces tworzenia renty nie musi pokrywać się z jej realizacją i w rachunku wyników gospodarstwa na ogół zawiera się tylko część wytworzonej renty gruntowej, podczas gdy druga część jest przechwytywana przez otoczenie rolnictwa. Wartość rynkowa renty<sup>3</sup> [Czyżewski 2009b], stanowiąca sumę rent absolutnych i różniczkowych, jest wyceniana przez rynek ziemi rolniczej. Rynek dyskontuje potencjalne renty z tytułu posiadania ziemi i w ten sposób wyznacza ceny gruntów. Oczywiście jest to możliwe przy założeniu efektywności rynku ziemi [Czyżewski 2009a]. Dyskusyjny na tle powyższych założeń wydaje się problem efektywności rynków surowców rolnych. Teoretycznie, przy założeniu samoistnej produktywności ziemi, renty gruntowe powinny konstytuować ceny surowców rolnych. Innymi słowy, ceny rolne zawierając w sobie rentę gruntową powinny gwarantować jej realizację przez właściciela. Jak wiemy, w większości przypadków tak się nie dzieje. Pozytywnym wyjątkiem w tym zakresie są ceny surowców uzyskiwane w zintegrowanych strukturach instytucjonalnych, np. w niektórych grupach producentów rolnych na rynku trzody chlewnej, w dodatku kontraktujących swoją produkcję, w wybranych spółdzielniach mleczarskich, uprawach polowych czy ogrodniczych. Determinantem wyższej ceny zbytu i/lub niższych kosztów produkcji jest wysoka jakość surowca i duża siła przetargowa producentów rolnych. Pytanie, czy jest to regułą? Po pierwsze nie każda struktura zintegrowana gwarantuje realizację renty, po drugie nie zawsze jest możliwe zorganizowanie takiej optymalnej struktury – zależy to od specjalizacji produkcji, regionu, lokalnych uwarunkowań społecznych i ekonomicznych. Należy więc przyjąć, że podczas gdy rynek ziemi jest efektywny, rynki surowców rolnych są prostu zawodne – w szczególności z uwagi na monopolizację sfery przetwórstwa i rozdrobnienie rolniczych struktur wytwórczych, jak też narażenie na negatywny wpływ globalizacji ekonomicznej. Sektory, w których z jednej strony zasoby specyficzne cechują się niemobilnością (ziemia i praca w tym przypadku), a z drugiej kapitał staje się coraz bardziej mobilny, są w naturalny sposób pozbawiane przez rynek nadwyżki. W przypadku ziemi rolniczej jednak nie ma takiego rozdzwiewu – jej przepływ jest ograniczony, a zainwestowany w nią kapitał i jego renty tracą na mobilności.

---

<sup>3</sup>Źródła tej wartości są dyskusyjne. Zdaniem autorów, wynika ona z faktu, że potencjalna produktywność kapitału w rolnictwie jest relatywnie wyższa niż w innych działach gospodarki.

Rolą instytucji ekonomicznych i państwa jest łagodzić wspomniane zawodności rynków surowców rolnych.

## WNIOSKI

Podsumowując powyższe rozważania możemy stwierdzić, iż:

- Zrównoważony rozwój rolnictwa to taki, przez który realizuje się ład ekonomiczny, społeczny i środowiskowy w tym sektorze. Autorzy wyjaśnili, że w polskim rolnictwie należy podjąć się przede wszystkim realizacji celów społeczno-ekonomicznych, gdyż działania optymalizacyjne w ich zakresie nie stoją w konflikcie z ładem środowiskowym, który jest względnie (w niektórych krajach UE) zachowany.
- Równowaga społeczno-ekonomiczna jest silnie związana z polityką dochodową w rolnictwie. Osiągnięcie ładu społecznego oznacza parytetowy względem innych działów poziom zaspokojenia potrzeb uczestnictwa rolników w procesach społecznych. *De facto* idzie o osiągnięcie przeciętnego standardu życia. Z kolei ład ekonomiczny można sprowadzić do generowania nadwyżki ekonomicznej, która umożliwi reprodukcję zasobów i struktur. W krótkim okresie wystarczająca jest reprodukcja prosta, w długim konieczna staje się akumulacja umożliwiająca reprodukcję rozszerzoną.
- Osiągnięcie zrównoważenia społecznego można utożsamić z parytetową względem innych działów gospodarki opłatą pracy własnej, co już na wstępie rodzi trudności, gdyż po pierwsze w gospodarstwie rodzinnym pojawia się problem wydzielenia kosztu pracy własnej z dochodu gospodarstwa rolnego, a po drugie trzeba się posiłkować szacunkowymi stawkami, gdyż praca rodziny rolniczej nie podlega rynkowym mechanizmom wyceny. Stąd dochód pozostały po opłaceniu składników kapitałowych i pracy najemnej powinien co najmniej pokrywać tę szacunkową wartość pracy własnej, żeby równowaga społeczna była zachowana.
- Większego problemu nastrocza dyskusja o zrównoważeniu ekonomicznym, gdyż idzie o osiągnięcie nadwyżki przychodów z gospodarstwa rolnego (łącznie z subwencjami) ponad sumę nakładów materiałowo-pięniężnych, opłatę pracy własnej rodziny rolniczej oraz alternatywny koszt majątku obrotowego. Tak zdefiniowaną nadwyżką jest renta gruntowa, stanowiąca dochód rezydualny gospodarstwa rolnego, tzn. dochód po opłaceniu kapitału, pracy najemnej i własnej.
- Dodatkowo można stwierdzić, że jeśli takie renty według wycen rynkowych są choć częściowo realizowane w gospodarstwach indywidualnych, tzn. „mają pokrycie” w dochodzie rezydualnym, utożsamia się je z tzw. rentą instytucjonalną, co wynika z faktu, iż tylko właściwa struktura instytucjonalna zabezpiecza je przed drenażem przez mechanizm rynkowy. Stąd można stwierdzić, że dodatni dochód rezydualny gospodarstwa rolnego równa się rencie instytucjonalnej, która w zrównoważonych strukturach powinna być większa lub równa rynkowej wartości renty gruntowej.

## PIŚMIENNICTWO

- Adamowicz M., Dresler E., 2006. Rola organizacji pozarządowych w zrównoważonym rozwoju obszarów wiejskich na przykładzie województwa lubelskiego, *Roczniki Naukowe SERiA*, t. VIII, z. 4, Warszawa-Poznań.
- Czyżewski B., 2008. Renta instytucjonalna jako wyznacznik przewag komparatywnych gospodarstw rolnych, *Roczniki Naukowe SERiA*, tom X, z. 3, Warszawa-Poznań-Lublin.
- Czyżewski B., 2009a. Rynkowa wartość renty gruntowej a proces jej realizacji w gospodarstwach rolnych w Polsce, *Roczniki Naukowe SERiA*, XI/2, Poznań-Olsztyn.
- Czyżewski B., 2009b. The evolution of land rent theory and its significance for the EU agriculture, *Proceedings of the international Scientific Conference Economic Science for Rural Development*, Jelgava.
- Czyżewski B., 2009c. The land rent category in mainstream economics and its contemporary applications, „*Journal of Agribusiness and Rural Development*”, 2009/1, Poznań.
- Czyżewski B., 2010. Kontrowersje wokół rent gruntowych: od ekonomii klasycznej do czasów współczesnych, „*Ekonomista*” 2/2010.
- Czyżewski B., Matuszczak A., 2010. Współczesne teorie renty gruntowej, ich geneza i znaczenie dla zrównoważonego rozwoju rolnictwa, [w:] A. Grzelak, A. Sapa (red.), *Agroekonomia w warunkach rynkowych – problemy i wyzwania*, Wyd. UEP, Poznań (w druku).
- Harasim A., Włodarczyk B., 2000. Możliwości zrównoważonego rozwoju gospodarstw o różnych kierunkach produkcji na glebach lekkich, *Roczniki Naukowe SERiA*, tom IX, zeszyt 1, Warszawa-Poznań-Kraków.
- Kapusta F., 2003. *Teoria agrobiznesu*, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław.
- Kulawik J., 2007. Wybrane aspekty efektywności rolnictwa, *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej* nr 1, Warszawa.
- Lorek E., 2002. Budowa programów zrównoważonego rozwoju regionu w warunkach gospodarki polskiej, [w:] A. Zagórska, K. Malik, M. Miszewski (red.), *Zrównoważony rozwój regionalny w aspekcie integracji europejskiej*, Wyd. WEiSA, Bytom.
- Runowicz A., 1984. *Kwestia rolna*, [w:] *Encyklopedia ekonomiczno-rolnicza*, PWRiL, Warszawa.
- Sztompka P., 2005. *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Wyd. Znak, Kraków.
- Woś A., Zegar J.S., 2002. *Rolnictwo społecznie zrównoważone*, IERiGŻ, Warszawa.
- Zalesko M., 2008. *Zrównoważony rozwój rolnictwa – analiza historyczno-instytucjonalna*, [w:] S. Sokołowska, A. Bisaga (red.), *Wieś i rolnictwo w procesie zmian. Szanse rozwojowe rolnictwa w przestrzeni europejskiej*, Wyd. Uniwersytetu Opolskiego, Opole.
- Zegar J.S., 2000. *Dochody ludności chłopskiej*, IERiGŻ, Warszawa.

## ROLE OF LAND RENTS IN SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRICULTURE

**Abstract.** The aim of this paper is to indicate of the role of land rent in the sustainable development of agriculture. The authors understand sustainability as the implementation of the triad of persecution: the economic, social and environmental. Recognizing that the environmental sustainability in Polish agriculture is relatively achieved, they seek to express the other two equilibrium. It can be concluded, that the social sustainability is to have within when there is the parity charged their own work in relation to other sectors of the national economy. Sustainable economic occurs when the surplus is generated, which allowing to make the expanded reproduction of resources and structures. One makes an attempt to find

the most adequate conception of land rent creation at present day, searching for new sources of comparative advantages in the institutional factors. One argues that the institutional rent is the only durable economic rent in the European agricultural sector regarding chosen direction of CAP evolution.

**Key words:** land rent, sustainable development of agriculture, economic sustainability, social sustainability

Zaakceptowano do druku – Accepted for print 14.07.2010



## **WYKORZYSTANIE INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH W SYSTEMIE MARKETINGOWYM PRODUKTÓW ZBOŻOWO-MŁYNARSKICH**

Jarosław Gołębiwski

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

**Streszczenie.** Celem opracowania jest ocena wykorzystania instrumentów rynku finansowego w systemie marketingowym produktów zbożowo-młynarskich. Na podstawie studiów literatury i badań przeprowadzonych w 17 przedsiębiorstwach przemysłu młynarskiego dokonano identyfikacji instrumentów finansowych wykorzystywanych w działalności operacyjnej, inwestycyjnej oraz w ograniczaniu ryzyka rynkowego. Analiza danych bilansowych przedsiębiorstw pozwoliła ponadto na określenie struktury i zmian aktywów i pasywów. Badania wykazały szczególną rolę w działalności firm młynarskich kredytów i pożyczek bankowych oraz pozabankowych kredytów handlowych.

Analiza rynku kapitałowego w Polsce wykazała możliwość wykorzystania przez firmy zbożowo-młynarskie instrumentów finansowych pozwalających na ograniczenie ryzyka rynkowego, w tym przede wszystkim stóp procentowych i kursów walutowych. Ograniczenie ryzyka zmiany cen towarów odbywa się na rynku produktów zbożowych przede wszystkim przez kontrakty dostawne typu forward. Brak jest w Polsce rozwiniętego rynku kontraktów terminowych typu futures na surowce rolne.

**Słowa kluczowe:** instrumenty finansowe, przemysł zbożowo-młynarski

### **WSTĘP**

Produkty zbożowo-młynarskie stanowią ważną grupę artykułów żywnościowych. Dostarczane są one finalnym konsumentom w ramach złożonego systemu marketingowego. System marketingowy jest definiowany jako sieć podmiotów powiązanych pośrednio lub bezpośrednio poprzez sekwencyjny lub wspólny udział w wymianie ekonomicznej, która obejmuje zakupy, transformację produktów i tworzenie asortymentu produktów zarówno materialnych, jak i niematerialnych dostarczanych w odpowiedzi na zapotrzebowanie konsumentów [Layton 2007]. Podstawowym ogniwem tego systemu jest przemysł

---

Adres do korespondencji – Corresponding author: Jarosław Gołębiwski, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Katedra Polityki Europejskiej, Finansów Publicznych i Marketingu, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, e-mail: jaroslaw\_golebiwski@sggw.pl

zbożowo-młynarski, który nie tylko dokonuje wytworzenia odpowiadających potrzebom konsumentów artykułów żywnościowych (mąka, kasze, płatki i inne), ale również organizuje działania dystrybucyjne i promocyjne. Prowadzenie działalności produkcyjnej i handlowej w systemie marketingowym produktów zbożowych wymaga sprawnego systemu finansowania. Opiera się on na środkach własnych będących w dyspozycji podmiotów gospodarczych i wykorzystaniu różnorodnych instrumentów dostępnych na rynku finansowym. Celem opracowania jest ocena wykorzystania instrumentów finansowych w systemie marketingowym produktów zbożowo-młynarskich. Realizacja celu głównego wymagała odpowiedzi na następujące pytania badawcze: jakie instrumenty rynku finansowego są dostępne dla przedsiębiorstw zbożowo-młynarskich w Polsce w zakresie działalności operacyjnej, inwestycyjnej i ograniczenia ryzyka rynkowego, jakie zmiany w wykorzystaniu tych instrumentów wystąpiły w przedsiębiorstwach młynarskich w latach 2002–2007 oraz jakie efekty spowodowały te zmiany w sytuacji finansowej i ekonomicznej przedsiębiorstw.

Materiał źródłowy badań stanowiły: literatura przedmiotu, dane instytucji rynku finansowego (banki, Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie, Warszawska Giełda Towarowa S.A.) oraz wyniki przedsiębiorstw przetwórstwa zbożowo-młynarskiego. Ocena wykorzystania instrumentów rynku finansowego w systemie marketingowym przetworów zbożowo-młynarskich została przeprowadzona na podstawie danych panelu przedsiębiorstw przemysłu młynarskiego. Badaniem objęto 17 firm, z których pozyskano dane finansowe za okres 2002–2007. Podstawowym źródłem danych były sprawozdania finansowe. W tabeli 1 przedstawiono podstawowe cechy analizowanych firm. Badane firmy stanowią istotną reprezentację przedsiębiorstw funkcjonujących w przemyśle młynarskim w Polsce. Udział tych przedsiębiorstw w przychodach ze sprzedaży całego sektora wynosił w 2003 r. ponad 59%, a w 2006 r. ponad 49%<sup>1</sup>. Oceniana zbiorowość firm bez wątplenia nie jest reprezentatywna dla całej populacji przedsiębiorstw funkcjonujących w branży młynarskiej w Polsce. Wydaje się jednak, że dosyć dobrze reprezentuje ona liderów branży i te firmy, z których udało się pozyskać porównywalne dane finansowe za cały okres objęty analizą.

Tabela 1. Podstawowe cech badanych przedsiębiorstw przemysłu zbożowo-młynarskiego  
Table 1. The main features of surveyed corn and mill enterprises

Wyszczególnienie	N	Średnia	Minimum	Maksimum	Odchylenie standardowe
Przychody ze sprzedaży [tys. zł]	102	85 351	5263	448 260	80 817
Wynik netto [tys. zł]	102	2 761	–3989	46 444	5 963
Aktywa ogółem [tys. zł]	102	66 412	7627	424 604	83 443

Źródło: Badania własne.  
Source: Autor's research.

<sup>1</sup>Wskaźnik udziału obliczono jako relację przychodów badanej grupy firm do przychodów branży zbożowo-młynarskiej w Polsce. Dane dotyczące przychodów branży zbożowo-młynarskiej zaczerpnięto z opracowania J. Drożdż [2008].

Analizę wykorzystania instrumentów rynku finansowego w działalności przedsiębiorstw przemysłu młynarskiego przeprowadzono przez badanie dynamiki i struktury poszczególnych składników bilansu.

## **FINANSOWE ASPEKTY FUNKCJONOWANIA SYSTEMU MARKETINGOWEGO PRODUKTÓW ZBOŻOWO-MŁYNARSKICH**

Funkcjonowanie systemu marketingowego przetworów zbożowo-młynarskich oprócz aspektów organizacyjnych, technologicznych i informacyjnych wymaga również sprawnego systemu finansowania. Finansowanie odnosi do trzech obszarów. Pierwszy związany jest z prowadzeniem działalności operacyjnej, obejmującej procesy produkcyjne, prowadzenie działalności zaopatrzeniowej związanej z magazynowaniem surowca oraz procesy zbytu wyrobów gotowych i działalność promocyjną. Drugą sferą działalności przedsiębiorstw zbożowo-młynarskich jest działalność inwestycyjna, związana zarówno z inwestycjami rzeczowymi, jak i finansowymi. Specyfika rynku zbóż, w tym szczególnie znaczne wahania cen surowców rolniczych, powodują również istotny problem ryzyka rynkowego.

Przedsiębiorstwa przemysłu zbożowo-młynarskiego wykorzystują różnorodne instrumenty dostępne na rynku finansowym w związku z prowadzeniem działalności operacyjnej, inwestycyjnej oraz ograniczeniem ryzyka rynkowego. Instrumenty rynku finansowego wykorzystywane w związku z prowadzeniem działalności operacyjnej to przede wszystkim kredyty bankowe. Banki oferują podmiotom gospodarczym różnorodne rodzaje kredytów na finansowanie bieżącej działalności. Są to głównie kredyty obrotowe w rachunku bieżącym (krótkoterminowe, przeznaczone na finansowanie bieżących wydatków związanych z prowadzoną działalnością), kredyty obrotowe (średnioterminowe kredyty obrotowe w rachunku kredytowym na finansowanie bieżących potrzeb uzasadnionych cyklem produkcyjnym), kredyty płatnicze (krótkoterminowe kredyty udzielane podmiotom gospodarczym w rachunku bieżącym lub kredytowym w przypadku przejściowego braku środków na pokrycie wymagalnych zobowiązań).

Oprócz kredytów bankowych w systemie marketingowym produktów zbożowych wykorzystywany jest kredyt handlowy (kredyt towarowy). Udzielany jest on przez sprzedawcę kupującemu i ma formę odroczonego terminu płatności. Jest to pozabankowa forma finansowania bieżącej działalności gospodarczej. W terminologii bankowej definicja sprowadza się do zgody sprzedającego na otrzymanie zapłaty za dostarczony towar (lub wykonaną usługę) po terminie dostawy. Udzielenie kredytu handlowego może być potwierdzone umową zawartą między stronami, ogólnymi warunkami sprzedaży bądź może wynikać jedynie z terminu płatności określonego na fakturze [Bernard, Colli 1997]. W przypadku przedsiębiorstw zbożowo-młynarskich może on występować w relacjach tych firm z odbiorcami takimi jak handel detaliczny i handel hurtowy. Kredytem handlowym są również odroczone terminy płatności w transakcjach zakładów młynarskich z rolnikami i dostawcami surowców.

Działalność inwestycyjna może dotyczyć trzech głównych elementów struktury majątkowej przedsiębiorstwa: aktywów rzeczowych (budynki, magazyny, elewatory, maszyny, środki transportu), aktywów finansowych (nabycie udziałów, akcji) oraz aktywów

niematerialnych<sup>2</sup>. Takie kierunki inwestowania pozwalają na wyodrębnienie trzech rodzajów inwestycji w przetwórstwie zbóż, tj. inwestycji rzeczowych (powiększenie rzeczowych składników majątku trwałego), finansowych (lokowanie kapitału w innych podmiotach gospodarczych realizowane przez transakcje instrumentami finansowymi – akcje, obligacje, bony skarbowe, lokaty bankowe, jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych) i niematerialnych (wydatki na nabycie wartości niematerialnych – patenty, licencje, programy komputerowe). Finansowanie działalności inwestycyjnej opiera się na wykorzystaniu środków własnych i obcych. Własne źródła finansowania to kapitał pozostawiony do dyspozycji przedsiębiorstwa przez jego właścicieli (wkłady założycielskie, emisja akcji lub udziałów, nadwyżki finansowe). Na obce źródła finansowania składają się środki finansowe pozostawione do dyspozycji przez jego wierzycieli. Zaliczamy do nich m.in. kredyty krótko-, średnio- i długoterminowe w rachunku kredytowym na inwestycje mające na celu odtworzenie, modernizację i zwiększenie majątku trwałego. Wierzyciele wnoszący kapitał w formie kredytów i pożyczek mają prawo do wynagrodzenia w formie odsetek. Istotnym źródłem finansowania oprócz środków zwrotnych był kapitał bezzwrotny dostępny w ramach programów przedakcesyjnych, a obecnie funduszy strukturalnych<sup>3</sup>.

Prowadzenie działalności gospodarczej na rynku produktów zbożowych wiąże się z ryzykiem rynkowym. Ryzyko rynkowe można zdefiniować jako ryzyko straty spowodowanej niekorzystnymi zmianami cen lub możliwość wystąpienia efektu określonego działania, który jest niezgodny z oczekiwaniami<sup>4</sup>. W systemie marketingowym produktów zbożowych występuje wiele rodzajów ryzyka. Do najważniejszych można zaliczyć: ryzyko cen towarów, ryzyko kursu walutowego oraz ryzyko stóp procentowych, ryzyko zmiany kursów akcji.

Rynki towarowe, a rynki produktów rolnych w szczególności, cechuje znaczna naturalna zmienność cen. Wynika ona z czynników popytowych i podażowych. Ryzyko walutowe wynika z udziału uczestników rynku produktów zbożowych w obrocie międzynarodowym, a co za tym idzie – wiąże się z koniecznością rozliczania transakcji w walutach obcych. Kursy walutowe charakteryzują się dużą zmiennością i niewielkie ich wahania mogą być przyczyną osiągnięcia mniejszych od zakładanych przychodów lub poniesienia strat. Zmienność stóp procentowych (tab. 2) i cen akcji (rys. 1) wpływa na wartości niektórych aktywów i pasywów przedsiębiorstw.

Rynki finansowe oferują uczestnikom obrotu gospodarczego różnorodne instrumenty pozwalające na zabezpieczenie się przed niekorzystnymi skutkami zmian cen towarów, kursów walut, akcji czy stóp procentowych.

W ograniczeniu ryzyka zmian cen towarów podstawową rolę odgrywają kontrakty. Są one formą organizacji rynku w sensie planowania zakupów bądź dostaw oraz eliminacji ryzyka cenowego. Kontrakty możemy podzielić na kontrakty dostawne (*forward*

---

<sup>2</sup>A. Michalak, *Finansowanie inwestycji w teorii i praktyce*, PWN, Warszawa 2007, s. 21.

<sup>3</sup>A. Daniłowska, *Rola pomocy krajowej we wspieraniu przedsiębiorstw przetwórstwa rolno-spożywczego w warunkach członkostwa w Unii Europejskiej*, *Acta Scientiarum Polonorum – Oeconomia* 9 (2) 2010, s. 62.

<sup>4</sup>K. Jajuga, T. Jajuga, *Inwestycje. Instrumenty finansowe. Ryzyko finansowe*. Inżynieria finansowa. PWN, Warszawa 2002, s. 99.

Tabela 2. Czynniki kształtujące sytuację finansową  
Table 2. Factors influencing financial situation

Wyszczególnienie	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Wskaźnik cen towarów i usług	100,0	101,1	105,4	108,0	109,2	112,7
Wskaźnik cen żywności	100,0	99,0	105,2	107,6	108,2	113,6
Wskaźnik cen produkcji sprzedanej przemysłu*	100,0	99,0	106,1	104,7	104,1	109,1
Dynamika PKB	101,4	103,9	105,3	103,6	106,2	106,8
EURO/PLN	3,8574	4,3996	4,5268	4,023	3,8959	3,7837
WIBOR	8,50	5,47	6,67	5,13	4,44	5,11

\*produkcja artykułów spożywczych i napojów

Źródło: Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2009, GUS, Warszawa, oraz kalkulator WIBOR, <http://www.money.pl/pieniadze/depozyty/srednia/> [18.06.2010]

Source: Statistical Yearbook of Poland 2009, CSO, Warsaw, and WIBOR calculator, <http://www.money.pl/pieniadze/depozyty/srednia/> [access on June 18, 2010]



Rys. 1. Indeks WIG-SPOZ w latach 1996–2010

Fig. 1. Indeks WIG-SPOZ in 1996–2010

Źródło: Wykresy online, <http://www.bankier.pl/> [18.06.2010]

Source: On-line graphs, <http://www.bankier.pl/> [access on June 18, 2010]

*contract*) i kontrakty terminowe (*futures*). Kontrakt dostawny występuje powszechnie w systemie marketingowych produktów zbożowych pod takimi określeniami jak kontraktacja (najczęściej w relacji zakłady przetwórstwa zbóż – rolnicy w zakresie dostaw ziarna), umowa handlowa (np. roczne umowy podpisywane między sieciami handlowymi a zakładami młynarskim na dostawę produktów do danej sieci). Umowy te mają indywidualny charakter. Termin dostawy, warunki dostawy i odbioru, standard jakościowy, cena, forma, termin zapłaty, zabezpieczenie wykonania oraz prawne rozstrzygnięcie ewentualnych sporów są indywidualnie (prywatnie w drodze negocjacji) ustalone przez obie strony kontraktu. W przypadku ustalenia z góry ceny towaru kontrakt dostawny ogra-

nicza ryzyko cenowe<sup>5</sup>. Kontrakty z ustaloną ceną towaru zapewniają sprzedawcy uzyskanie określonego poziomu opłacalności przy spadku ceny. Z drugiej strony powodują stratę alternatywnych zysków w przypadku wzrostu cen. Odwrotna sytuacja występuje w przypadku nabywcy.

Kontrakty dostawne mogą być w systemie marketingowym zawierane w warunkach bezpośrednich relacji między uczestnikami rynku lub poprzez instytucje giełdowe. W Polsce obrót kontraktami rzeczywistymi, których przedmiotem jest ziarno zbóż, prowadzi e-WGT w Warszawie<sup>6</sup>.

Ekonomiczne warunki produkcji rolnej skłaniają uczestników rynku do poszukiwania narzędzi umożliwiających ograniczenie ryzyka związanego ze zmianami cen produktów i instrumentów występujących w obrocie gospodarczym. Jednym z instrumentów, który pozwolił na osiągnięcie tego celu stał się kontrakt *futures* [Rembisz 2007]<sup>7</sup>. Dzięki jego dużej skuteczności jako narzędzia do przenoszenia ryzyka na podmioty trzecie światowe rynki *futures* zaczęły odgrywać istotną rolę nie tylko jako forma ograniczenia negatywnych skutków zmiany cen towarów, ale znalazły zastosowanie również w ograniczaniu ryzyka stóp procentowych, kursów walut oraz cen akcji. W Polsce możliwość zawierania kontraktów terminowych *futures* oferują Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie i Warszawska Giełda Towarowa S.A. W obrocie na GPW znajdują się kontrakty terminowe na indeksy WIG20 i mWIG40, na waluty USD, EUR i CHF oraz na akcje dziewięciu spółek<sup>8</sup>. WGT S.A. oferuje kontrakty terminowe na towary rolne<sup>9</sup> (pszenica konsumpcyjna, pszenica paszowa, żywiec wieprzowy) i kontrakty terminowe (*futures*) na waluty, pozwalające na zakup lub sprzedaż konkretnej waluty w przyszłości po kursie obowiązującym w dniu zawarcia kontraktu terminowego na parkiecie giełdy, oraz kontrakty na stopy, które umożliwiają zabezpieczenie ryzyka zmiany stóp procentowych – kredytodawcom, kredytobiorcom, firmom inwestującym w obligacje, bony skarbowe czy lokującym pieniądze w banku<sup>10</sup>.

## ZMIANY STRUKTURY AKTYWÓW PRZEDSIĘBIORSTW PRZEMYSŁU ZBOŻOWO-MŁYNARSKIEGO

Zgromadzone dane bilansowe pozwoliły na ocenę zmian, jakie dokonały się w wartości majątku badanych przedsiębiorstw przemysłu młynarskiego w latach 2002–2007. W tabeli 3 przedstawiono podstawowe elementy aktywów badanych firm z podziałem na

---

<sup>5</sup>Należy podkreślić, że istnieją również inne formuły ustalania cen w kontraktach dostawnych, np. bieżąca cena rynkowa na moment dostawy, które powodują, że kontrakt nie ogranicza ryzyka cenowego, a jedynie zapewnia zbyty lub nabycie określonego towaru.

<sup>6</sup><https://www.ewgt.com.pl> [18.06.2010].

<sup>7</sup>W. Rembisz, Zarządzanie ryzykiem cenowym na rynkach rolnych, [w:] Rynek w ujęciu funkcjonalnym, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2007, s. 201.

<sup>8</sup>Kontrakty terminowe [http://www.gpw.pl/gpw.asp?cel=inwestorzy&k=12&i=/papierywartosciowe/pochodne/kontrakty/kontrakty\\_terminowe&sky=1](http://www.gpw.pl/gpw.asp?cel=inwestorzy&k=12&i=/papierywartosciowe/pochodne/kontrakty/kontrakty_terminowe&sky=1) [18.06.2010].

<sup>9</sup>Według stanu na 18.06.2010 opracowane były tylko warunki kontraktów, natomiast nie prowadzono nimi obrotu.

<sup>10</sup><http://www.wgt.com.pl> [18.06.2010].

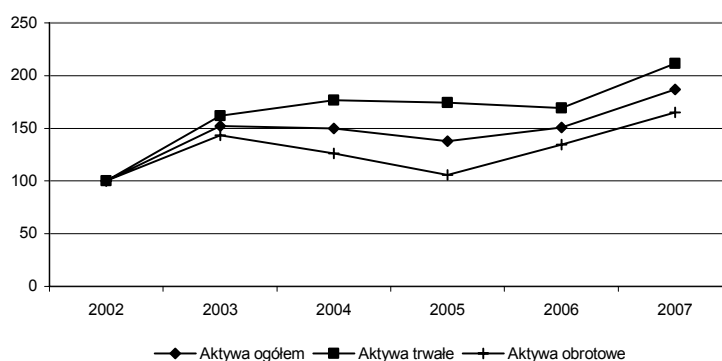
Tabela 3. Aktywa przedsiębiorstw zbożowo-młynarskich w latach 2002–2007 [tys. zł]  
 Table 3. Assets of corn and mill enterprises in 2002–2007 [thousand PLN]

Wyszczególnienie	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Aktywa ogółem	772 482	1 173 477	1 156 338	1 064 504	1 164 176	1 443 074
A. Aktywa trwałe	358 895	580 553	633 731	626 497	608 131	759 326
1. Wartości niematerialne i prawne	3 166	9 785	18 090	21 278	24 721	24 531
2. Rzeczowe aktywa trwałe	318 980	542 157	582 887	553 289	553 624	632 904
3. Należności długoterminowe	2 036	1 661	1 437	3 403	2 843	2 347
4. Inwestycje długoterminowe	30 010	22 929	25 163	42 293	21 196	93 751
5. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	4 704	4 022	6 154	6 234	5 746	5 794
B. Aktywa obrotowe	413 587	592 923	522 607	438 007	556 045	683 747
1. Zapasy	226 378	320 052	284 448	223 083	265 876	343 830
2. Należności i roszczenia	149 945	236 789	206 536	179 773	208 367	271 768
3. Inwestycje krótkoterminowe	34 803	29 923	26 740	29 294	77 769	61 905
4. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	2 460	6 159	4 883	5 857	4 032	6 244

Źródło: Badania własne.  
 Source: Author's research.

aktywa trwałe i obrotowe. Wartość majątku badanych przedsiębiorstw wzrosła z 772 mln zł w 2002 r. do ponad 1,4 mld zł w 2007 r.

Dynamika zmian wartości poszczególnych składników majątku przedsiębiorstw przetwórstwa zbożowo-młynarskiego w latach 2002–2007 była zróżnicowana. Wyższą dynamiką wzrostu w porównaniu do aktywów obrotowych i aktywów ogółem charakteryzowały się aktywa trwałe (rys. 2). W 2007 r. wartość majątku trwałego w cenach bieżących wzrosła ponaddwukrotnie w stosunku do 2002 r. Zjawisko to w ocenie przedsiębiorstw jest uznawane za pozytywne. Odpowiednie wskaźniki dla aktywów obrotowych ogółem wyniosły 165,3 i 186,8%.



Rys. 2. Dynamika zmian aktywów przedsiębiorstw przemysłu zbożowo-młynarskiego w latach 2002–2007

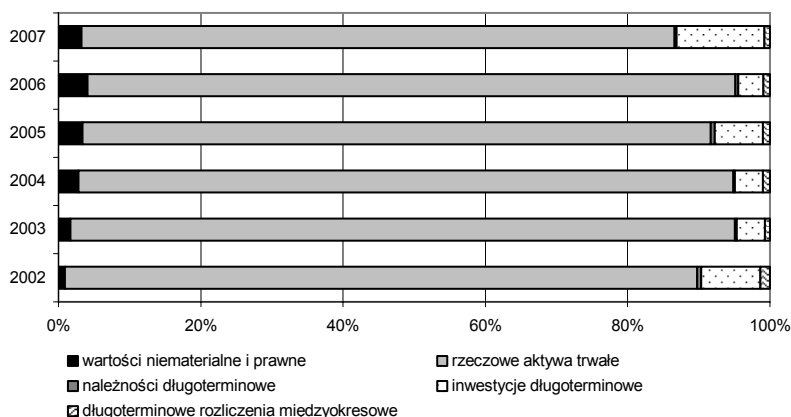
Fig. 2. Dynamics of changes in assets of corn and mill enterprises in 2002–2007

Źródło: Badania własne.

Source: Author's research.

Ze zmianami dynamiki aktywów powiązane są zmiany strukturalne w ich obrębie. Podstawowym zjawiskiem był wzrost relacji aktywów trwałych do aktywów obrotowych z 0,86 w 2002 r. do 1,11 w 2007 r. Wskaźnik ten w 2005 r. przekroczył nawet poziom 1,4.

Zaprezentowane na rysunku 3 zmiany struktury aktywów trwałych wskazują na dominujące znaczenie rzeczowych aktywów trwałych w strukturze majątku. W analizowanych latach stanowiły one ponad 83% aktywów trwałych. Udział ten zmieniał się w poszczególnych okresach. Najwyższą wartość wskaźnik ten osiągnął w 2003 r., kiedy to wynosił 93,4%, najniższą natomiast w 2007 r. (83,4%).



Rys. 3. Struktura aktywów trwałych przedsiębiorstw zbożowo-młynarskich w latach 2002–2007

Fig. 3. Structure of fixed assets of corn and mill enterprises in 2002–2007

Źródło: Badania własne.

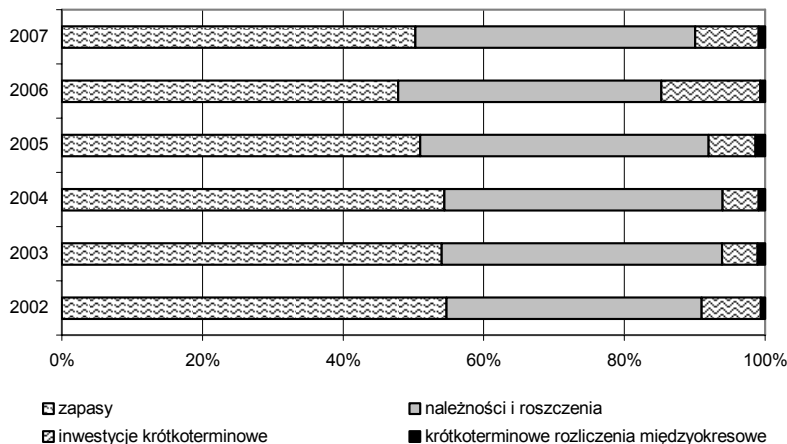
Source: Author's research.

Drugą pod względem znaczenia pozycję w strukturze aktywów przedsiębiorstw zbożowo-młynarskich zajmowały inwestycje długoterminowe (od 3,9% w 2003 r. do 12,3% w 2007 r.). Inwestycje długoterminowe oprócz nieruchomości i wartości niematerialnych i prawnych obejmują długoterminowe instrumenty rynku finansowego, takie jak udziały i akcje w jednostkach powiązanych i pozostałych, udzielone pożyczki i inne długoterminowe aktywa finansowe. Rosnące znaczenie w badanym okresie w strukturze aktywów miały także wartości niematerialne i prawne (z 0,9% w 2002 r. do 3,2% w 2007 r.). W 2006 r. udział ten wzrósł nawet do 4,1%.

W strukturze aktywów obrotowych występują cztery główne pozycje: zapasy, należności i roszczenia, inwestycje krótkoterminowe i krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe. W badanych przedsiębiorstwach młynarskich dominowały trzy pierwsze kategorie (rys. 4).

Udział zapasów w strukturze aktywów obrotowych przekraczał 50%, jedynie w 2006 r. wynosił 47,8%. W latach 2002–2005 wzrastał udział należności i roszczeń (z 36,3% do 41%). Wskaźnik ten świadczy przede wszystkim o zwiększeniu znaczenia kredytu handlowego w działalności firm młynarskich, przez który finansowały one swoich odbiorców (firmy handlu hurtowego i detalicznego). W 2006 r. udział należności w aktywach obrotowych firm młynarskich wyniósł 37,5%, a w 2007 r. 39,7%. Inwestycje krótkoter-





Rys. 4. Struktura aktywów obrotowych przedsiębiorstw zbożowo-młynarskich w latach 2002–2007  
 Fig. 4. Structure of current assets of corn and mill enterprises in 2002–2007

Źródło: Badania własne.

Source: Author's research.

minowe, które obejmują takie aktywa jak udziały i akcje w jednostkach powiązanych i pozostałych, udzielone pożyczki oraz środki pieniężne, stanowiły od 5% w 2003 r. do 14% w 2006 r. Na podkreślenie zasługują znaczne wahania udziału inwestycji krótkoterminowych w strukturze aktywów obrotowych. W latach 2002–2004 zmniejszył się on z 8,4 do 5,1%, a od 2005 r. nastąpił wzrost znaczenia krótkoterminowych aktywów finansowych w działalności firm młynarskich.

## ZMIANY ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA PRZEDSIĘBIORSTW ZBOŻOWO-MŁYNARSKICH

Finansowanie działalności i majątku przedsiębiorstw młynarskich realizowane jest za pomocą kapitałów własnych oraz różnorodnych instrumentów rynku finansowego, które znajdują wymiar bilansowy w kategorii zobowiązania i rezerwy. W tabeli 4 przedstawiono zmiany poziomu pasywów badanych przedsiębiorstw. Kapitały własne wzrosły z 344 mln zł w 2002 r. do ponad 672 mln zł w 2007 r. Zobowiązania i rezerwy zwiększyły się z 427 mln zł do ponad 770 mln zł w 2007 r.

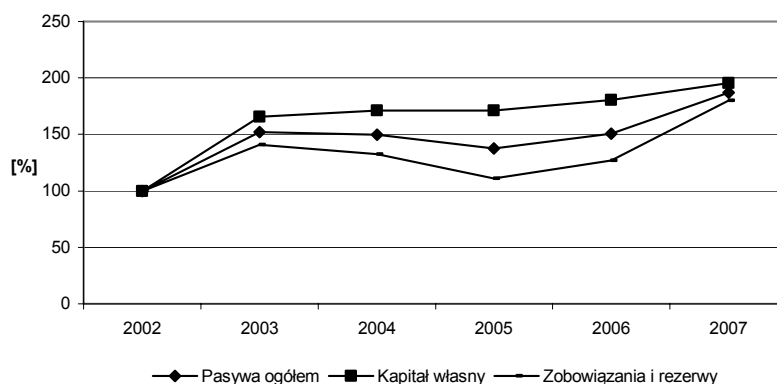
Wyższą dynamikę wzrostu wykazywały kapitały własne zarówno na tle kapitałów ogółem, jak i kapitałów obcych. W 2007 r. poziom kapitałów własnych wzrósł o ponad 95% w stosunku do 2002 r., podczas gdy rezerwy i zobowiązania o 80%. Indeks zmian kapitałów ogółem wyniósł natomiast 180 (rys. 5).

W tabeli 5 przedstawiono strukturę zobowiązań i rezerw w badanych przedsiębiorstwach. Udział kapitałów obcych i rezerw w strukturze pasywów zmieniał się wyraźnie w badanym okresie. W latach 2002–2005 można zaobserwować spadek z 55,4% na początku tego okresu do 44,6% w 2005 r. W kolejnych latach tendencja ta uległa odwróceniu. W 2007 r. udział kapitałów obcych i rezerw przekroczył 53%.

Tabela 4. Pasywa przedsiębiorstw zbożowo-młynarskich w latach 2002–2007 [tys. zł]  
 Table 4. Liabilities of corn and mill enterprises in 2002–2007 [thousand PLN]

Wyszczególnienie	2002	2003	2004	2005	2006	2007
A. Kapitał własny	344 494	570 703	589 121	589 864	622 033	672 888
B. Zobowiązania i rezerwy	427 988	602 773	567 217	474 640	542 143	770 186
1. Rezerwy na zobowiązania	11 696	8 008	9 226	8 812	10 326	12 446
2. Zobowiązania długoterminowe	52 720	49 424	80 882	87 133	102 317	57 992
w tym: kredyty i pożyczki	49 524	31 831	63 867	70 986	68 404	33 379
3. Zobowiązania krótkoterminowe	343 040	525 287	459 517	361 724	384 820	603 810
w tym: kredyty i pożyczki	252 693	408 973	336 622	235 168	267 189	425 359
w tym: emisja dłużnych papierów wartościowych	0	0	0	14 000	0	0
w tym: z tytułu dostaw od powiązanych (do 12 miesięcy)	1 309	1 020	1 586	2 236	4 021	2 398
w tym: z tytułu dostaw od pozostałych (do 12 miesięcy)	67 602	87 088	79 170	76 498	60 069	119 491
4. Rozliczenia międzyokresowe	20 533	20 053	17 593	16 971	44 680	95 938

Źródło: Badania własne.  
 Source: Author's research.



Rys. 5 Dynamika zmian pasywów przedsiębiorstw zbożowo-młynarskich w latach 2002–2007  
 Fig. 5. Dynamics of changes in liabilities of corn and mill enterprises in 2002–2007

Źródło: Badania własne.

Source: Author's research.

Zobowiązania ogółem stanowiły w badanych przedsiębiorstwach od około 85,9% w 2006 r. do 95,3% w latach 2003–2004 pozycji rezerwy i zobowiązania. W strukturze zobowiązań dominowały zobowiązania krótkoterminowe (od 79% w 2005 r. do ponad 91% w latach 2003 i 2006). Udział kredytów i pożyczek w zobowiązaniach długoterminowych zmniejszył się z 94% w 2002 r. do 57,6% w 2007 r. W strukturze zobowiązań krótkoterminowych w przedsiębiorstwach dominowały również kredyty i pożyczki bankowe (od 78% w 2002 r. do 65% w 2005 r.). W latach 2006 i 2007 udział kredytów i pożyczek krótkoterminowych w strukturze zobowiązań wzrósł do 70%. W badanym okresie udział zobowiązań wobec dostawców w strukturze rezerw i zobowiązań wyniósł od około 11% do ponad 16%.

Tabela 5. Struktura zobowiązań i rezerw przedsiębiorstw zbożowo-młynarskich [%]  
 Table 5. Structure of liabilities and provisions of corn and mill enterprises

Wyszczególnienie	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Rezerwy i zobowiązania	100	100	100	100	100	100
Rezerwy na zobowiązania	2,7	1,3	1,6	1,9	1,9	1,6
Zobowiązania długoterminowe	12,3	8,2	14,3	18,4	18,9	7,5
w tym: kredyty i pożyczki	11,6	5,3	11,3	15,0	12,6	4,3
w tym: emisja dłużnych papierów wartościowych	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Zobowiązania krótkoterminowe	80,2	87,1	81,0	76,2	71,0	78,4
w tym: kredyty i pożyczki	59,0	67,8	59,3	49,5	49,3	55,2
w tym: emisja dłużnych papierów wartościowych	0,0	0,0	0,0	2,9	0,0	0,0
w tym: z tytułu dostaw od jednostek powiązanych	0,3	0,2	0,3	0,5	0,7	0,3
w tym: z tytułu dostaw od pozostałych jednostek	15,8	14,4	14,0	16,1	11,1	15,5
Rozliczenia międzyokresowe	4,8	3,3	3,1	3,6	8,2	12,5
Udział zobowiązań i rezerw w pasywach	55,4	51,4	49,1	44,6	46,6	53,4

Źródło: Badania własne.  
 Source: Author's research.

## WNIOSKI

Przeprowadzone badania wskazują na dużą różnorodność instrumentów rynku finansowego, wykorzystywanych przez przedsiębiorstwa przetwórstwa spożywczego funkcjonujące w systemie marketingowym produktów zbożowo-młynarskich. Instrumenty te znajdują zastosowanie w działalności operacyjnej (kredyty i pożyczki bankowe, kredyty handlowe), inwestycyjnej (kredyty długoterminowe – zarówno udzielone, jak i zaciągnięte, lokaty bankowe) oraz w zarządzaniu ryzykiem rynkowym (kontrakty dostawne, kontrakty terminowe). Analiza danych bilansowych przedsiębiorstw wykazała istotny udział w strukturze aktywów należności i roszczeń, które odzwierciedlają rolę kredytu handlowego w działalności firm na rynku produktów zbożowych. Znacznie mniejsze znaczenie w strukturze aktywów miały inwestycje długoterminowe, wskazujące na wykorzystanie między innymi takich instrumentów, jak udziały i akcje, udzielone pożyczki oraz lokaty na rachunkach bankowych.

Badania zmian struktury źródeł finansowania przedsiębiorstw zbożowo-młynarskich wykazały, że w przypadku zobowiązań krótko- i długoterminowych dominowały instrumenty rynku pieniężnego w formie kredytów i pożyczek. W zobowiązaniach krótkoterminowych istotnym źródłem finansowania były kredyty handlowe udzielane przez dostawców surowców. Przedsiębiorstwa przemysłu zbożowo-młynarskiego praktycznie nie wykorzystywały w finansowaniu swojej działalności emisji dłużnych papierów wartościowych.

Analiza rynku kapitałowego w Polsce wykazała dostępność instrumentów finansowych pozwalających na ograniczenie ryzyka rynkowego, w tym przede wszystkim stóp

procentowych, kursów walutowych i cen akcji. Ograniczenie ryzyka zmiany cen towarów odbywało się na rynku produktów zbożowych przede wszystkim przez kontrakty dostawne typu *forward*. Brak jest w Polsce rozwiniętego rynku kontraktów terminowych typu *futures* na surowce rolne.

## PIŚMIENNICTWO

- Bednarski L.: Analiza finansowa w przedsiębiorstwie, PWE, Warszawa, 2007.
- Bernard Y., Colli J.C.: Słownik ekonomiczno finansowy, Wydawnictwo „Książnica”, Katowice 1997.
- Daniłowska A.: Rola pomocy krajowej we wspieraniu przedsiębiorstw przetwórstwa rolno-spożywczego w warunkach członkostwa w Unii Europejskiej, *Acta Scientiarum Polonorum – Oeconomia* 9 (2) 2010.
- Drożdż J.: Analiza ekonomiczno-finansowa przemysłu spożywczego w latach 2003–2007. Studia i Monografie Nr 139, IERIGŻ-PIB, Warszawa 2008.
- Jajuga K., Jajuga T.: Inwestycje. Instrumenty finansowe. Ryzyko finansowe. Inżynieria finansowa. PWN, Warszawa 2002.
- Layton R. A., Marketing Systems – Acore Macromarketing Concept, *Journal of Macromarketing*, vol. 27, Nr 3, 2007, 227–242
- Łuniewska M.: Ekonometria finansowa. Analiza rynku kapitałowego, PWN, Warszawa 2008.
- Rembisz W.: Zarządzanie ryzykiem cenowym na rynkach rolnych, [w:] Rynek w ujęciu funkcjonalnym, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2007.
- Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2009, GUS, Warszawa  
<http://www.money.pl/pieniadze/depozyty/srednia/> [18.06.2010]  
[http://www.gpw.pl/gpw.asp?cel=inwestorzy&k=12&i=/papierywartosciowe/pochodne /kontrakty\\_kontrakty\\_terminowe&sky=1](http://www.gpw.pl/gpw.asp?cel=inwestorzy&k=12&i=/papierywartosciowe/pochodne /kontrakty_kontrakty_terminowe&sky=1) [18.06.2010].  
<http://www.ewgt.com.pl> [18.06.2010].  
<http://www.wgt.com.pl> [18.06.2010].  
<http://www.bankier.pl/> [18.06.2010].

## USE OF FINANCIAL INSTRUMENTS IN THE MARKETING SYSTEM OF CORN AND MILL PRODUCTS

**Abstract:** The aim of the paper is to assess the use of financial market instruments in the marketing system of corn and mill products. The identification of financial instruments, used both in operational and investment activities as well as in restraining market risk, was based on literature studies and on the findings of the research carried out in 17 mill enterprises. The analysis of balance data enabled defining the structure and changes in assets and liabilities. Findings of the research indicated that credits, bank loans and non-bank commercial credits play a special role in operations of mill enterprises. The analysis of capital market in Poland showed that there is a possibility of using, by mill enterprises, financial instruments restraining market risk, especially the risk connected with currency exchange rates and interest rates. Risk of changes in prices of goods in the corn market is mainly restrained by supply forward contracts. In Poland, the market of futures contracts for farm products is not developed yet.

**Key words:** financial instruments, corn and mill industry

Zaakceptowano do druku – Accepted for print 14.07.2010

## **IMPORTANCE OF PRODUCT FEATURES AS THE CRITERION OF CONSUMERS' SEGMENTATION ON THE EXAMPLE OF BREAD**

Elżbieta Goryńska-Goldmann

Poznań University of Life Sciences

**Summary.** This article presents the results of survey conducted with the use of the method of direct survey on the sample of 1676 people. The aim of the research was the analysis of importance of features influencing the choice of bread. As a result, the segmentation of consumers was conducted, where as the criterion was the importance of product features. On the basis of obtained results it was stated, that the most important features of bread for consumers are: freshness, taste, smell and healthy features, prolonged expiry date, recognition of the kind, nutritional value and the price. Five groups of consumers one may distinguish because of the bread features important to consumers and demographical as well as economical features (Comfortable, Demanding, Frugal, Gourmet, Traditionalists). It was stated that in changing marketing environment of companies and in the reality of competition, there is a possibility of entrance for bread producers or sales specialist with the offer or to undertake activities related to adaptation of the offer to consumers' demands and expectations.

**Key words:** segmentation, product features, consumer, bread

### **INTRODUCTORY REMARKS**

In changing marketing environment of companies and in the reality of competition, market segmentation is considered as one of the most important decision-making tasks [Kotler 2005, McDonald, Dunbar 2003]. In order to avoid competing on the whole marketplace, enterprises should describe the most attractive from their point of view segments (groups). Definition of segments may bring to trading companies and producers a lot of advantages, among others: the possibility to focus on the particular group of consumers (and to narrow the potential market to own products), the opportunity to know better the group of participants of particular market segment. Among advantages one may mention also better recognition of the market and consumers (what may influence the decrease of

---

Adres do korespondencji – Corresponding author: Elżbieta Goryńska-Goldmann, Katedra Rynku i Marketingu, Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu, ul. Wojska Polskiego 28, 60-637 Poznań, e-mail: gorynska-goldmann@up.poznan.pl

risk of wrong decisions), gradual offering products to other market segments, better adjustment of production sources of companies to reported nutritional needs (by consumers who belong to described segment), choosing products and other marketing instruments only to those recipients, for whom certain needs and demands were taken into consideration, and also faster noticing and reaction on changes that appear on the market.

Enterprises by defining their target market through segmentation are striving to optimally satisfy consumers' needs. Currently different segmentation criteria are being used, e.g. geographical, demographical, psychographical or based on the concept of the lifestyle. In the marketing practice of enterprises, combination of above mentioned criteria is used. One of the groups of segmentation criteria is one, which characterize products. Here important is the consumers' assessment of product's quality structure that is indication, which product's features are the most important to consumer, which are important on the medium level and which are less important. In assessment of quality structure consumers may indicate the importance of product features, for example from the field of primary features, ensuring healthy value, availability of product's attractiveness.

The aim of conducted research was the analysis of importance of features influencing the choice of bread. As a result, segmentation of consumers was conducted, where the criterion was the importance of product features.

Empirical research with the use of the method of direct survey was conducted on the all-Poland sample of 1676 people<sup>1</sup>, of the age over 15 years old. In the sample the share of women was 55% and men 45%. In distinguished age groups the most common were people in the age between 20–29 years (22%), 30–44 (20%) and between 45–54 years old (20%). The size of remaining groups was similar: 15–19 years – 14%, 55–64 years – 12% and over 64 years (11%). Almost 60% of respondents lived in the city, while almost half of them in cities over 100 thousand of inhabitants (38%). Over 40% respondents lived in the village (41%), 12% in towns below 20 thousand of inhabitants, and 11% in towns between 20–50 thousands of inhabitants. Less than 1/4 of surveyed (23%) had higher education, 21% – secondary school education, 25% – college education and secondary technical or vocational education, over 30% primary school education, incomplete primary school education and fundamental vocational education. The biggest part of the population was constituted by people who represented 2- (23%), 3- (28%) and 4-people (23%) households. Approximately 9% were 1-person households, 10% – 5-person and over 6% – 6 and more-people households. In the general number of respondents over 40% as a main source of maintenance pointed out the hired work. Non-gainful source of maintenance was the base of income for 1/4 of all surveyed population. Low per cent of respondents declared maintenance from self-employment in sectors beyond agricultural (8%) or from work at a single farm (6%). Among respondents, families where children became independent and single people constituted together over 1/5 of surveyed.

The questionnaire contained closed questions. The partitioned scale was used in order to describe by respondents how important are to them different features of the product (bread). Respondents assessed every feature on the scale from 10 to 1, where 10 denoted the highest grade.

---

<sup>1</sup>Scientific work financed from resources for science in years 2006/2007 as the research project no. 1632/P01/2006/31.

## PRODUCT FEATURES – IMPORTANCE OF BREAD FEATURES IN OPINION OF RESPONDENTS

From conducted own research related to bread features important to consumers during choosing the bread, it appears that the most important bread features are freshness, taste and smell. Very important were also healthy value, extended expiry date, recognition of the kind, nutritional value and the price. Remaining features presented to respondents play less important role in choosing the bread (Tab. 1). Relatively small importance according to respondents has the look, the fact that the bread is cut and packed, and the unit weight of bread. Conducted research indicated relatively low importance of the brand. One of the reasons of such result might be fact, that the brand influences consumers unconsciously, so most of them may not be aware that it affects their choice. It is worth to add that both women and men listed in similar sequence features important during choosing the bread. For women, slightly more important were the nutritional value, recognition of the kind and the smell of bread.

Table 1. Consumers' opinion regarding importance of bread features and sex of respondents (average)

Basic feature	Detailed	Total	Sex	
			women	men
Healthy value	healthy value	7,41	7,82	6,96
	nutritional value	6,48	6,95	5,94
Sensorial attractiveness	freshness	9,34	9,40	9,27
	taste	9,07	9,20	8,92
	smell	8,51	8,67	8,32
	appearance (look)	5,74	5,74	5,74
Availability	extended expiry date	5,25	5,19	5,32
	unit weight	5,27	5,22	5,33
	cut	5,61	5,59	5,63
	packed	5,38	5,48	5,27
	recognition of the kind	7,05	7,29	6,77
Other	price	6,18	6,13	6,24
	brand	5,44	5,44	5,43

Source: Own research.

Deliberations related to bread features important during its choosing were the basis to conduct the segmentation of bread consumers.

## SELECTION OF VARIABLES FOR SEGMENTATION OF CONSUMERS

In order to conduct the segmentation of consumers, the approach *a priori* was used. The feature of that approach is the selection of criteria of grouping as well as variables profiling defined segments "from above" [Rószkiewicz 2002, Sagan 1998]. As criteria

of conducted segmentation, where the researcher is choosing variables of segmentation by himself, variables which describe the importance of product features (in that case of bread) were used. Among 13 features which were accepted for the research, 10 of them, characterized by the highest variability and of the biggest importance for respondents, were chosen as segmentation variables (Tab. 2).

Table 2. Variables used in segmentation of consumers on the example of the bread

Variables which describe the importance of bread features for consumers during choosing		Variables describing the profile of respondent	
Specification	Description	Specification	Description
▪ Price	price	▪ the size of household	the size
▪ Unit weight	unit weight	▪ sex	sex
▪ Brand	brand	▪ the size of income per one person in household	income
▪ Freshness	freshness		
▪ Packaging (1)	cut		
▪ Packaging (2)	packed		
▪ Recogniton of the kind	rec. of kind		
▪ Nutritional value	nutr. value		
▪ Look	look		
▪ Extended expiry date	durability		

Source: Own research.

The author resigned from following variables of segmentation: healthy value, taste and smell of the bread. Additional criteria of segmentation were variables describing the profile of respondents. Next, the number of segments was identified. Its aim was to group objects in homogeneous segments distinguished on account of criteria selected by the researcher. In order to identify internally consistent groups the method of analysis of concentration was used. From available methods of grouping the units (variables of segmentation) method of k-average was used. The last step in the procedure of segmentation – after isolation of consistent segments – was description of their profiles using criteria of segmentation and the features that characterize consumers (demographical and economical).

## **PRODUCT FEATURES AND SELECTD DEMOGRAPHICAL AND ECONOMICAL FEATURES AS THE BASE FOR SEGMENTATION**

Consumers were divided into 5 segments, which size in the whole surveyed sample was described by the method of k-average. The biggest diversity among concentrations was obtained when 5 clusters were used. So, finally 5 segments were distinguished because of criteria of bread features important to consumers and demographical as well as economical characteristics. Results of grouping are presented on the Figure 1.

On the Figure 1 average value of variables of segmentation was presented in identified segments. Significant differences between average values of variables of segmentation indicate that there are differences in demographical and economical profiles of members



and in terms of importance of bread features. Joining of analyzed variables brought to dividing the surveyed sample into five, internally homogeneous and the most different from other segments, which size is presented on the Figure 2. Presented data indicate that 4 segments were more numerously represented in examined sample. Among them the most numerous was segment 5, were belonged 29% of respondents. To remaining segments no. 1, 2 and 4 belonged appropriately: 23, 20 and 21% of respondents. The least numerous was segment no 3, which consisted of 7% of respondents.

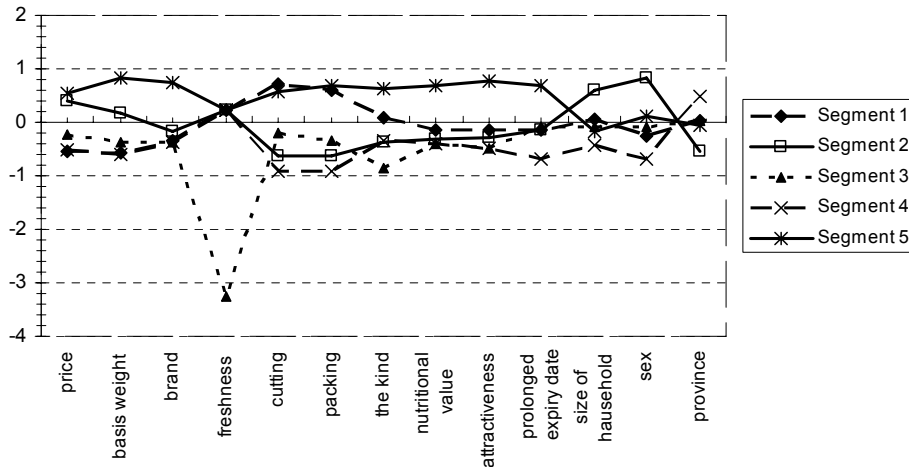


Fig. 1. Standardized values of segments' averages of individual features influencing the choice of bread among consumers

Source: Own research.

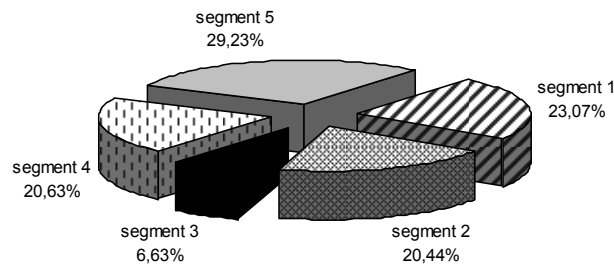


Fig. 2. Segmentation of consumers on account of the features of bread important to the consumer and selected demographical and economical characteristics

Source: Own research.

In order to achieve complete characterization of distinguished segments, in Table 3 there are collected features of the bread important to consumer and selected demographical variables (sex, the size of household) and economical variables (the size of income per one person in household). Data presented above were used to describe segments. The most important features of each segment were printed using black boldface in Table 3.

Table 3. Differentiation of individual features of bread important to the consumer and selected demographical and economical characteristics in distinguished segments (average value in segments)

Details		Segments					
		1	2	3	4	5	
Average values of individual bread features important to consumers	▪ nutritional value	6,1	5,5	<b>3,5</b>	5,3	<b>8,5</b>	
	▪ freshness	9,7	9,6	<b>3,8</b>	9,6	9,6	
	▪ look (attractiveness)	5,3	4,9	<b>1,8</b>	4,3	<b>8,0</b>	
	▪ prolonged expiry date	4,9	4,8	4,5	<b>3,1</b>	<b>7,4</b>	
	▪ unit weight (bais weight)	3,7	5,8	5,6	3,6	<b>7,6</b>	
	▪ cut	<b>7,8</b>	3,6	6,6	<b>2,7</b>	7,4	
	▪ packed	7,2	3,5	<b>2,2</b>	2,5	<b>7,5</b>	
	▪ recognition of the kind	7,3	6,0	<b>2,5</b>	6,2	<b>8,7</b>	
	▪ price	4,6	7,4	7,4	4,6	<b>7,9</b>	
	▪ brand	4,6	4,9	3,3	4,4	<b>7,5</b>	
	Demographical and economical characteristics	Average size of household	3,3	<b>4,0</b>	3,3	<b>2,6</b>	3,0
sex		woman	33,42%	<b>13,16%</b>	58,18%	<b>88,12%</b>	48,26%
		man	66,68%	<b>88,64%</b>	41,82%	<b>11,88%</b>	51,74%
Average monthly net income per one person PLN		1128,32	852,64	<b>1096,34</b>	<b>1337,30</b>	1090,92	

Source: Own research.

## PROFILING SEGMENTS OF CONSUMERS

Analysis of connections of individual features with distinguished segments allowed the detailed description of consumers' behaviours according to factors taken into consideration during arranging features influencing the choice of bread, what was presented in Table 3.

The last step in segmentation procedure – after distinguishing consistent segments – was description of their profiles by use of features which characterize consumers and their demographical as well as economical position. In order to do that, criteria of comparison of the group average with the general average were used. Profiling of segments with the use of selected variables allowed carrying out their description and characterization, which are presented in Table 4.

Distinguished segments received names on the basis of the presence of dominating features that appeared in each of them:

- Segment I – „*Comfortable*” – because consumers from that segment are described by dominating feature of importance for consumer – packed and cut;
- Segment II – „*Demanding*” – those consumers choose bread by paying special attention to the kind and freshness of purchased bread;
- Segment III – „*Frugal*” – price is the most important feature for them. Achieving high income they do not pay attention to the nutritional value, look or the brand of bread. Perhaps it comes from the fact that consumers often associate the price with the quality. For consumers from that segment price is an indicator of the quality;
- Segment IV – „*Gourmet*” – those consumers pay attention to the kind of purchased bread. What is more, freshness and nutritional value are features that are highly appreciated;

- Segment V – „*Traditionalists*” – consumers from that segment consider all features of the bread as important or very important. Bread characteristics that are dominating here are: freshness, recognition of the kind and nutritional value of purchased bread.

Table 4. Characterization of segments of consumers of the bread

Segment	Characterization of the segment
Segment I	Segment that counts 23.07% of surveyed population. It contains relatively high share of men (approximately 67%). Consumers of that segment value especially freshness of the bread and declare that gladly choose bread that is cut and packed, they pay attention to the kind of purchased bread and its nutritional value. Consumers declare recognition in the borders of the kind. Slightly less important feature for consumers from this segment is the look of purchased bread and its extended expiry date. To the least indicated features influencing the choice of bread one may count price and brand. This segment is formed by on average 3-people households. On average consumers achieve incomes of 1130 PLN per person per month.
Segment II	Segment that counts 20.44% of examined population. The share of men in that segment is over 85%, who as the most important features influencing the choice of the bread indicate its freshness and price. In borders of that segment consumers declare recognition of the kind and pay attention to unit weight of the purchased bread. Further they consider: nutritional value of bread, look and its brand as well as extended expiry date. The least important features for them are packing and cutting of bread. The size of household is bigger than the average of the whole sample. Consumers who create that segment usually represent 4-people households. Average monthly income per one person is the lowest in that segment in comparison to other segments, and is 853 PLN.
Segment III	Segment that counts 6.63% of surveyed population. The smallest segment, where relatively biggest share belongs to women. Leading feature is the price. Relatively important is that the bread is cut and the unit weight is the feature of medium importance. Further consumers from that segment pay attention to the way of preserving bread (its prolonged expiry date), freshness, nutritional value and its brand. Consumers do not pay attention to features related to the look of bread and the packaging during purchasing the bread. Average size of household is 3 people. Consumers from that segment achieve incomes 1090 PLN per person per month.
Segment IV	The size of that segment is similar to the size of segment II. This is the segment that contains 20.53% of examined population. In comparison to segment II, this segment is created mostly by women (over 88%). The most important feature taken into consideration during purchase of bread is its freshness. Relatively important is the kind of purchased bread and its nutritional value, and then price and brand as well as its look. Less important is the fact if the bread is cut and packed. Average size of household is 2,6 people. One may assume that to that segment belong young marriages, singles, and women working professionally. For their work consumers from that segment receive high incomes per one family member, which are on the level of 1340 PLN per month.
Segment V	The most numerous segment that counts over 29% of surveyed sample. The share of men and women is similar. All analyzed features of the bread are actually important to consumer and as features of overriding importance are considered: freshness, kind, nutritional value and the look. Comparatively important is the price. Other features are taken into consideration in further order, but they stand out from other segments with the weight. Consumers pay attention to unit weight and the brand of the bread, gladly choose bread cut and packed of prolonged expiry date. This segment is formed by mostly 3-people households, whose size of achieved monthly income per person is around 1090 PLN.

Source: Own research.

## SUMMARY

On the basis of received results one may notice that the most important features of the bread for consumers are: freshness, taste and smell as well as healthy value, prolonged

expiry date, recognition of the kind, nutritional value and price. Those factors should create the basis for establishing the strategy of product in enterprises. Description of features of the bread important to consumers during choosing the bread is however difficult, because of the variability of individual kinds of bread and relatively short period of time when bread keeps its identical quality on the account of all relevant product features.

It is possible to distinguish five segments of consumers of bread on the account of the bread features important to consumers as well as demographical and economical features (Comfortable, Demanding, Frugal, Gourmet and Traditionalists). The most numerous is the segment of Traditionalists, for whom the most important are following features of the bread: freshness, recognition of the kind and nutritional value. The least numerous segment is the segment of Frugal, where the most important is the price.

In that case there is a possibility to enter by producers or sellers of bread with the offer of their products or to undertake actions which would be related to adaptation of the selected or trade offer according to demands and expectations of consumers who belong to that segment.

## REFERENCES

- Kotler P., Armstrong G., 2005. Marketing. Podręcznik europejski, PWE, Warszawa.  
McDonald M., Dunbar I., 2003. Segmentacja rynku. Przebieg procesu i wykorzystywanie wyników, Wydawnictwo Oficyna Ekonomiczna, Kraków.  
Rószkiewicz M., 2002. Narzędzia statystyczne w analizach marketingowych, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.  
Sagan A., 1998. Badania marketingowe. Wydawnictwo AE w Krakowie, 161.

## WAŻNOŚĆ CECH PRODUKTU JAKO KRYTERIA SEGMENTACJI KONSUMENTÓW NA PRZYKŁADZIE PIECZYWA

**Streszczenie.** W artykule zaprezentowano wyniki badań ankietowych przeprowadzonych metodą ankiety bezpośredniej na próbie 1676 osób. Celem zrealizowanego badania była analiza ważności cech wpływających na wybór pieczywa. W efekcie końcowym przeprowadzono segmentację konsumentów, gdzie jako kryterium segmentacji przyjęto ważność cech produktu. Na podstawie uzyskanych wyników stwierdzono, że najważniejszymi dla konsumentów cechami pieczywa są: świeżość, smak i zapach oraz zdrowotność, przedłużona trwałość, rozpoznawalność gatunku, wartość odżywcza oraz cena. Można wyznaczyć pięć grup segmentów konsumentów pieczywa ze względu na cechy pieczywa ważne dla konsumentów oraz cechy demograficzne i ekonomiczne (Wygodni, Wymagający, Oszczędni, Smakosze i Tradycjonałiści). Stwierdzono, że w zmiennym otoczeniu marketingowym firm i realiach konkurencji istnieje możliwość wejścia przez producentów czy handlowców pieczywa z ofertą swoich produktów albo podjęcia działań, które byłyby związane z przystosowaniem oferty asortymentowej czy handlowej do oczekiwań konsumentów.

**Słowa kluczowe:** segmentacja, cechy produktu, konsument, pieczywo

## **ZMIANY W SPOSOBIE DYSTRYBUCJI USŁUG UBEZPIECZENIOWYCH W POLSCE**

Mariusz Grębowiec, Katarzyna Kruk

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

**Streszczenie.** W opracowaniu zaprezentowano klasyczne, tradycyjne kanały dystrybucji oraz nowe alternatywne formy sprzedaży. Analiza udziału poszczególnych kanałów dystrybucji w składce przypisanej działu I (ubezpieczenia na życie) i działu II (ubezpieczenia osobowe i majątkowe) w Polsce w latach 2002–2008 wskazuje na odchodzenie towarzystw od tradycyjnych kanałów dystrybucji na rzecz bancassurance oraz kanałów direct. Są to tańsze i bardziej efektywne formy dotarcia do klientów oraz pozwalają towarzystwu na zachowanie pełnej kontroli nad kanałem.

**Słowa kluczowe:** rynek ubezpieczeniowy, konsument, ubezpieczenia, kanały dystrybucji, marketing

### **WSTĘP**

Ubezpieczenia odgrywają istotną rolę nie tylko z punktu widzenia pojedynczych gospodarstw domowych, ale również w skali makro. Przez lata funkcjonowania zmieniały swoją postać, ewoluowały, dostosowywały się do zmieniających potrzeb człowieka, pełniąc funkcję ochronną. Obecnie rynek ubezpieczeń oferuje pełną gamę produktów różnych ubezpieczycieli. Konsument może dokonać wyboru najdogodniejszej dla siebie oferty, która w danym momencie życia najlepiej zaspokoi jego potrzeby i będzie finansowo optymalna. Duża konkurencja na rynku ubezpieczeń powoduje, że towarzystwa ubezpieczeniowe podejmują wiele działań mających na celu wyróżnienie ich produktów i zapewnienie najdogodniejszego kanału przepływu usługi. Bardzo duże nakłady ponoszone są na utrzymanie dystrybucji i rozwijanie narzędzi sprzedażowych.

---

Adres do korespondencji – Corresponding authors: Mariusz Grębowiec, Katarzyna Kruk, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Wydział Nauk Ekonomicznych, Katedra Polityki Europejskiej, Finansów Publicznych i Marketingu, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, e-mail: mariusz\_grebowiec@sggw.pl

## METODA BADAŃ

W opracowaniu wykorzystano źródła pierwotne pochodzące z badań oraz dostępne dane i analizy statystyczne dotyczące rynku ubezpieczeń w Polsce. Ponadto zwrócono uwagę na zmiany w sposobie dystrybucji produktów ubezpieczeniowych w ostatnich latach.

## ISTOTA USŁUGI UBEZPIECZENIOWEJ

Usługa ubezpieczeniowa należy do grupy usług finansowych. Jest to usługa czysta, ponieważ nie towarzyszą jej prawie żadne elementy materialne, z wyjątkiem papieru, który jest nośnikiem informacji i dowodem zawarcia ochrony ubezpieczeniowej. Ubezpieczający się nie ma możliwości „odczucia” materialnego efektu ubezpieczeniowa. Tylko w sytuacji zaistnienia zdarzenia losowego może skonsumentować tę usługę.

Zgodnie z obowiązującym ustawodawstwem, wszystkie umowy ubezpieczeniowe muszą być zawarte w formie pisemnej. Podpisanie umowy przez ubezpieczyciela i ubezpieczającego się powoduje powstanie stosunku prawnego ubezpieczenia. Kształt umowy ubezpieczeniowej jest ściśle uregulowany przepisami kodeksu cywilnego (art. 805–834) i zawiera następujące elementy [Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks Cywilny (DzU z 18 maja 1964 r. Nr 16, poz. 93)]:

- przedmiot ubezpieczenia,
- niebezpieczeństwa (rodzaje ryzyka) objęte ochroną ubezpieczeniową,
- ogólne i dodatkowe warunki ubezpieczenia,
- obowiązki ubezpieczającego,
- czas trwania ubezpieczenia.

Przedmiot ubezpieczenia zależy od jego rodzaju. W ubezpieczeniach majątkowych przedmiotem objętym ochroną jest mienie, w osobowych natomiast życie, zdrowie i zdolność do pracy. Umowy ubezpieczeniowe mogą być jednostkowe, czyli obejmujące jeden obiekt, lub zbiorowe – obejmujące wiele obiektów lub wiele osób. Istnieje jeszcze pojęcie ubezpieczenia generalnego, obejmującego wiele jednostek gospodarczych już istniejących, jak i powstających w czasie trwania ubezpieczenia [Nowotarska-Romaniak 1996].

W każdej umowie wymienione są rodzaje ryzyka (niebezpieczeństwa) objęte ochroną, jak również ogólne warunki ubezpieczenia. Określają one w szczególności [Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks Cywilny, art. 812, (DzU z 18 maja 1964 r. Nr 16, poz. 93)]:

- 1) przedmiot i zakres ubezpieczenia;
- 2) sposób zawierania umowy ubezpieczenia;
- 3) zakres i czas trwania odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń;
- 4) prawa i obowiązki stron umowy;
- 5) tryb, warunki, sposób oraz przesłanki i terminy wypowiedzenia umowy przez ubezpieczającego lub zakład ubezpieczeń;
- 6) sposób ustalania i opłacania składki lub opłat pobieranych przez zakład ubezpieczeń oraz metod ich indeksacji, a także ich wysokość;

- 7) sposób indeksacji składki ubezpieczeniowej;
- 8) tryb, warunki oraz sposób dokonywania zmiany umowy ubezpieczenia lub innego świadczenia;
- 9) sposób ustalania wysokości szkody oraz wypłaty odszkodowania lub innego świadczenia;
- 10) sposób i tryb dochodzenia roszczeń z umowy ubezpieczenia;
- 11) informacje o sędzie właściwym dla rozstrzygnięcia sporu mogącego wynikać z danej umowy ubezpieczenia;
- 12) sumę ubezpieczenia i warunki jej zmiany.

Zaakceptowanie i podpisanie umowy powoduje początek usługi ubezpieczenia. Ubezpieczający w zamian za ochronę ubezpieczeniową zobowiązuje się do terminowego płacenia składki (jest to najważniejszy obowiązek klienta wobec zakładu ubezpieczeń). Pozostałe obowiązki można podzielić w zależności od okresu ich występowania na trzy grupy:

- obowiązki przed zawarciem umowy, czyli udzielenie prawdziwych, dokładnych informacji potrzebnych do zawarcia umowy ubezpieczeniowej,
- obowiązki w trakcie trwania ubezpieczenia, czyli przestrzeganie przepisów bezpieczeństwa i sygnalizowanie zmian, jakie zachodzą w ewentualnym ryzyku,
- obowiązki w momencie zaistnienia szkody, niedokonywanie zmian i umożliwianie przedstawicielowi zakładu ubezpieczeniowego ustalenie wysokości strat oraz przyczyn powstania szkody [Nowotarska-Romaniak 1996]

W każdej umowie ubezpieczeniowej z góry określony jest czas trwania ochrony ubezpieczeniowej. Polisy mogą być krótkoterminowe (zawierane na okres do 1 roku), długoterminowe (powyżej 1 roku) oraz bezterminowe, np. ubezpieczenie renty dożywotniej.

## FUNKCJE I RODZAJE UBEZPIECZEŃ

Ubezpieczenia pełnią przede wszystkim funkcję urządzeń gospodarczych, które chronią działalność gospodarczą człowieka, jego zdrowie i życie przed skutkami zdarzeń losowych. Nadrzędnym ich zadaniem jest eliminowanie trosk i obaw związanych z finansowymi następstwami tych zdarzeń. Jest to bardzo efektywna i ekonomicznie uzasadniona forma zabezpieczenia się.

Mówiąc o znaczeniu ubezpieczeń we współczesnym świecie, nie można pominąć ich aspektu społecznego. Ubezpieczenia gospodarcze są formą zabezpieczenia i metodą łagodzenia procesu zubożenia wywołanego przez zdarzenia losowe. Najwyraźniej aspekt społeczny widać na przykładzie ubezpieczeń życiowych. Nabycie tego rodzaju polisy ma na celu zaspokojenie przyszłych potrzeb ubezpieczonego. Mogą to być ubezpieczenia na życie, ubezpieczenia rent, indywidualne plany emerytalne, które w przyszłości uzupełnią emeryturę i zapewnią materialny byt. Bardzo ważne jest również znaczenie ubezpieczeń na życie w najtrudniejszych momentach, np. w sytuacji nieszczęśliwego wypadku, choroby, śmierci członka rodziny. W takich chwilach nieoceniona jest finansowa pomoc ze strony towarzystwa ubezpieczeniowego.

Ubezpieczenia spełniają kilka istotnych z punktu widzenia gospodarki funkcji. Najważniejsza jest **funkcja ochronna**. Ma ona charakter nadrzędny, gdyż najlepiej odzwier-

ciędlą rolę, jaką spełniają ubezpieczenia. Nabywając polisę ubezpieczony otrzymuje na czas trwania umowy ochronę ubezpieczeniową. Obowiązkiem usługobiorcy jest zapłacenie składki, której koszt jest niewspółmiernie niski w porównaniu z otrzymanym odszkodowaniem. W ten sposób zabezpiecza się przed skutkami zdarzeń losowych i przyszłymi nieprzewidywanymi wydatkami. Nabycie polisy chroni ubezpieczonego i daje mu komfort psychiczny, że w przypadku zdarzenia losowego otrzyma pomoc finansową. Ryzyko tych zdarzeń przejmuje na siebie zakład ubezpieczeń, który gwarantuje rekompensatę powstałych strat.

Pozostałe funkcje ubezpieczeń to: prewencyjna, wychowawcza, finansowe.

**Funkcja prewencyjna** ubezpieczeń polega na podejmowaniu działań mających na celu zmniejszanie liczby powstających szkód. Chodzi o ograniczenie nie tylko rozmiarów tych szkód, ale również prawdopodobieństwa ich zaistnienia. W tym celu zakłady ubezpieczeniowe podejmują działania prewencyjne o charakterze materialnym i niematerialnym, zwanym legislacyjnym. Stosowane przez towarzystwa sposoby zapobiegania zdarzeniom losowym przynoszą wymierne korzyści zarówno ubezpieczycielom, jak i ubezpieczającym się. Działania te mają istotne znaczenie w przeciwdziałaniu przestępczości ubezpieczeniowej.

**Funkcja wychowawcza** polega na nauczaniu umiejętności przewidywania przyszłości i systematycznego oszczędzania. Chodzi o promowanie i nagradzanie zachowań mających na celu ograniczenie ryzyka. Najwyraźniej funkcję tę widać na przykładzie ubezpieczeń komunikacyjnych. Kierowca za bezszkodową jazdę otrzymuje lepsze warunki ubezpieczenia. Przeważnie jest to zniżka w opłaconej polisie. Może to być również: pakiet usług dodatkowych: pomoc powypadkowa, lawetowanie, zapewnienie samochodu zastępczego, opieka medyczna. Aby utrzymać przywileje, kierowca unika brawurowej jazdy – zmniejsza ryzyko. W ten sposób realizowana jest funkcja wychowawcza ubezpieczeń.

**Funkcje finansowe** są związane z rolą ubezpieczeń gospodarczych w systemie finansowym państwa. Wyodrębnia się następujące funkcje finansowe:

- redystrybucyjną (kumulowanie i odpowiednie rozdzielanie środków finansowych),
- fiskalną (ze względu na dostarczanie dochodów w postaci podatków),
- lokacyjną (inwestowanie wolnych środków finansowych),
- interwencyjną (stymulowanie warunków, zmierzających do polepszenia i zmniejszenia ryzyka),
- kontrolną (sprawdzającą postępowanie ubezpieczającego z ubezpieczonym przedmiotem) [[http://www.gu.com.pl/index.php?option=com\\_content&task=view&id=1091&Itemid=149](http://www.gu.com.pl/index.php?option=com_content&task=view&id=1091&Itemid=149) na dzień 14.03.2010 r.]

Ubezpieczenia dzieli się na społeczne i gospodarcze. Ubezpieczenia społeczne należą do publicznego systemu finansowego. Są ściśle związane z pracownikiem i wykonywaniem przez niego pracy, a mówiąc szerzej – z jego zatrudnieniem [Podstawka 2005].

Jeżeli chodzi o ubezpieczenia gospodarcze, to dzieli się je ze względu na przedmiot ubezpieczenia na ubezpieczenia majątkowe (czyli ubezpieczenia mienia i OC) oraz osobowe np. ubezpieczenia na życie.

Ubezpieczenia majątkowe to produkty chroniące przed poniesieniem kosztów związanych ze zniszczeniem majątku oraz zabezpieczające interesy osób, które mogą wskutek



zdarzenia losowego doznać szkody. Wyróżniamy trzy podstawowe rodzaje ubezpieczeń majątkowych:

- 1) ubezpieczenia wypadkowe i chorobowe;
- 2) ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej;
- 3) ubezpieczenia mienia.

## **CHARAKTERYSTYKA WSPÓŁCZESNEJ STRUKTURY RYNKU UBEZPIECZEŃ W POLSCE**

Polski rynek ubezpieczeń tworzą następujące podmioty [Ustawa z 28 lipca 1990 r. o działalności ubezpieczeniowej (DzU z 1990 r. Nr 59, poz. 344)]:

- 1) towarzystwa;
- 2) towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych;
- 3) firmy reasekuracyjne;
- 4) agenci ubezpieczeniowi;
- 5) brokerzy ubezpieczeniowi.

Działalność ww. podmiotów sektora ubezpieczeniowego jest organizowana i nadzorowana przez instytucje ubezpieczeniowe. Zostały one powołane do życia ustawą o działalności ubezpieczeniowej. Na mocy tej ustawy i jej późniejszych nowelizacji powołano [Ustawa z 28 lipca 1990 r. o działalności ubezpieczeniowej, (DzU z 1990 r. Nr 59, poz. 344)]:

- Komisję Nadzoru Finansowego,
- Rzecznika Ubezpieczonych,
- Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny,
- Polskie Biuro Ubezpieczeń Komunikacyjnych.

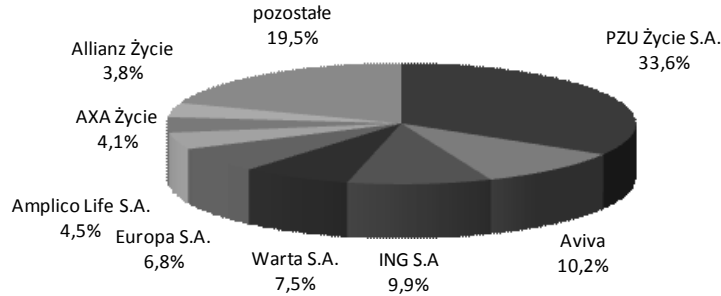
Zmiany rozpoczęte w 1990 roku przyniosły demonopolizację i rozwój polskiego rynku ubezpieczeń. Podmioty prowadzące działalność ubezpieczeniową zostały podzielone na dwa działy:

- Dział I – Ubezpieczenia na życie,
- Dział II – Pozostałe ubezpieczenia osobowe oraz ubezpieczenia majątkowe.

W latach 2000–2009 dynamicznie rosła liczba nowych zakładów ubezpieczeniowych. W 1991 roku zezwolenie Ministerstwa Finansów na prowadzenia działalności ubezpieczeniowej miały zaledwie 24 zakłady ubezpieczeń (Dział I – 5 zakładów; Dział II – 19 zakładów). W ciągu dwunastu lat liczba zakładów ubezpieczeniowych mających zezwolenie Ministerstwa Finansów wzrosła do 74 (Dział I – 36 zakładów; Dział II – 38 zakładów). Część z nich działała z udziałem kapitału zagranicznego. Po 1997 roku szczególnie intensywnie rosła liczba zakładów ubezpieczeniowych z kapitałem zagranicznym (zwłaszcza niemieckim i amerykańskim). W 2002 roku udział kapitału zagranicznego w kapitałach podstawowych zakładów ubezpieczeniowych stanowił 72%. Dynamiczny rozwój sektora ubezpieczeń spowodowany był faktem, że polski rynek był rynkiem stosunkowo młodym, znajdującym się w fazie rozwoju. Po 2004 roku liczba działających zakładów ubezpieczeniowych utrzymywała się na tym samym stałym poziomie. W 2008 roku w Polsce działalność prowadziło 66 zakładów ubezpieczeniowych, a składka przypisana brutto zebrana przez nie wyniosła 59 mld PLN i była o 36% wyższa niż w roku poprzednim.

Polski rynek ubezpieczeniowy zdominowany jest przez kilka dużych zakładów.

W Dziale I – Ubezpieczeń na życie działalność ubezpieczeniową prowadzi 36 zakładów. Pięć największych ubezpieczycieli stanowi prawie 70% rynku (rys. 1).



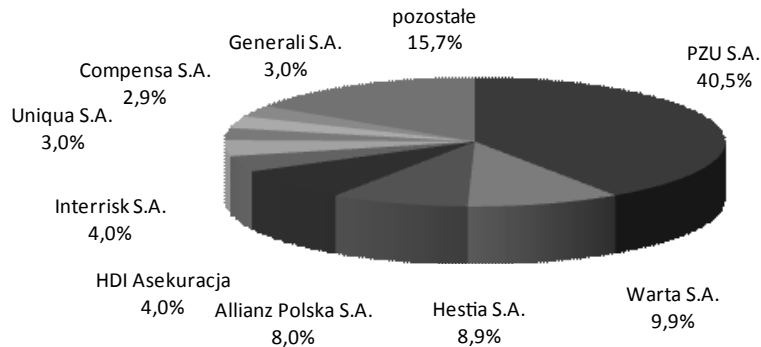
Rys. 1. Udział zakładów ubezpieczeń w składce przypisanej brutto Działu I w 2008 r. (w ujęciu %)

Fig. 1. Participation of insurance companies in gross contribution assigned to Section I in 2008 (%)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych na stronie internetowej Komisji Nadzoru Finansowego (KNF).

Source: Authors' elaboration based on KNF data.

Przez 18 lat rynek ubezpieczeń w Polsce pomnażał swoją wartość. Najlepszym miernikiem dobrej kondycji finansowej tego sektora jest rosnąca z roku na rok wartość zawieranych polis ubezpieczeniowych przekładająca się na składkę przypisaną brutto (rys. 2).



Rys. 2. Udział zakładów ubezpieczeń w składce przypisanej brutto Działu II w 2008 r. (w ujęciu %)

Fig. 2. Participation of insurance companies in gross contribution assigned to Section II in 2008 (%)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych na stronie internetowej Komisji Nadzoru Finansowego (KNF).

Source: Authors' elaboration based on KNF data.

Analizując składkę przypisaną brutto zebraną przez polskich ubezpieczycieli, można wyróżnić dwa okresy wzrostu: pierwszy miał miejsce w latach 1991–1999, drugi w latach 2003–2008. W pierwszym omawianym okresie wzrostu składka przypisana brutto ogółem wyniosła 21 533 mln PLN (1999 r.), w drugim okresie wzrostu zakłady ubezpieczeniowe sprzedały polisy na wartość 59291 mln PLN. Dalszy dynamiczny rozwój polskiego sektora ubezpieczeń został spowolniony przez wybuch kryzysu na światowych rynkach finansowych.

## PODSTAWOWE RODZAJE KANAŁÓW DYSTRYBUCJI NA RYNKU UBEZPIECZENIOWYM

Dystrybucja jest ważnym instrumentem marketingowego oddziaływania na rynek. Wspólnie z ceną, promocją i produktem tworzy spójny zestaw, którego celem jest zaspokajanie potrzeb nabywców oraz skłanianie ich do zakupu oferowanych produktów lub usług [Witkowska 2008].

Dystrybucja to działalność polegająca na przygotowywaniu oraz realizowaniu przepływu produktów i usług od producentów do konsumentów. Celem dystrybucji jest zarządzanie łańcuchami dostaw, czyli przepływami wartości od dostawców do ostatecznych użytkowników, oraz dostarczanie klientom wysokiej jakości produktów i usług w odpowiednim czasie i miejscu po odpowiedniej cenie [Witkowska 2008]. W sektorze ubezpieczeń dystrybucja to pozyskiwanie klientów.

Bardzo ważną sprawą dla towarzystw ubezpieczeniowych jest prawidłowe zarządzanie dystrybucją. Chodzi o zbudowanie takiej struktury kanałów dystrybucji usług ubezpieczeniowych, aby przy uwzględnieniu potrzeb klientów utrzymać sprzedaż na wysokim poziomie. Stosowanie odpowiedniej polityki dystrybucji wpływa również na wizerunek firmy. Klienci lepiej postrzegają zakłady ubezpieczeń i oferowane przez nie usługi, jeśli placówki mają dobre wyposażenie i lokalizację, istnieje możliwość ubezpieczenia się przez telefon lub za pośrednictwem Internetu, a proces zawierania umowy i obsługa posprzedażowa odbywa się sprawnie. Bardzo ważną rolę w dystrybucji usług ubezpieczeniowych odgrywa czynnik ludzki, czyli profesjonalnie przygotowany personel.

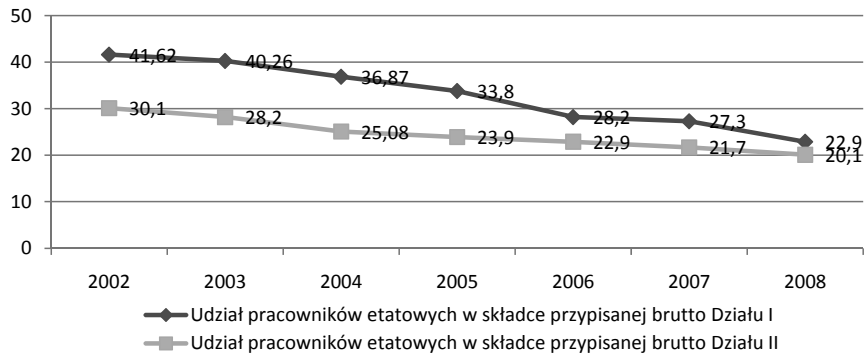
Podstawowym elementem dystrybucji są jej kanały. Powinny one działać bezkolizyjnie i zapewniać sprawny przepływ usług ubezpieczeniowych od producentów do konsumentów. Kanały dystrybucji określane są jako zbiór organizacji (tzn. elementów przedsiębiorstwa oraz zewnętrznych pośredników) współuczestniczących w dostarczaniu i sprzedaży produktów lub usług na rynku [Czubała 2001]. Kanały dystrybucji usług ubezpieczeniowych dzielimy na:

- bezpośrednie (relacja: zakład ubezpieczeń – konsument usługi),
- pośrednie (relacja: zakład ubezpieczeń – pośrednik – konsument usługi).

Dystrybucja pośrednia polega na sprzedawaniu usług ubezpieczeniowych przez działających na rynku pośredników. Mogą nimi być agenci i brokerzy ubezpieczeniowi. Pośrednictwem ubezpieczeniowym jest również bancassurance, czyli sprzedaż ubezpieczeń przez banki.

Dystrybucja bezpośrednia to sprzedaż ubezpieczeń bez udziału pośredników. Towarzystwa oferują swoje produkty w systemie direct (przez Internet i Call Center) lub za pośrednictwem etatowych pracowników w oddziałach i placówkach terenowych.

W Polsce przychód z polis sprzedawanych przez etatowych pracowników stanowi istotny udział w dochodach zakładów ubezpieczeń. Zarówno w Dziale I, jak i w Dziale II ten kanał ma duże znaczenie. Obecnie co piąta polisa sprzedawana jest w placówce lub oddziale terenowym zakładu ubezpieczeń. Duży udział w sprzedaży ubezpieczeń tym kanałem dystrybucji ma PZU. Największy polski ubezpieczyciel posiada najlepiej rozbudowaną sieć placówek terenowych. Składka przypisana brutto wypracowana przez pracowników stanowi istotny udział w sprzedaży ubezpieczeń tym kanałem dystrybucji (rys. 3). W latach 2002–2008 w ubezpieczeniach życiowych nastąpił jednak istotny spadek znaczenia tego kanału dystrybucji (rys. 3).



Rys. 3. Udział składki przypisanej brutto zebranej przez pracowników etatowych (wyrażony w %)

Fig. 3. Participation of gross contribution collected by employees (%)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych na stronie internetowej Komisji Nadzoru Finansowego (KNF).

Source: Authors' elaboration based on KNF data.

## SPRZEDAŻ UBEZPIECZEŃ PRZEZ AGENTÓW UBEZPIECZENIOWYCH

Sprzedaż ubezpieczeń na polskim rynku odbywa się w przeważającej mierze za pośrednictwem agentów ubezpieczeniowych. Ten kanał dystrybucji od lat ma dominujący udział w składce przypisanej brutto zbieranej przez zakłady ubezpieczeń. Sprzedaż za pośrednictwem agentów określana jest mianem klasycznego, pośredniego kanału dystrybucji usług ubezpieczeniowych.

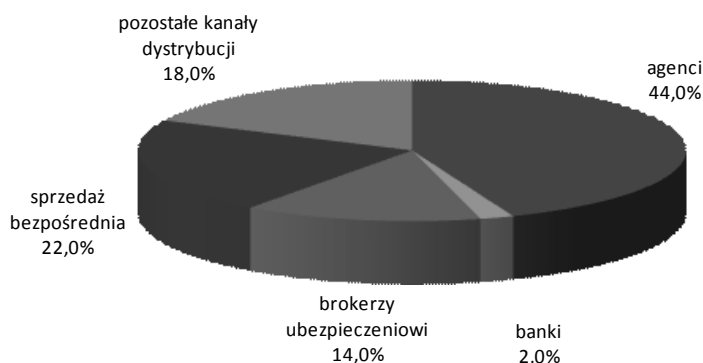
Agent ubezpieczeniowy wykonuje obowiązki określone w umowie agencyjnej z towarzystwem ubezpieczeniowym, którego produkty sprzedaje. Umowa uprawnia agenta do reprezentowania towarzystwa ubezpieczeń w zakresie czynności wymienionych w umowie. Określa więc jego rolę i zakres odpowiedzialności [Rodek 1996].

Podstawowym zadaniem agenta ubezpieczeniowego jest pośredniczenie w zawieraniu umów między ubezpieczycielem a ubezpieczającym się. W tym przypadku agent występuje jako przedstawiciel-pośrednik towarzystwa ubezpieczeń. Do jego podstawowych zadań należy nawiązanie kontaktu z potencjalnymi klientami. Agent ubezpieczeniowy w tym celu odbywa spotkania handlowe z klientami, podczas których identyfikuje ich potrzeby, udziela informacji o oferowanych usługach ubezpieczeniowych, opracowuje i przedstawia ofertę ubezpieczenia. Pomyślnie zakończone spotkanie kończy się spisaniem wniosku o ubezpieczenie oraz zawarciem umowy ubezpieczenia.

Najlepszym miernikiem znaczenia tego kanału dystrybucji w sprzedaży usług ubezpieczeniowych jest analiza udziału agentów w składce przypisanej brutto.

Z analizy składki przypisanej brutto w Dziale II wynika, że największy udział w dochodach zakładów ubezpieczeniowych generuje klasyczny, pośredni kanał dystrybucji – agenci ubezpieczeniowi. Przypis składki w tym kanale w 2008 roku wyniósł prawie 44%, co stanowi równowartość 8875,88 mln zł (rys. 4).

Wzrost znaczenia agentów jako pośredniego, klasycznego kanału dystrybucji w latach 2002–2008 przełożył się na zatrudnienie. Od 2004 roku nastąpił wzrost liczby agen-



Rys. 4. Udział poszczególnych kanałów dystrybucji w składce przypisanej brutto Działu II w 2008 r. (wyrażony w %)

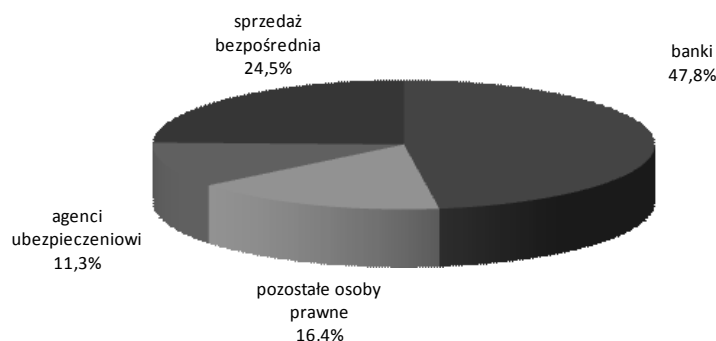
Fig. 4. Participation of distribution channels in gross contribution assigned to Section II in 2008 (%)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych na stronie internetowej Komisji Nadzoru Finansowego (KNF).

Source: Authors' elaboration based on KNF data.

tów ubezpieczeniowych. W 2004 roku wg danych opublikowanych przez KNF czynności agencyjne wykonywało 46 272 osób (20 072 dla zakładów Działu II oraz 26 200 osób równocześnie dla zakładów Działu I i II). W chwili obecnej w sprzedaży polis pośredniczy 77 266 agentów (32 928 osób w Dziale II oraz 44 338 równocześnie w Dziale I i II).

W Dziale I udział agentów w składce przypisanej brutto jest znacznie niższy niż w Dziale II. W 2008 roku agenci sprzedali polisy na wartość 4128,97 mln PLN. Ich udział w składce przypisanej brutto Działu I wyniósł zaledwie 1,3% (rys. 5).



Rys. 5. Udział poszczególnych kanałów dystrybucji w składce przypisanej brutto Działu I w 2008 r. (wyrażony w %)

Fig. 5. Participation of distribution channels in gross contribution assigned to Section I in 2008 (%)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych na stronie internetowej Komisji Nadzoru Finansowego (KNF).

Source: Authors' elaboration based on KNF data.

## **SPRZEDAŻ USŁUG UBEZPIECZENIOWYCH ZA POŚREDNICTWEM BROKERÓW UBEZPIECZENIOWYCH**

Drugą formą pośrednictwa wymienioną w ustawie o pośrednictwie ubezpieczeniowym jest sprzedaż przez brokerów ubezpieczeniowych. W myśl ww. przepisu brokerem ubezpieczeniowym jest osoba fizyczna albo prawna, posiadająca wydane przez organ nadzoru zezwolenie na wykonywanie działalności brokerskiej i wpisana do rejestru brokerów ubezpieczeniowych [Ustawa z 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym art. 20 (DzU z dnia 16 lipca 2003)]. Klasycznym modelem działalności brokera ubezpieczeniowego jest zawieranie przez niego w imieniu i na rachunek ubezpieczającego umów ubezpieczenia [Korolu 1998]. Ubezpieczający w tym celu udziela brokerowi odpowiedniego pełnomocnictwa. Do zadań brokera ubezpieczeniowego należą:

- 1) analiza potrzeb klienta;
- 2) zawarcie w jego imieniu umowy ubezpieczenia;
- 3) obsługa ubezpieczonego;
- 4) wykonanie umowy.

Obowiązkiem brokera jest dokładne sprawdzenie treści tych dokumentów i reakcja na ewentualne niezgodności z przedmiotem negocjacji. Polisę podpisuje broker, jeżeli jednak nie posiada on pełnomocnictwa do zawierania umów ubezpieczenia w imieniu ubezpieczającego, to umowa musi być podpisana przez samego ubezpieczającego. Podpisana przez brokera polisa zostaje następnie bądź przekazana ubezpieczającemu, bądź przechowuje ją broker [Korolu 1998].

Sprzedaż ubezpieczeń za pośrednictwem brokerów ubezpieczeniowych jest wykorzystywana wyłącznie w dystrybucji ubezpieczeń majątkowych i osobowych. Ten rodzaj pośrednictwa odgrywa istotną rolę tylko w Dziale II. Jest to trzeci pod względem wartości sprzedawanych polis (obok agentów i sprzedaży bezpośredniej) kanał dystrybucji. W 2008 roku składka zebrana przez brokerów w Dziale II wyniosła 2910 mln PLN, co stanowi 14,33% dochodów zakładów ubezpieczeniowych

W analizowanym okresie 2002–2008 udział brokerów ubezpieczeniowych w wartości sprzedawanych polis utrzymywał się na stabilnym poziomie. Oznacza to, że wraz ze wzrostem sprzedaży w kolejnych latach proporcjonalnie wzrastała składka zarabiana przez pośredników (brokerów).

## **ALTERNATYWNE KANAŁY SPRZEDAŻY USŁUG UBEZPIECZENIOWYCH. BANCASSURANCE – JAKO NOWY SPOSÓB DYSTRYBUCJI UBEZPIECZEŃ**

Bancassurance jest stosunkowo nowym kanałem dystrybucji usług ubezpieczeniowych. Polega on na współpracy banków komercyjnych z towarzystwami ubezpieczeniowymi w celu wspólnego dystrybuowania usług finansowych.

Działalność firm ubezpieczeniowych oraz banków komercyjnych coraz częściej przenika się w praktyce gospodarczej. Z jednej strony produkty obu tych instytucji uzupełniają się wzajemnie – np. cesja polisy ubezpieczeniowej stanowi powszechnie uznaną formę zabezpieczenia kredytów, z drugiej zaś mają one niejednokrotnie charakter substytucyjny, jak np. ubezpieczenie na życie i długoterminowa lokata bankowa. Zarówno komplementarność usług ubezpieczeniowych i bankowych, jak i fakt, iż mogą one w niektórych

przypadkach zaspokajając ten sam rodzaj potrzeb społeczeństwa spowodowały, że można obserwować tendencję do integracji obu podmiotów [Swacha-Lech 2008].

Bancassurance można rozpatrywać w dwóch płaszczyznach: podmiotowej i przedmiotowej.

W ujęciu podmiotowym bancassurance definiowany jest jako działalność grup bankowo-ubezpieczeniowych, które są **trwale połączone ze sobą**, aby oferować klientom produkty bankowe i ubezpieczeniowe w ramach istniejących struktur bankowych. Często oznacza to bliską współpracę jedynie na poziomie rozprowadzania samoistnych produktów przez sieć placówek banku [Gulbinowicz 2007]

W płaszczyźnie przedmiotowej bancassurance oznacza działalność, w której bank, wykorzystując posiadane kanały dystrybucji (placówki i oddziały), prowadzi sprzedaż i promocję produktów ubezpieczeniowych.

Związki instytucji bankowych i ubezpieczeniowych mogą być zawierane w formach kapitałowych i bezkapitałowych.

Pierwsze związki bankowo-ubezpieczeniowe zaczęły pojawiać się w Polsce po 1990 roku. Najczęściej wykorzystywaną formą kooperacji banków i towarzystw ubezpieczeniowych były spółki joint venture (powiązania zagranicznych towarzystw ubezpieczeniowych z krajowymi bankami) oraz porozumienia dystrybucyjne. Kanałem bancassurance dystrybuowane były głównie:

- ubezpieczenia kredytowe,
- ubezpieczenia depozytowe,
- ubezpieczenia indywidualne.

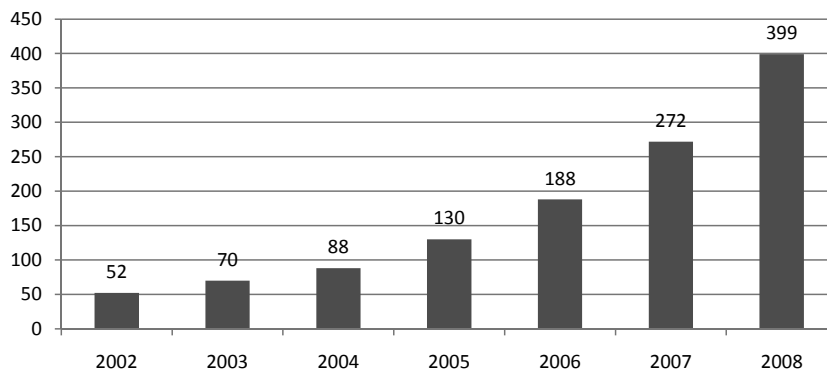
Przez wiele lat ten kanał miał marginalny udział w sprzedaży usług ubezpieczeniowych. Było to spowodowane głównie:

- niskim popytem na usługi finansowe,
- przewagą banków nad towarzystwami ubezpieczeniowymi,
- brakiem wiedzy na temat powiązań bankowo-ubezpieczeniowych.

Inną przeszkodą w rozwoju bancassurance w Polsce był brak uregulowań prawnych, odnoszących się do związków instytucji bankowych i ubezpieczeniowych. Podstawą prawną powiązań bancassurance w ujęciu podmiotowym jest kodeks spółek handlowych, który reguluje wszystkie sprawy dotyczące spółek akcyjnych. W ujęciu przedmiotowym współpraca banków z firmami ubezpieczeniowymi regulowana jest przez kodeks cywilny, w którym zawarte są przepisy o umowie agencyjnej i umowie ubezpieczenia.

Zmiany społeczno-ekonomiczne w Polsce, rosnąca konkurencja na rynku finansowym oraz liberalizacja przepisów przyczyniły się do wzrostu zainteresowania porozumieniami typu bancassurance. Towarzystwa ubezpieczeniowe zaczęły szukać nowych podmiotów, które prowadziłyby dla nich działalność agencyjną. Kanał bancassurance jest wykorzystywany głównie do dystrybucji ubezpieczeń życiowych. Na tym polu w ciągu ostatnich lat obserwujemy systematyczny wzrost. W 2002 roku dystrybucją ubezpieczeń życiowych w ramach współpracy bancassurance zajmowały się zaledwie 52 instytucje bankowe. W 2005 roku ta liczba wzrosła do 130. W kolejnych latach rosło zainteresowanie związkami bankowo-ubezpieczeniowymi. W 2008 roku sprzedaż ubezpieczeń Działu I prowadziło 399 banków (rys. 6).

Rosnąca liczba powiązań instytucji bankowych i ubezpieczeniowych wpłynęła na znaczny rozwój tego kanału dystrybucji. Procentowy udział banków w składce przypisanej brutto działu I w latach 2002–2007 wykazywał stały systematyczny wzrost (średnio o 5% rocznie).



Rys. 6. Liczba banków pośredniczących w sprzedaży usług ubezpieczeniowych w ramach porozumień bancassurance

Fig. 6. Number of banks-agents in insurance services' sale concerning bancassurance

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych na stronie internetowej Komisji Nadzoru Finansowego (KNF).

Source: Authors' elaboration based on KNF data.

## DIRECT – TELEFONICZNA SPRZEDAŻ UBEZPIECZEŃ

Do dystrybucji ubezpieczeń w coraz większej mierze wykorzystywany jest kanał direct. Jest to bezpośrednia sprzedaż ubezpieczeń przez telefon lub Internet. Direct w Polsce, dzięki rozwojowi technologii Internetu i telefonii komórkowej staje się prężnie działającym kanałem dystrybucji usług ubezpieczeniowych.

Telefoniczna sprzedaż usług bankowo-ubezpieczeniowych staje się alternatywą dla kanałów tradycyjnych. Call Center to specjalistyczny system telekomunikacyjny, a raczej teleinformatyczny do obsługi połączeń przychodzących do firmy i wychodzących z niej. Ważną rolę odgrywa w tym systemie czynnik ludzki, czyli agenci, pracownicy zakładu, którzy obsługują połączenia. To właśnie agenci zbierają informacje o kliencie, o jego potrzebach oraz o zgłaszanych problemach [Witkowska 2008]. W celu sprzedaży usług pracownicy zakładów ubezpieczeniowych prowadzą z klientami rozmowy telefoniczne wewnętrzne oraz zewnętrzne.

W rozmowach wewnętrznych to klient kontaktuje się z zakładem ubezpieczeniowym, telefonuje do firmy lub zostawia swoje dane kontaktowe na stronie internetowej. Zazwyczaj jest zainteresowany ofertą danego zakładu ubezpieczeń i rozmowa sprowadza się do rozpoznania potrzeby klienta i udzielenia wyczerpujących informacji na temat usługi i przygotowania dokumentów do podpisania polisy.

Rozmowa sprzedażowa (zewnętrzna) polega na wykonywaniu przez pracowników towarzystwa połączeń wychodzących do wybranej grupy klientów i oferowaniu im usług. Od pracowników Call Center wymaga się umiejętności prowadzenia rozmowy, przekonywania, słuchania, poprawnej dykcji i wymowy. Rozmowy sprzedażowe zewnętrzne prowadzone są na podstawie przygotowanych scenariuszy. Zawierają one konspekt rozmowy oraz argumenty, którymi pracownicy Call Center mogą przekonywać rozmówców.



Podczas rozmów sprzedażowych przygotowywane są dokumenty, które następnie są przesyłane do klientów. Po podpisaniu i odesłaniu dokumentacji zakład ubezpieczeń wystawia i przesyła polisę. Wszystkie rozmowy telefoniczne są nagrywane – jest to gwarancja bezpieczeństwa i wysokiej jakości świadczonych usług.

Sprzedaż ubezpieczeń w systemie Call Center jest bardzo popularna w krajach Europy Zachodniej: w Wielkiej Brytanii, Niemczech i Holandii. W Polsce ten kanał dystrybucji jako pierwszy wykorzystało Link4 Towarzystwo Ubezpieczeń S.A. (w styczniu 2003 roku). Już w pierwszym roku działalności Link4 sprzedało ponad 60 tys. polis, przez co firma zdobyła około 0,5% udziału w rynku ubezpieczeń komunikacyjnych. Rok później Link4 miało już 120 tys. wystawionych polis [Dzik 2005]. Drugi ubezpieczyciel sprzedający polisy kanałem direct to AXA (wszedł na polski rynek w 2006 roku). Do grona towarzystw sprzedających swoje usługi za pośrednictwem Call Center dołączyli: w 2007 roku Allianz i amerykański Liberty Direct, a w 2008 roku CU Direct (obecnie Aviva) oraz PZU.

W chwili obecnej na polskim rynku rośnie znaczenia ubezpieczeń typu direct. Największym ich atutem jest cena – dużo niższa niż w przypadku kanałów pośrednich. Zaletą kanału telefonicznego jest również wygoda, oszczędność czasu i łatwy dostęp do usługi.

## **INTERNET JAKO NOWY KANAŁ DYSTRYBUCJI NA RYNKU UBEZPIECZEŃ**

Internet jest także jednym z ważniejszych i coraz częściej wykorzystywany przez zakłady ubezpieczeń do realizacji usług ubezpieczeniowych. Strony WWW pełnią wiele ważnych funkcji. Są przede wszystkim wizytówką towarzystw ubezpieczeniowych. Zawierają informacje o samej firmie, jej historii, pozycji na rynku. Na stronach WWW zamieszczane są podstawowe dane finansowe, plany i założenia zarządu, informacje o placówkach i godzinach otwarcia. Ubezpieczyciele często zamieszczają wyszukiwarki, dzięki którym klient może szybko odnaleźć najbliższą placówkę lub kontakt do agenta.

Internet to również świetne narzędzie w działalności public relations. Za pośrednictwem stron WWW towarzystwa publikują informacje dotyczące ich sytuacji, zmian w zarządzie, wyników finansowych, prowadzonych kampanii reklamowych i wolontariacie. Na stronach internetowych zamieszczane są wzmianki o nagrodach i wyróżnieniach przyznanych towarzystwu. Jest to dobry kanał komunikacji i sposób na budowanie dobrego wizerunku.

Internet wykorzystywany jest przez zakłady ubezpieczeń przede wszystkim do dystrybucji usług. Od paru lat rośnie zainteresowanie tym kanałem sprzedaży, głównie ze względu na niski koszt dystrybucji online i rosnącą liczbę internautów, dokonujących zakupów usług finansowych w sieci. Sprzedaż usług ubezpieczeniowych online wiąże się z ich złożonością. Za pośrednictwem Internetu sprzedawane są głównie polisy proste (ubezpieczenia komunikacyjne, OFE, ubezpieczenia NNW). Ubezpieczenia bardziej złożone nie mogą się obyć bez pośrednictwa agenta czy brokera. Im szerszego doradztwa wymaga ubezpieczenie, tym mniej nadaje się do sprzedaży w Internecie. Na wielkość sprzedaży ubezpieczeń wpływa również problem oceny ryzyka związanego z przedmiotem ubezpieczenia i weryfikacji podanych przez klienta danych.

Najczęściej sprzedawane na świecie ubezpieczenia w Internecie to [Dzik 2005]:

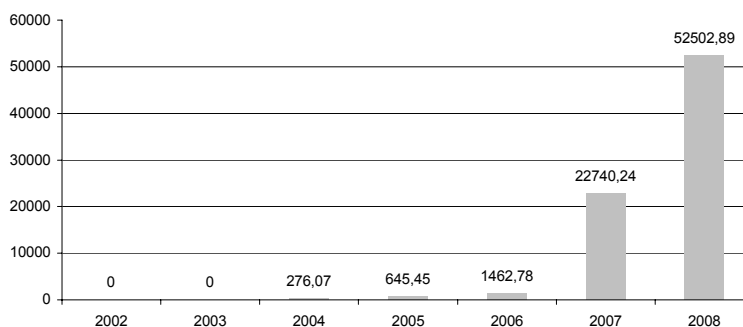
- ubezpieczenia NNW,
- polisy życiowe,
- ubezpieczenia zdrowotne,
- ubezpieczenia od klęsk żywiołowych,
- ubezpieczenia robót budowlanych i montażowych,
- programy emerytalne,
- ubezpieczenia cargo.

W Polsce Internet, jako kanał dystrybucji, nie jest jeszcze wykorzystywany w takiej skali jak w krajach wysoko rozwiniętych. Za pośrednictwem Internetu sprzedawane są głównie: ubezpieczenia turystyczne (bagażu, kosztów leczenia i assistance), NNW, ubezpieczenia komunikacyjne, OFE.

Sprzedaż ubezpieczeń kanałem internetowym jest atrakcyjną formą dystrybucji usług ubezpieczeniowych. Przede wszystkim koszt zawarcia umowy jest znacznie niższy niż w przypadku kanału tradycyjnego. Wpływa to bezpośrednio na obniżenie składki ubezpieczeniowej. Klient ma również możliwość porównania ofert kilku zakładów ubezpieczeń i wyboru najkorzystniejszej. Sprzedaż ubezpieczeń za pośrednictwem Internetu staje się coraz bardziej popularna. Jest to szybki i wygodny sposób nabycia ochrony ubezpieczeniowej.

W Polsce kanał internetowy wykorzystywany jest tylko do dystrybucji ubezpieczeń majątkowych i osobowych. W 2008 roku za pośrednictwem Internetu zakłady ubezpieczeń sprzedały polisy na wartość 52,5 mln zł (rys. 7). Udział tego kanału w sprzedaży usług Działu II to zaledwie 0,26%. Jest to spowodowane faktem, że tym kanałem mogą być dystrybuowane tylko polisy proste, np. ubezpieczenia komunikacyjne, OFE, czyli produkty niewymagające doradztwa pośredników.

W Polsce sprzedaż ubezpieczeń przez Internet rozpoczęła się w 2004 roku. W ciągu czterech lat wzrastała wartość polis sprzedawanych online. Najbardziej dynamiczny rozwój tego kanału miał miejsce w latach 2006–2008. Sprzedaż przez Internet jest bardzo dobrze rokującym kanałem dystrybucji ubezpieczeń. Z roku na rok wśród klientów zakładów ubezpieczeniowych rośnie zainteresowanie zakupem usług ubezpieczeniowych drogą online.



Rys. 7. Wartość sprzedanych polis kanałem online w Dziale II (w tys. PLN)

Fig. 7. Amount of policies sold within online channel in Section II (thousand PLN)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych na stronie internetowej Komisji Nadzoru Finansowego (KNF).

Source: Authors' elaboration based on KNF data.

## PODSUMOWANIE

W minionych latach nastąpił istotny spadek znaczenia pośrednictwa ubezpieczeniowego w Dziale I (Ubezpieczeń na życie). Przyczyną tego stanu jest duże nasycenie rynku, silna konkurencja oraz poszukiwanie nowych, bardziej efektywnych form dystrybucji. Alternatywą dla pośrednictwa agentów ubezpieczeniowych stał się bancassurance, czyli sprzedaż prowadzona przez placówki bankowe. Współpraca z bankami daje towarzystwu ubezpieczeniowemu możliwość dotarcia do nowej grupy klientów, pozwala na sprzedaż polis stanowiących uzupełnienie produktów bankowych. Porozumienia typu bancassurance są korzyścią nie tylko dla banku i zakładu ubezpieczeniowego, ale również dla klienta, który w jednym miejscu może zaspokoić kompleksowo potrzeby przez zakup pakietów usług finansowych. Obecnie bancassurance jest głównym kanałem dystrybucji ubezpieczeń życiowych.

W przypadku klasycznego bezpośredniego kanału, jakim jest sprzedaż ubezpieczeń przez pracowników etatowych, nastąpił schyłek tej formy dystrybucji.

W analizowanym okresie zarówno w ubezpieczeniach na życie, jak i pozostałych ubezpieczeniach osobowych i majątkowych udział dochodu generowanego przez pracowników placówek terenowych w stosunku do składki ogółem systematycznie spadał. Ta klasyczna forma dystrybucji dobrze spełniała swoją rolę na początku istnienia gospodarki wolnorynkowej, kiedy rynek był jeszcze bardzo chłonny.

## PIŚMIENNICTWO

- Brusik O., Krajowy Standard Kwalifikacji zawodowych MIPS, Agent Ubezpieczeniowy, Wydawnictwo Instytutu Technologii i Polityki Społecznej, Warszawa 2007.
- Czubała A., Dystrybucja produktów, PWE, Warszawa 2001.
- Dzik Z., Link4 ma hit, *Gazeta Ubezpieczeniowa*, nr 9/ 2005.
- Gulbinowicz A., Rozwój działalności bancassurance ze szczególnym uwzględnieniem Polski, Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa 2007.
- Korolu A., Broker jako pośrednik ubezpieczeniowy, Wydawnictwo Prawnicze LEX, Sopot 1998.
- Moch P., Realizacja usług ubezpieczeniowych w Internecie, Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa 2003.
- Nowotarska-Romaniak B., Marketing usług ubezpieczeniowych, PWE, Warszawa 1996, 18.
- Podstawka M., Podstawy finansów teoria i praktyka, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2005.
- Rodek K., Marketing ubezpieczeń na życie, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 1996.
- Swacha-Lech M., Sprzedaż produktów bankowo-ubezpieczeniowych, Wydawnictwo CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa 2008.
- Witkowska J., Kanały dystrybucji usług ubezpieczeniowych, TNOiK Dom Organizatora, Toruń 2008.
- Ustawa z 23 kwietnia 1964 r. Kodeks Cywilny (DzU z 1964 r. Nr 16, poz. 93).
- Ustawa z 28 lipca 1990 r. o działalności ubezpieczeniowej, (DzU 1990 r. Nr 59).
- Ustawa z 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym (DzU z dnia 16 lipca 2003 r.)
- [http://www.gu.com.pl/index.php?option=com\\_content&task=view&id=1091&Itemid=149](http://www.gu.com.pl/index.php?option=com_content&task=view&id=1091&Itemid=149) [na dzień 14.03.2010].

**CHANGES IN DISTRIBUTION OF INSURANCE SERVICES IN POLAND**

**Abstract.** The paper presents classic, traditional delivery channels and new alternative forms of sale. Analysis of delivery channels participation in contribution assigned to sections I (life insurances) and II (personal and assets insurances) in Poland in years 2002–2008 shows that insurance companies are abandoning traditional delivery channels for bancassurance and direct channels. These are cheaper and more effective forms of reaching customers and they enable a company to keep full control over a channel.

**Key words:** insurance market, consumer, insurances, distribution channels, marketing

Zaakceptowano do druku – Accepted for print 14.07.2010

## **CZYNNIKI STYMULUJĄCE ATRAKCYJNOŚĆ OFERTY USŁUG BANKOWYCH (NA PRZYKŁADZIE PODKARPACKIEGO BANKU SPÓŁDZIELCZEGO)**

Maria Grzybek, Wiesław Szopiński

Uniwersytet Rzeszowski

**Streszczenie.** Celem artykułu było zaprezentowanie opinii 249 klientów instytucjonalnych i 755 usługobiorców indywidualnych na temat czynników stymulujących atrakcyjność oferty Podkarpackiego Banku Spółdzielczego. Wyniki badań dowiodły, że w opinii klientów zarówno instytucjonalnych, jak i indywidualnych zróżnicowana jest hierarchia ważności cech świadczących o profesjonalności badanej instytucji. Niemniej jednak wszystkie grupy klientów, reprezentujących zarówno usługobiorców banku, jak i konkurencji, zwróciły uwagę na profesjonalność obsługi jako bardzo istotny czynnik we współczesnych realiach działalności banku.

**Słowa kluczowe:** usługi bankowe, bank spółdzielczy, klienci instytucjonalni, klienci indywidualni

### **WSTĘP**

Bankowość spółdzielcza w Polsce charakteryzuje się dłuższą i bogatszą tradycją niż sektor banków komercyjnych. Jedną z głównych cech współczesnej bankowości jest wysoki poziom konkurencji, której źródło tkwi w rywalizacji zarówno wewnątrz sektora bankowego (konkurencja pomiędzy poszczególnymi bankami), jak i między sektorem bankowym a sektorem instytucji para- i pozabankowych. Ponadto, na co zwraca uwagę m.in. Flejterski [2006], otoczenie przedsiębiorstw bankowych w pierwszej dekadzie XXI wieku odznacza się wysokim stopniem zmienności, a przy tym zmiany w nim zachodzące są trudno przewidywalne. Dlatego też jedną z fundamentalnych determinant rozwoju każdego banku jest permanentne analizowanie zmian zachodzących w jego otoczeniu.

We współczesnych realiach bardziej niż kiedykolwiek w historii bankowości przedsiębiorcy bankowemu potrzebna jest wiedza o kliencie, a zwłaszcza o jego priorytetach i możliwościach maksymalizacji satysfakcji, ponieważ, jak słusznie stwierdza Rudzewicz

[2006]: „To klient stanowi o przetrwaniu przedsiębiorstwa. To jego decyzje i zachowania decydują o zyskach lub stratach poszczególnych oferentów po stronie podaży”. Klient chce czuć się doceniany i aktywnie uczestniczyć w tworzeniu oczekiwanej przez niego wartości. Dlatego też bankowcy powinni myśleć kategoriami klienta i brać pod uwagę jego wyjątkową pozycję w strategii funkcjonowania banku. Celowi temu służy przede wszystkim rozwój marketingu partnerskiego pomiędzy bankiem a jego klientami zarówno instytucjonalnymi, jak i indywidualnymi. Partnerstwo budowane jest poprzez liczne wartości, które prowadzą do pełnej satysfakcji klienta z realizacji usług bankowych, a efektem stworzonego związku pomiędzy usługodawcą a usługobiorcą jest lojalność klienta. Priorytetem dla banków staje się zatem utrzymanie dotychczasowych klientów, według zasady, że koszt pozyskania nowego klienta w sektorze usług finansowych jest dziesięć razy wyższy od kosztu utrzymania dotychczasowego usługobiorcy [Solomon i in. [http](#)].

Aby w jak najlepszy sposób zaspokoić zmieniające się potrzeby coraz bardziej wymagających klientów w zakresie usług bankowych, celowe staje się przeprowadzanie systematycznych badań marketingowych przez te instytucje. Znaczenie tego typu badań podkreśla m.in. Ratajski [2008], zwracając uwagę, że zadaniem firm oferujących usługi jest poznanie rynku. Należy uzyskać odpowiedź na pytanie, kto tworzy rynek i dlaczego kupuje na tym rynku oraz w jaki sposób dokonywany jest zakup. Firmy chcąc posiadać wiedzę o swoich klientach powinny dokonywać pomiaru ich oczekiwań i zadowolenia.

Przykładem instytucji finansowej, która działa według zasad marketingu partnerskiego jest Podkarpacki Bank Spółdzielczy, który m.in. przeprowadza badania marketingowe wśród swoich klientów instytucjonalnych i indywidualnych, jak również wśród klientów będących usługobiorcami konkurencji. Tego typu badania zostały przeprowadzone przez autorów niniejszej publikacji w czwartym kwartale 2009 r.

## **METODY BADAŃ**

Badania empiryczne zostały zrealizowane przy użyciu kwestionariusza ankiety, metodą wywiadu bezpośredniego, prostego standaryzowanego. Pytania zawarte w kwestionariuszu miały charakter zamknięty, były oparte na rangowej skali sumowanej ocen [Kaczmarczyk 2002]. Klientów instytucjonalnych reprezentowała grupa przedsiębiorców korzystających z usług PBS w liczbie 120 oraz grupa biznesmenów niezwiązanych z PBS w liczbie 129. Klientów indywidualnych natomiast reprezentowała zbiorowość 376 osób będących klientami PBS oraz 379 osób korzystających z usług innych banków – konkurentów PBS na rynkach lokalnych. Zatem łączna liczba ankietowanych przedsiębiorców wyniosła 249, a osób prywatnych 755. Razem badaniami objęto 1004 podmioty, z których 49,4% stanowili klienci PBS, a 50,6% klienci konkurencji.

## **CZYNNIKI WPŁYWAJĄCE NA KONKURENCYJNOŚĆ BANKÓW NA PRZEŁOMIE WIEKÓW XX I XXI**

Celem każdego banku w zmiennych, skomplikowanych warunkach wolnego rynku jest wypracowanie i utrzymanie przewagi konkurencyjnej, rozumianej jako wykształcenie unikalnej pozycji w sektorze w stosunku do konkurentów, umożliwiającej osiągnięcie

ponadprzeciętnej efektywności i zysków [Kilon, Kilon 2006]. Nie jest to jednak zadanie łatwe w przypadku tych instytucji, ponieważ rynek usług finansowych charakteryzuje się silnymi związkami z uwarunkowaniami makroekonomicznymi, w tym także kryzysami ekonomicznymi.

Największym problemem jest jednak umiejętność dotarcia do obecnych i potencjalnych klientów, którzy zmieniają sposoby korzystania z tego typu usług [Gilmore 2006]. Dlatego też tak ważne staje się przeprowadzanie badań marketingowych wśród klientów banku, które wskazują na zmiany zachodzące w preferencjach usługobiorców.

Na przełomie wieków XX i XXI okazuje się, że w osiąganiu przewagi konkurencyjnej w sektorze usług finansowych coraz większe znaczenie przypada czynnikom, które związane są z realizacją przez te instytucje marketingu partnerskiego. Dowodzą tego wyniki badań specjalistów zarówno zagranicznych, jak i polskich. Ennew i Devlin [1997] podają, że o mocnej pozycji konkurencyjnej takich instytucji jak banki decydują: cechy i ceny świadczonych usług, jakość obsługi, wizerunek banku i poziom zaufania usługobiorców. Barends natomiast stwierdza, na podstawie badań zrealizowanych w 1997 roku, że spośród 400 usługobiorców aż 67% uważało się za związanych z dostawcą usług, a 25% wyraziło chęć zacieśnienia relacji [Colgate, Alexander 1998]. Badania przeprowadzone w 2004 roku świadczą o tym, że również dla polskich usługobiorców najbardziej liczącymi się determinantami w kontaktach z bankami są: nawiązywanie trwałych więzi, wysoka jakość obsługi, innowacje produktowe, segmentacja klientów, konkurencyjne ceny [Harasim 2004]. Także badania zrealizowane w 2007 roku przez PBS GDA na zlecenie Gazety Prawnej dowodzą, że większość czynników istotnych dla usługobiorców związana jest z marketingiem partnerskim [Raport 2007]. Kluczowym czynnikiem dla tej grupy badawczej była wysokość oprocentowania (60% odpowiedzi). Poziom opłat za prowadzenie konta/lokaty oraz gwarancja bezpieczeństwa powierzonych pieniędzy to determinanty wymieniane przez odpowiednio 43 i 41% ankietowanych. Na kolejnych miejscach uplasowały się jakość obsługi (np. brak kolejek, łatwość załatwiania spraw) – 27% oraz renoma banku – 22% wypowiadających się. Długoletnia obecność banku na rynku miała znaczenie dla 18% respondentów, własne doświadczenia i pozytywna ocena bliskich/znajomych była istotna dla 14% badanych. Zaledwie 12% stwierdziło, że ważnym czynnikiem jest możliwość załatwiania spraw przez telefon lub Internet.

Zaprezentowane wyniki badań marketingowych z zagranicy i z kraju dowodzą, jak duże znaczenie dla klientów banków mają czynniki wchodzące w zakres marketingu relacji, idei coraz powszechniej realizowanej przez banki funkcjonujące na polskim rynku.

## **POWSTANIE I ROZWÓJ PODKARPACKIEGO BANKU SPÓŁDZIELCZEGO DO LAT 90. XX WIEKU**

W 2010 roku mija 140. rocznica założenia spółki pod nazwą Powiatowe Towarzystwo Zaliczkowe w Sanoku, protoplasty obecnego Podkarpackiego Banku Spółdzielczego w Sanoku. Towarzystwo powstało w 1871 roku i jest zaliczane do najstarszych tego rodzaju instytucji kredytowych w Polsce. Działalność swoją spółka ta opierała na przepisach ustawy o spółdzielniach z 9 kwietnia 1871 roku.

Na temat działalności spółki w latach 1871–1903 nie zachowały się żadne dokumenty. Wiadomo jedynie, iż sanocka spółdzielnia pomyślnie prosperowała do wybuchu I wojny światowej. W czasie działań wojennych w latach 1914–1918 cały jej dorobek został zniszczony. Jednak przetrwanie przez nią trzech bardzo ciężkich okresów, tj. pierwszej wojny światowej, dewaluacji waluty państwa zaborczego i dewaluacji marki polskiej, wskazuje na to, że spółka ta pod względem ekonomicznym była rzeczywiście bardzo silną jednostką [Stapińska-Chrobak, Poraszki 2001]. Spółka miała charakter czysto polski, ponieważ jej statut nie pozwalał na wybór do Rady Nadzorczej członka innej narodowości. To określenie – „czysto polski” – ma istotne znaczenie na Ziemi Sanockiej, gdyż na terenie Sanoka sporo było ludności ruskiej, żydowskiej i ukraińskiej. Żydzi byli m.in. właścicielami większości towarzystw kredytowo-oszczędnościowych, stąd dążenie społeczności polskiej i ruskiej do zakładania własnych spółek oszczędnościowo-kredytowych, aby w ten sposób uniknąć nadmiernej lichwy.

W zaborze austriackim tworzone były towarzystwa zaliczkowe (na zasadach Schulzego z Delitzsch) oraz spółki oszczędności i pożyczek (wzorowane na spółkach zakładanych w Niemczech przez Fryderyka Wilhelma Raiffeisena), które od 1924 roku nazywane były Kasami Stefczyka [<http://www.bssanok.com.pl>].

Rozwijający się dynamicznie ruch spółdzielczości kredytowej został przerwany przez I wojnę światową. W czasie wojny majątek wielu spółdzielni został zniszczony lub rozgrabiony, wiele z nich przestało istnieć. Po odzyskaniu niepodległości spółdzielczość musiała rozwiązywać wiele trudnych problemów ekonomicznych i społecznych. Cechą charakterystyczną było ogromne rozbieżności organizacyjne, nad którego przewyższeniem działacze spółdzielczy pracowali przez całe dwudziestolecie międzywojenne [Stapińska-Chrobak, Poraszki 2001].

W 1950 roku Minister Skarbu, na podstawie dekretu o reformie bankowej z 1948 roku, wydał zarządzenie o przekształcaniu części spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych w Gminne Kasy Spółdzielcze (GKS). Utworzono wówczas 1255 GKS. SOP-y pracownicze zostały przekształcone w kasy zapomogowo-pożyczkowe, a SOP-y powszechne (rzemieślnicze) uległy likwidacji, podobnie jak Bank Gospodarstwa Spółdzielczego [<http://www.bssanok.com.pl>].

W 1975 roku na podstawie ustawy o Prawie bankowym spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe uzyskały jedną wspólną nazwę – banki spółdzielcze. W nowej strukturze organizacyjnej banki spółdzielcze uzyskały ekonomiczne podstawy szerokiego zakresu finansowania rolnictwa i prywatnego sektora pozarolniczego. Mimo przywrócenia bankom spółdzielczym spółdzielczego charakteru oraz funkcjonowania BGŻ na podstawie postanowień ustawy o spółdzielniach i ich związkach, nadal występowały urzędowe ograniczenia w zakresie samodzielnej działalności banków, tj. sztywne stopy procentowe od kredytów i depozytów, wysoka stopa podatku dochodowego oraz sztywne taryfikatory płać.

## **DZIAŁALNOŚĆ PODKARPACKIEGO BANKU SPÓŁDZIELCZEGO W REALIACH GOSPODARKI RYNKOWEJ**

Na tle ogólnych zjawisk i procesów zachodzących w polskiej spółdzielczości po 1989 roku Bank Spółdzielczy w Sanoku zyskał całkiem nowe możliwości rozwoju i tę szansę wykorzystał. W 1992 roku Bank Spółdzielczy w Sanoku odłączył się od Banku Gospo-



darki Żywnościowej. Wraz z pięcioma innymi bankami spółdzielczymi był założycielem nowego banku zrzeszającego – Banku Unii Gospodarczej w Warszawie. Banki spółdzielcze zrzeszone w Banku Unii Gospodarczej utworzyły Fundusz Gwarancyjny, który jest zabezpieczeniem dla banków spółdzielczych. W 1996 roku kapitały własne analizowanego banku wyniosły około 700 tys. euro. W kolejnych latach dzięki osiąganym dochodom, a także przyłączaniu następnych banków spółdzielczych w regionie środki szybko rosły.

W 1997 roku Rada Nadzorcza wspólnie z Zarządem Banku podjęła decyzję o połączeniu okolicznych banków spółdzielczych, niemających szans na samodzielne sprostanie wymogom uchwały Komisji Nadzoru Bankowego, z Bankiem Spółdzielczym w Sanoku. Przed połączeniem Bank Spółdzielczy w Sanoku posiadał 6 placówek, z tego 4 filie oraz 2 punkty kasowe. Po połączeniu liczył 27 jednostek bankowych.

Z dniem 1 stycznia 2000 roku Bank Spółdzielczy w Sanoku po raz kolejny zmienił nazwę, tym razem na Podkarpacki Bank Spółdzielczy w Sanoku. Wraz z innymi bankami spółdzielczymi utworzono Fundusz Gwarancyjny. Taka dodatkowa forma zabezpieczenia występuje jedynie w tym zrzeszeniu i jest uzupełnieniem bezpieczeństwa gwarantowanego przez Bankowy Fundusz Gwarancyjny. Rozwój banku spółdzielczego w dużym stopniu zależy od wsparcia, jakie otrzymuje od banku zrzeszającego, który jest silnym partnerem, dobrze zorganizowanym, posiada doświadczoną i chętną do współpracy kadre [Stapińska-Chrobak, Poraszki 2001].

Realizacja nowej strategii rozwoju banku zaowocowała bardzo dużym przyrostem całego potencjału w postaci sieci placówek, funduszy własnych, wielkości kredytów i depozytów, liczby udziałowców i zatrudnionych pracowników. Działania te zostały uwieńczone utworzeniem mocnego banku, który w 2010 roku posiada sieć 82 placówek bankowych, w tym 24 oddziały, 31 filii, 23 punkty obsługi klienta i 4 agencje.

Analizowany bank bardzo aktywnie wspiera działania na rzecz rozwoju województwa podkarpackiego. Między innymi sponsoruje duże imprezy regionalne, takie jak: Podkarpacka Nagroda Samorządowa (organizatorem jest Tygodnik „Nowe Podkarpacie”), Konkurs Przedsiębiorstwo „Fair Play”, Carpathia Festival – Międzynarodowy Festiwal Piosenki w Rzeszowie.

## **DETERMINANTY ŚWIADCZĄCE O PROFESJONALNOŚCI PODKARPACKIEGO BANKU SPÓŁDZIELCZEGO W OPINII KLIENTÓW INSTYTUCJONALNYCH**

Współczesne banki spółdzielcze coraz częściej stają przed barierą popytu na ich usługi. Coraz trudniej utrzymać wcześniej pozyskanych klientów oraz zachęcać nowe podmioty do korzystania z ich usług. Konieczne staje się zatem poznanie specyfiki zachowań klientów, czynników wpływających na te zachowania, a także ciągle zmieniających się potrzeb w zakresie świadczenia usług bankowych. Dojrzały rynek wymusza ponadto na bankach spółdzielczych większą troskę o klientów już korzystających z ich usług. Dlatego też występuje potrzeba permanentnego śledzenia opinii na temat zakresu oferowanych usług. W odniesieniu do badanego banku służyły temu badania marketingowe, ich wyniki dotyczące przedsiębiorców – klientów banku prezentuje tabela 1.

Tabela 1. Najistotniejsze cechy, jakimi powinien charakteryzować się bank PBS w opinii jego instytucjonalnych klientów (pkt)

Table 1. Most important features that should characterize the PBS bank in the opinion of its institutional clients (pts)

Wyszczególnienie	Ogółem	Jasło	Łańcut	Mielec	Przemyśl
Profesjonalna obsługa	2675	820	575	530	750
Indywidualne relacje z klientami	2261	633	430	540	658
Bank jest polski	1685	287	541	427	430
Dogodna lokalizacja	1601	479	419	303	400
Posiadana sieć oddziałów i bankomatów	1304	238	346	330	390
Renoma banku	1197	290	365	324	218
Aktywność promocyjna	734	149	190	315	80
Wyposażenie wnętrza	587	114	154	246	73

Źródło: Badania własne.

Source: Author's research.

Wszyscy przedsiębiorcy, klienci PBS, za najistotniejsze cechy, którymi powinna charakteryzować się tego typu jednostka, uważali profesjonalną obsługę i indywidualne relacje z klientami. Okazuje się zatem, że najistotniejsi są pracownicy banku i ich profesjonalizm oraz związki z klientami. Kolejnymi w hierarchii ważności determinantami dla przedsiębiorców był fakt, że bank jest instytucją polską i jego położenie jest dogodne dla usługobiorców. W trzeciej kolejności biznesmeni wyszczególnili takie cechy, jak sieć oddziałów i bankomatów oraz renomę banku. Najmniej ważne wśród wyszczególnionych cech okazały się aktywność promocyjna i wyposażenie wnętrza siedziby banku. W ocenie przedsiębiorców w poszczególnych regionach występuje pewne zróżnicowanie opinii na temat cech, którymi powinien charakteryzować się bank. W Jasle np. znaczną liczbę punktów otrzymała dogodna lokalizacja. Dla łańcuckich biznesmenów bardzo istotną cechą okazał się fakt, że bank jest polski, a ponadto liczy się renoma banku. W Mielcu dla przedsiębiorców w największym stopniu liczą się indywidualne relacje z klientami. W Przemyślu natomiast zdecydowanie mało punktów, w porównaniu z pozostałymi cechami, uzyskały aktywność promocyjna i wyposażenie wnętrza.

Dla podmiotu działającego w warunkach silnej konkurencji ważne są, oprócz opinii własnych klientów, także zdania usługobiorców konkurencji. Wyniki z tego zakresu prezentują dane tabeli 2.

Zdecydowanie odmienne są opinie przedsiębiorców niebędących klientami PBS, jeśli chodzi o cechy, jakimi powinien charakteryzować się bank. Wśród tych biznesmenów ogółem najwięcej punktów otrzymała cecha związana z polsnością banku. Na drugim miejscu uplasowały się takie cechy, jak sieć oddziałów i liczba bankomatów, profesjonalna obsługa i renoma banku. Relacje z klientami i dogodna lokalizacja znalazły się na dalszych pozycjach. Ostatnie miejsca, podobnie jak w opiniach biznesmenów – klientów PBS, zajęły aktywność promocyjna i wyposażenie wnętrza.

Opinie w poszczególnych oddziałach są zróżnicowane. W Jasle zwracano dużą uwagę na profesjonalną obsługę, w Łańcucie przede wszystkim na sieć oddziałów i bankomatów oraz renomę banku; były to czynniki znacznie wyżej punktowane niż polska własność banku. W Mielcu najważniejszymi cechami okazały się renoma banku, profesjonalna ob-

Tabela 2. Najistotniejsze cechy, jakimi powinien charakteryzować się bank PBS w opinii klientów konkurencji (pkt)

Table 2. Most important features that which should characterize the PBS bank in the opinion of competitors' clients (pts)

Wyszczególnienie	Ogółem	Jasło	Łańcut	Mielec	Przemyśl
Bank jest polski	2354	577	480	395	902
Posiadana sieć oddziałów i bankomatów	1937	515	560	382	480
Profesjonalna obsługa	1866	557	545	444	320
Renoma banku	1734	287	541	469	437
Indywidualne relacje z klientami	1452	451	420	335	246
Dogodna lokalizacja	1358	385	305	420	248
Aktywność promocyjna	1037	266	219	349	203
Wyposażenie wnętrza	716	142	160	236	178

Źródło: Badania własne.

Source: Author's research.

sługa i dogodna lokalizacja, w Przemyślu natomiast zdecydowanie opowiedziano się za cechą dotyczącą polskiej własności banku. We wszystkich rejonach najmniej znaczącymi cechami okazały się aktywność promocyjna i wyposażenie wnętrza, z wyjątkiem Mielca, gdzie mniej punktów niż aktywność promocyjna uzyskały indywidualne relacje z klientami.

## CZYNNIKI DECYDUJĄCE O FUNKCJONOWANIU PODKARPACKIEGO BANKU SPÓŁDZIELCZEGO W OCENIE KLIENTÓW INDYWIDUALNYCH

W odniesieniu do banków spółdzielczych przeważającymi usługobiorcami są przede wszystkim klienci indywidualni, stąd zaszła potrzeba weryfikacji ich opinii na temat najważniejszych cech, jakimi powinien charakteryzować się Podkarpacki Bank Spółdzielczy. Wyniki uzyskane od klientów banku prezentuje tabela 3.

Tabela 3. Najistotniejsze cechy, jakimi powinien charakteryzować się bank PBS w opinii jego klientów indywidualnych (pkt)

Table 3. Most important features, which should characterize PBS bank in the opinion of its individual clients (pts)

Wyszczególnienie	Ogółem	Jasło	Łańcut	Mielec	Przemyśl
Bank jest polski	7463	1899	1699	1882	1983
Profesjonalna obsługa	5737	1609	1580	1140	1408
Posiadana sieć oddziałów i bankomatów	5483	1523	1315	1315	1330
Renoma banku	4621	1104	1284	1061	1172
Indywidualne relacje z klientami	4470	1089	1307	1019	1055
Dogodna lokalizacja	4427	1218	927	1169	1113
Aktywność promocyjna	3261	934	897	904	526
Wyposażenie wnętrza	2272	565	574	726	407

Źródło: Badania własne.

Source: Author's research.

Polska własność tak ważnych instytucji finansowych, jakimi są banki, była stawiana na pierwszym miejscu jako cecha najważniejsza wśród ogółu klientów, jak i w oddziałach. Pracownicy banku i ich profesjonalna obsługa to drugi ważny czynnik. Bankomaty, w hierarchii ważności zajęły trzecią pozycję, a w oddziale mieleckim nawet drugą. Renoma banku uplasowała się na czwartym miejscu, przed takimi cechami, jak indywidualne relacje z klientami i lokalizacja banku. Aktywność promocyjna i wyposażenie wnętrza banku zajęły ostatnią pozycję, co świadczy o tym, że stanowią one dla klientów indywidualnych najmniej istotne cechy jako usługobiorców.

Podobnie jak w odniesieniu do klientów instytucjonalnych konkurencji, również ważne są opinie klientów indywidualnych, korzystających z usług banków konkurencyjnych. W związku z tym przeprowadzono także badania wśród tej grupy usługobiorców, których wyniki prezentuje tabela 4.

Tabela 4. Najistotniejsze cechy, jakimi powinien charakteryzować się Bank PBS w opinii klientów konkurencji (pkt)

Table 4. Most important features, which should characterize PBS bank in the opinion of competitors' clients (pts)

Wyszczególnienie	Ogółem	Jasło	Łańcut	Mielec	Przemysł
Posiadana sieć oddziałów i bankomatów	6426	1747	1466	1489	1724
Bank jest polski	6059	1590	1482	1227	1760
Profesjonalna obsługa	4662	1147	1398	940	1177
Renoma banku	4621	1089	1285	1193	1054
Dogodna lokalizacja	4438	1050	892	1085	1411
Usługi Internetowe	4036	1063	1025	766	1182
Aktywność promocyjna	2667	723	765	716	563
Indywidualne relacje z klientami	2568	844	1230	732	762
Wyposażenie wnętrza	1829	424	482	482	441

Źródło: Badania własne.

Source: Author's research.

Dla klientów indywidualnych konkurencji najistotniejszą cechą okazała się dobra sieć oddziałów i bankomatów. Fakt, że bank jest polską własnością dla całej badanej grupy był czynnikiem wymienionym na drugim miejscu. Profesjonalna obsługa to trzeci w hierarchii ważności czynnik. Ważną determinantą dla klientów konkurencji była także renoma banku, która znalazła się na czwartym miejscu. Indywidualne relacje z klientami, jako istotny czynnik budowania trwałych więzi pomiędzy partnerami, nie został doceniony przez analizowanych klientów, gdyż zajął przedostatnią ósmą pozycję. Klienci PBS wymienili go na piątym miejscu. Wśród klientów poszczególnych oddziałów czynnik ten najbardziej został doceniony w Łańcucie, gdzie zajął czwartą pozycję. W pozostałych oddziałach zajął dopiero szóste miejsce. Podobnie jak dla klientów PBS, najmniej istotną cechą okazało się wyposażenie wnętrza banków.

## PODSUMOWANIE

Bez względu na przemiany polityczne, społeczne i gospodarcze Podkarpacki Bank Spółdzielczy w Sanoku zawsze prowadzi działalność zgodną z potrzebami swoich członków, stara się w pełni zabezpieczyć wszystkie usługi bankowe i bezpieczeństwo swoim klientom. Wychodząc naprzeciw potrzebom klientów w sytuacji bardzo niepewnego rynku, w realiach kryzysu gospodarczego, stara się śledzić wymagania usługobiorców, między innymi przez badanie ich opinii. Działając według zasad marketingu partnerskiego, do realizacji swojego celu wykorzystuje także badania marketingowe.

Utrzymanie i wzmocnienie pozycji każdego przedsiębiorstwa bankowego na rynku jest możliwe dzięki stosowaniu przez banki koncepcji budowania lojalności konsumentów. Koncepcja ta powinna odgrywać decydującą rolę w kształtowaniu strategii marketingowej banku, czyli polityki w zakresie produktu.

Wyniki badań dowiodły, że w opinii klientów zarówno instytucjonalnych, jak i indywidualnych zróżnicowana jest hierarchia ważności cech świadczących o profesjonalności Podkarpackiego Banku Spółdzielczego. O ile przedsiębiorcy – klienci Banku za najistotniejsze cechy uważali profesjonalną obsługę i indywidualne relacje z klientami, czyli działania oparte na marketingu lojalnościowym, to przedsiębiorcy konkurencji zwrócili uwagę zwłaszcza na dwie zasadnicze cechy: polskość banku i satysfakcjonującą liczbę oddziałów i bankomatów. Te same cechy były również ważne dla klientów indywidualnych korzystających z usług konkurencji. Wśród klientów indywidualnych liczyła się polska własność tej instytucji i profesjonalna obsługa. Okazuje się zatem, że dla każdego rodzaju klientów, korzystających z usług bankowych, jedną z najbardziej istotnych cech jest profesjonalna obsługa usługobiorców.

## PIŚMIENNICTWO

- Colgate M., Alexander N., 1998. Banks, retailers and their customers: a relationship marketing perspective, *International Journal of Bank Marketing*, nr 16/4.
- Ennew C.T., Devlin J., 1997. Understanding Competitive Advantage In Retail Financial. *International Journal of Marketing*, nr 3.
- Flejterski S., 2006. Zmiany w otoczeniu współczesnych przedsiębiorstw bankowych, *Zesz. Nauk. Uniw. Szczecińskiego*, nr 438, Szczecin.
- Gilmore A., 2006. Usługi. Marketing i zarządzanie, PWE, Warszawa.
- Harasim J., 2004. Strategie marketingowe w bankowości detalicznej w Polsce, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa.
- <http://www.bssanok.com.pl/>
- Kaczmarczyk S., 2002. Badania marketingowe. Metody i techniki. PWE, Warszawa.
- Kilon A., Kilon J., 2006. Marketing partnerski a pozycja konkurencyjna banku, *Zesz., Nauk. Uniw. Szczecińskiego*, nr 438, Szczecin.
- Raport – Banki i usługi finansowe. Badania zrealizowane na ogólnopolskiej reprezentacji 1034-sobowej próbie Polaków w wieku 18 i więcej lat w ramach cyklicznego badania Omnibus, w dniach 2–4.03.2007, PBS GDA.
- Ratajski R., 2008. Klient najważniejszą wartością firmy usługowej, *Zesz. Nauk. Uniw. Szczecińskiego*, nr 497, Ser. Ekonomiczne Problemy Usług, nr 20, Szczecin.
- Rudzewicz A., 2006. Jakość usług finansowych w opinii pracowników i klientów banku, *Zesz. Nauk. Uniw. Szczecińskiego*, nr 438, Szczecin.

Solomon M., Akerman M., Leon K. Achiving Customer Relationship Excellence and Financial Services, <http://www.crmforum.com>  
Stapińska-Chrobak M., Poraszki W., 2001. 130-lecie Podkarpackiego Banku Spółdzielczego w Sanoku, Wydawca Podkarpacki Bank Spółdzielczy, Sanok.

### **FACTORS STIMULATING INTEREST ON BANK SERVICES OFFER (ON THE EXAMPLE OF PODKARPACKI BANK SPÓLDZIELCZY)**

**Abstract.** The aim of this paper was to present opinions of 249 institutional clients and 755 individual consumers on factors stimulating interest on the offer of Podkarpacki Bank Spółdzielczy. The research results prove, that in the opinion of both institutional and individual clients the hierarchy of importance of factors confirming professionalism of the studied Institution was diversified. Still, all groups of clients, representing both bank's as well as competitors' customers, paid attention to professionalism of service as a very important factor in present realities of Bank's activity.

**Key words:** bank services, cooperative bank, institutional clients, individual clients

Zaakceptowano do druku – Accepted for print 02.07.2010

## ZRÓŻNICOWANIE WARTOŚCI WSKAŹNIKA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI W GMINACH WIEJSKICH WOJEWÓDZTWA MAZOWIECKIEGO W UKŁADZIE PRZESTRZENNYM

Magdalena Iwańska, Wioletta Bieńkowska

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

**Streszczenie.** W artykule zaprezentowano wyniki badań związku między wartością wskaźnika przedsiębiorczości gmin wiejskich województwa mazowieckiego a odległością tych jednostek terytorialnych od głównych ośrodków gospodarczych. Wskaźnik przedsiębiorczości został wyrażony jako liczba zarejestrowanych podmiotów gospodarczych w przeliczeniu na 1000 mieszkańców w wieku produkcyjnym. W procedurze badawczej przyjęto, że głównymi ośrodkami gospodarczymi województwa mazowieckiego jest pięć największych miast: Warszawa, Radom, Płock, Ostrołęka i Siedlce. Odległości poszczególnych gmin od głównych ośrodków gospodarczych zostały obliczone jako najkrótsze odległości drogowe. Weryfikacja postawionej hipotezy pozwoliła na stwierdzenie, iż pomiędzy wartością wskaźnika przedsiębiorczości w gminie a jej odległością od głównego ośrodka gospodarczego występuje istotna statystycznie zależność.

**Słowa kluczowe:** województwo mazowieckie, obszary wiejskie, wskaźnik, przedsiębiorczość, układ przestrzenny

### WSTĘP

W ciągu ostatnich kilkunastu lat można zauważyć głębokie zmiany na wsi. Podstawowe czynniki ekonomiczne, które kształtują przeobrażenia na polskiej wsi to między innymi spadek cen produktów rolnych oraz postępujące trudności z ich zbytem. Rolnicy zmuszeni są przechodzić z ekstensywnej formy gospodarowania, zależnej od ilości posiadanej ziemi, do gospodarowania intensywnego. Czynnikiem kształtującym działania rolnika na obszarach wiejskich będą więc: wyposażenie kapitałowe, nowoczesne urzą-

---

Adres do korespondencji – Corresponding authors<sup>1</sup>: Wioletta Bieńkowska, Magdalena Iwańska, Katedra Ekonomiki Edukacji, Komunikowania i Doradztwa, Wydział Nauk Ekonomicznych, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa; e-mail: wioletta\_bienkowska@sggw.pl; magdalena\_jablonska@sggw.pl

dzenia techniczne, jakość czynnika ludzkiego w postaci uzdolnień przedsiębiorczych, organizacyjnych i menedżerskich [Lipianin-Zontek, Zontek 2009].

Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich stanowi jeden z głównych czynników powodujących przeobrażenia strukturalne obszarów wiejskich. Dlatego też istotne jest wyjaśnienie pojęcia przedsiębiorczości oraz wskazanie roli, jaką pełni w rozwoju lokalnym. Według M. Kłodzińskiego, przedsiębiorczość to „dążność” ludzi zarówno do działania, poszukiwania nowych rozwiązań, wprowadzania zmian w dotychczasowej działalności, wykorzystywania pojawiających się możliwości, jak i ich aktywności w poszukiwaniu dodatkowych i alternatywnych źródeł dochodu [Kłodziński 1999]. R.W. Griffin definiuje przedsiębiorczość jako proces organizowania, prowadzenia działalności gospodarczej oraz podejmowania związanego z nią ryzyka [Griffin 1996]. Na potrzeby niniejszego artykułu została przyjęta definicja przedsiębiorczości zaproponowana przez M. Duczkowską-Piasecką, według której jest to sposób postępowania ludzi, który polega na skłonności do podejmowania nowych działań, ulepszania istniejących elementów środowiska, na twórczo aktywnej postawie wobec otaczającej jednostkę rzeczywistości [Duczkowska-Piasecka 1998].

Województwo mazowieckie leży w środkowo-wschodniej części Polski i w dzisiejszym kształcie zajmuje obszar 35,5 tys. km<sup>2</sup>, co stanowi 11% terytorium kraju. Zamieszkiwane jest przez 5,1 mln osób, z czego na obszarach wiejskich mieszka 36% populacji. Największe miasta oprócz stolicy to: Radom, Płock, Siedlce i Ostrołęka. Sieć osadniczą województwa tworzą 42 powiaty (37 ziemskich i 5 grodzkich). Powiaty dzielą się na 314 gmin: 35 miejskich, 50 miejsko-wiejskich i 229 wiejskich (rys. 1).

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie stanu rozwoju przedsiębiorczości obszarów wiejskich województwa mazowieckiego oraz wskazanie związku między wartością wskaźnika przedsiębiorczości a odległością jednostek przestrzennych od ośrodków gospodarczych.

## MATERIAŁ I METODY OPRACOWANIA

W pracy przedstawiono wyniki badań dotyczących zależności między wartością wskaźnika przedsiębiorczości w gminach wiejskich województwa mazowieckiego a ich odległością od głównych ośrodków gospodarczych.

Wskaźnik przedsiębiorczości wyrażono liczbą zarejestrowanych podmiotów gospodarczych w przeliczeniu na 1000 mieszkańców w wieku produkcyjnym. Wzór wyrażono za pomocą następującej formuły:

$$W_p = \frac{P}{L} \times 1000$$

gdzie:

$W_p$  – wskaźnik przedsiębiorczości,

$P$  – liczba zarejestrowanych podmiotów gospodarczych,

$L$  – liczba ludności w wieku produkcyjnym.

Odległości poszczególnych gmin od głównych ośrodków gospodarczych zostały określone jako najkrótsze odległości drogowe. Przyjęto, że głównymi ośrodkami gospodarczymi są największe miasta województwa mazowieckiego: Warszawa, Radom, Płock, Ostrołęka i Siedlce.





Rys. 1. Mapa województwa mazowieckiego

Fig. 1. Map of the Mazovia province

Źródło: Mazowiecka Izba Rolnicza, www.mir.pl

Source: www.mir.pl

W celu ustalenia zależności między wartością wskaźnika przedsiębiorczości a odległością od głównych ośrodków gospodarczych przeprowadzono analizę korelacyjną.

Badania przeprowadzono korzystając z danych dotyczących 229 gmin wiejskich województwa mazowieckiego, pochodzących z Banku Danych Regionalnych Głównego Urzędu Statystycznego. W procedurze obliczania wskaźnika przedsiębiorczości wykorzystano dane statystyczne z 2008 roku (stan na 31 grudnia).

## WYNIKI BADAŃ

Po obliczeniu wskaźnika przedsiębiorczości dla wszystkich gmin wiejskich województwa mazowieckiego, jednostki poddano procedurze rangowania, szeregując je odpowiednio od gmin, w których wskaźnik osiągnął najwyższą wartość. W tabeli 1 przedstawiono 10 gmin o najwyższym wskaźniku przedsiębiorczości oraz 10 gmin, w których był on najniższy.

Tabela 1. Wartość wskaźnika przedsiębiorczości oraz odległości jednostek terytorialnych od ośrodków gospodarczych

Table 1. Communes' entrepreneurship indicator value and distance from the economic centers

Lp.	Gmina	Wskaźnik przedsiębiorczości	Najbliższy główny ośrodek gospodarczy	Odległość w km
1	Raszyn	306,4	Warszawa	11,4
2	Lesznowola	300,4	Warszawa	22,7
3	Michałowice	290,3	Warszawa	13,9
4	Jakubów	268,3	Siedlce	44,4
5	Nadarzyn	218,1	Warszawa	22,3
6	Nieporęt	218,1	Warszawa	26,0
7	Izabelin	212,3	Warszawa	24,8
8	Poświętne	204,3	Warszawa	39,0
9	Stare Babice	202,6	Warszawa	13,2
10	Jabłonna	200,8	Warszawa	20,0
200	Trojanów	57,5	Radom	83,8
221	Szczutowo	56,5	Płock	55,3
222	Sadowne	55,7	Ostrołęka	59,5
223	Dzierżążnia	55,5	Płock	41,2
224	Czerwińsk nad Wisłą	55,4	Płock	47,7
225	Rościszewo	55,3	Płock	48,3
226	Zawidz	54,9	Płock	39,1
227	Repki	54,8	Siedlce	38,1
228	Świercze	54,1	Warszawa	68,8
229	Raciąż	48,5	Płock	43,7

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego oraz [www.zumi.pl](http://www.zumi.pl)  
 Source: Authors' calculation based on Central Statistical Office and [www.zumi.pl](http://www.zumi.pl)

Średnia wartość wskaźnika przedsiębiorczości w badanych gminach wynosi 96,14, natomiast średnia odległość jednostek od głównych ośrodków gospodarczych województwa wynosi 43,61 km (tab. 2). Wartości te są zróżnicowane pod względem odległości od poszczególnych głównych ośrodków gospodarczych: Warszawy, Radomia, Płocka, Ostrołęki i Siedlec.

Najwyższymi wartościami wskaźnika przedsiębiorczości charakteryzują się gminy wiejskie położone najbliżej Warszawy, a najniższe wartości występują w gminach położonych najbliżej Płocka. Najkrótszymi średnimi odległościami badanych jednostek terytorialnych od głównych ośrodków gospodarczych charakteryzują się gminy wiejskie położone w obrębie Radomia, natomiast najwyższe odległości zaobserwowano wśród gmin, dla którym głównym ośrodkiem gospodarczym jest Ostrołęka.

Dzięki obliczeniu wskaźnika przedsiębiorczości wszystkie gminy wiejskie województwa mazowieckiego można było przyporządkować do odpowiednich klas, wyróżnionych na podstawie jego wartości. W toku prowadzonych obliczeń wyróżniono cztery klasy (tab. 3), dla wyznaczenia których przyjęto za kryterium średnią wartość wskaźnika przedsiębiorczości (96,14) oraz jego odchylenie standardowe (42,29).

Tabela 2. Zróźnicowanie średniej wartości wskaźnika przedsiębiorczości oraz odległości w zależności od ośrodka gospodarczego

Table 2. Diversity of the communes' entrepreneurship indicator average value and average distance to the economic centers

Ośrodek gospodarczy	Średnia wartość wskaźnika przedsiębiorczości	Średnia odległość od ośrodka gospodarczego w km	Liczba gmin wiejskich położona najbliżej ośrodka
Warszawa	130,6	46,15	57
Radom	90,5	35,48	41
Płock	77,4	44,72	44
Ostrołęka	89,2	49,26	44
Siedlce	82,2	41,08	43

Źródło: Obliczenia własne.

Source: Authors' calculation.

Tabela 3. Klasy gmin ze względu na wartość wskaźnika przedsiębiorczości

Table 3. Communes' classes dependent on the entrepreneurship indicator

Klasa gmin	Kryterium	Przedział wartości	Liczba gmin w klasie
Klasa 1 – wysoki poziom przedsiębiorczości	$Wp$ max; $\bar{s}r$ $Wp$ + odch	306,37; 136,43	20
Klasa 2 – średni poziom przedsiębiorczości	$\bar{s}r$ $Wp$ + odch; $\bar{s}r$ $Wp$	136,43; 96,14	57
Klasa 3 – niski poziom przedsiębiorczości	$\bar{s}r$ $Wp$ ; $\bar{s}r$ $Wp$ – odch	96,14; 55,85	144
Klasa 4 – bardzo niski poziom przedsiębiorczości	$\bar{s}r$ $Wp$ – odch; $Wp$ min	55,85; 48,47	8

Źródło: Obliczenia własne.

Source: Authors' calculation.

Jak wynika z tabeli 3, najwięcej gmin wiejskich województwa mazowieckiego należy do klasy 3, czyli o niskim poziomie przedsiębiorczości. Najmniej liczną grupą są zaś gminy o bardzo niskim poziomie przedsiębiorczości, w klasie 4 znajduje się tylko 8 jednostek. Klasę 1, czyli gminy o wysokim poziomie przedsiębiorczości, tworzy 20 jednostek, z których 90% stanowią gminy, dla których najbliższym głównym ośrodkiem gospodarczym jest miasto wojewódzkie – Warszawa.

Analiza przestrzenna gmin należących do 1 i 2 klasy (czyli o wysokim i średnim poziomie przedsiębiorczości) wskazuje, że najwyższe wartości są charakterystyczne dla gmin wiejskich położonych najbliżej głównych ośrodków gospodarczych województwa (maksymalna odległość to 50 km). Z ogólnej liczby 77 jednostek należących do 1 i 2 klasy, ponad 49% to gminy, dla których głównym ośrodkiem gospodarczym jest Warszawa, a niemal 20% to jednostki terytorialne położone najbliżej Ostrołęki (tab. 4).

Rozkład gmin wiejskich województwa mazowieckiego należących do klasy jednostek o niskim i bardzo niskim poziomie przedsiębiorczości w zależności od przynależności do najbliższego głównego ośrodka gospodarczego prezentuje rysunek 2.

Analizując wartości wskaźnika przedsiębiorczości gmin wiejskich i ich odległość od głównych ośrodków gospodarczych województwa mazowieckiego, można zauważyć zależność między tymi dwiema zmiennymi. Zasadne jest więc przypuszczenie, iż odległość

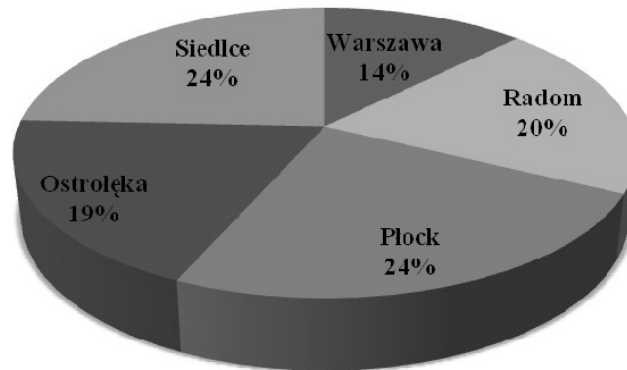
Tabela 4. Liczba gmin w poszczególnych klasach w zależności od najbliższego głównego ośrodka gospodarczego

Table 4. Number of communes in each class with reference to the nearest main economic center

Główny ośrodek gospodarczy	Liczba gmin w klasie 1	Liczba gmin w klasie 2	Liczba gmin w klasie 3	Liczba gmin w klasie 4
Warszawa	18	20	18	1
Radom	0	11	30	0
Płock	0	7	32	5
Ostrołęka	1	14	28	1
Siedlce	1	5	36	1
RAZEM	20	57	144	8

Źródło: Obliczenia własne.

Source: Authors' calculation.



Rys. 2. Gminy o niskim i bardzo niskim poziomie przedsiębiorczości a najbliższy główny ośrodek gospodarczy województwa

Fig. 2. Communes with low and very low entrepreneurship level with reference to the nearest provincial economic center

Źródło: Obliczenia własne.

Source: Authors' calculation.

od głównego ośrodka gospodarczego w istotny sposób wpływa na poziom przedsiębiorczości. Aby zweryfikować tę hipotezę, posłużono się analizą korelacji.

Najważniejszym miernikiem siły związku prostoliniowego między dwiema cechami mierzalnymi jest współczynnik korelacji liniowej Pearsona, który oblicza się na podstawie następującego wzoru:

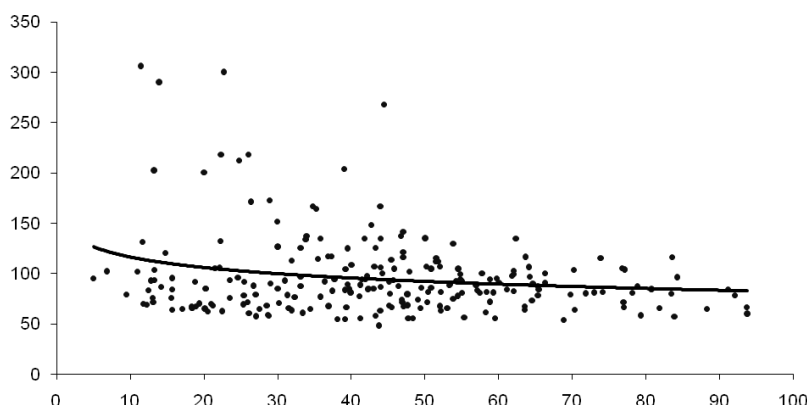
$$r = \frac{cov(x, y)}{s(x)s(y)}$$

gdzie:

- $r$  – współczynnik korelacji,
- $cov(x, y)$  – iloraz kowariancji zmiennych  $x$  i  $y$ ,
- $s(x)s(y)$  – iloczyn odchyleń zmiennych  $x$  i  $y$ .

Wartość współczynnika korelacji mieści się w przedziale domkniętym  $[-1; 1]$ . Im większa jego wartość bezwzględna, tym silniejsza jest zależność liniowa między zmiennymi. Współczynnik korelacji  $r = 0$  oznacza brak liniowej zależności między badanymi cechami,  $r = 1$  oznacza dokładną dodatnią liniową zależność między cechami, natomiast  $r = -1$  oznacza dokładną ujemną liniową zależność między zmiennymi, tzn. jeżeli zmienna  $x$  rośnie, to zmienna  $y$  maleje i na odwrót.

Rysunek 3 przedstawia relacje między odległością od głównych ośrodków gospodarczych (zmienna  $x$ ) a poziomem przedsiębiorczości (zmienna  $y$ ).



Rys. 3. Poziom przedsiębiorczości w gminie w zależności od odległości od głównego ośrodka gospodarczego

Fig. 3. Commune's entrepreneurship level dependent on the distance to the main economic center

Źródło: Obliczenia własne.

Source: Authors' calculation.

Współczynnik korelacji  $r$  zmiennej  $x$  (poziom przedsiębiorczości) względem zmiennej  $y$  (odległość jednostki od głównego ośrodka gospodarczego) wynosi  $-0,21$ . Wskazuje to na niską, lecz wyraźną zależność liniową badanych zmiennych.

Zeweryfikowana hipoteza dowodzi, że wzrost odległości danej gminy wiejskiej od głównego ośrodka gospodarczego powoduje spadek wskaźnika przedsiębiorczości, czyli tym samym skutkuje mniejszą liczbą przedsiębiorstw w przeliczeniu na 1000 mieszkańców w wieku produkcyjnym.

## WNIOSKI

Weryfikacja statystyczna postawionej hipotezy potwierdziła jej słuszność. Przeprowadzone na podstawie danych statystycznych dotyczących gmin wiejskich województwa mazowieckiego badania wykazały, iż występuje statystycznie istotna zależność między poziomem przedsiębiorczości w badanych gminach a ich oddaleniem od głównych ośrodków gospodarczych województwa.

Mała i średnia przedsiębiorczość na wsi postrzegana jest jako ważna droga prowadząca do poprawy statusu ekonomicznego rodzin wiejskich i rolniczych oraz do rozwoju

funkcji pozarolniczych i przemian na obszarach wiejskich. Jej rozwój uwarunkowany jest czynnikami zewnętrznymi (o charakterze systemowym, ogólnokrajowym i makroekonomicznym oraz o charakterze lokalnym, mikroekonomicznym) i wewnętrznymi [Wilkin 1997].

W literaturze oddalenie jednostki od ośrodka gospodarczego jest traktowane jako jeden z wielu czynników determinujących poziom przedsiębiorczości, obok między innymi potencjału inwestycyjnego, poziomu bezrobocia, zaplecza infrastrukturalnego czy mierników obciążenia demograficznego. Procedura badawcza udowodniła jednak, że odległość od ośrodków gospodarczych niezaprzeczalnie wpływa na liczbę przedsiębiorstw działających na obszarach wiejskich. Sąsiedztwo dużych ośrodków gospodarczych działa stymulująco na prowadzenie działalności gospodarczej na obszarach wiejskich, wskazując na znaczenie wielkości rynku zbytu dla oferowanych produktów i usług. Warunki działania przedsiębiorstw na obszarach wiejskich (takie jak zasób siły roboczej, niższe koszty eksploatacji czy podatki) zachęcają do prowadzenia inwestycji na obszarach bezpośrednio przyległych do aglomeracji miejskich. Tym samym ośrodki znacznie oddalone od centrów gospodarczych charakteryzują się niższym poziomem przedsiębiorczości. Znaczenia nabiera również fakt, iż przedsiębiorstwa, które nie posiadają zaplecza w postaci sąsiadującego rynku zbytu w ośrodku gospodarczym, koncentrują się na oferowaniu swoich produktów i usług jedynie odbiorcom lokalnym. W tym przypadku oznacza to najczęściej ograniczony popyt, a co za tym idzie, ograniczoną wartość dodaną i zyski przedsiębiorstwa.

Zasadne w tym przypadku wydaje się więc szczególne wspieranie przedsiębiorczości wiejskiej na obszarach położonych peryferyjnie w stosunku do ośrodków miejskich. Może przejawiać się ono w otwieraniu nowych rynków zbytu, nawiązywaniu relacji handlowych i inwestorskich z kontrahentami zagranicznymi, a także wprowadzaniu zachęt ekonomicznych dla nowych przedsiębiorców (tworzenie specjalnych stref ekonomicznych, obniżanie podatków, przygotowywanie terenów pod inwestycje).

## PIŚMIENNICTWO

- Griffin R.W., 1996. Podstawy zarządzania organizacjami, PWN, Warszawa, 730.  
Kłodziński M., 1999. Aktywizacja gospodarcza obszarów wiejskich, IRWiR PAN, Warszawa 1999, 25.  
Lipianin-Zontek E., Zontek Z., 2009. Kreowanie przedsiębiorczości na terenach wiejskich na przykładzie obszarów górskich województwa śląskiego. [w:] Ekonomiczne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. Red.: K. Krzyżanowska, Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa FAPA, Warszawa, 49.  
Strona internetowa [www.mir.pl/woj-mazowieckie](http://www.mir.pl/woj-mazowieckie)  
Wilkin J., 1997. Przedsiębiorczość na wsi: główne determinanty i uwarunkowania. [w:] Przedsiębiorczość w agrobiznesie.  
Woś A., 1998. Encyklopedia agrobiznesu, Wydawnictwo Fundacja Innowacja, Warszawa, 634.

**DIVERSITY OF THE ENTREPRENEURSHIP INDICATOR'S VALUE  
IN RURAL COMMUNES OF THE MAZOVIA PROVINCE (IN SPATIAL  
CONFIGURATION)**

**Abstract.** The article presents results of the research in relations between Mazovian rural communes' entrepreneurship indicator and their distance to the main provincial economic centers. Entrepreneurship indicator was presented as a number of registered enterprises for 1000 inhabitants in the production age. For the needs of the research five cities were chosen as a Mazovian main economic centers – Warszawa, Radom, Płock, Ostrołęka and Siedlce. Distances between them and analyzed rural areas were calculated as a shortest road distances. The proposed hypothesis' verification proved that relation between entrepreneurship indicator's value at the communes and distance to the main economic center is statistically significant.

**Key words:** Mazovia Province, rural areas, indicator, entrepreneurship, spatial configuration

Zaakceptowano do druku – Accepted for print 07.06.2010





## ZMIANY POZIOMU ROZWOJU INFRASTRUKTURY I JEJ WPŁYW NA ROZWÓJ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI NA OBSZARACH WIEJSKICH NA PRZYKŁADZIE WOJEWÓDZTW KUJAWSKO-POMORSKIEGO I POMORSKIEGO

Aleksandra Jezierska-Thöle

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

**Streszczenie.** Celem pracy była analiza przestrzenna (woj. kujawsko-pomorskie i pomorskie) i czasowa (2002–2008) zmian poziomu rozwoju infrastruktury technicznej i społecznej oraz wykazanie znaczenia elementów infrastruktury dla rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. Badaniami objęto również zróżnicowanie przestrzenne przedsiębiorczości z uwzględnieniem poszczególnych sekcji działalności gospodarczej. W pracy zastosowano analizę korelacji liniowej Pearsona oraz taksonomiczne mierniki rozwoju. Wyniki badań wskazują na umiarkowaną zależność między rozwojem infrastruktury wiejskiej a rozwojem przedsiębiorczości ( $r = 0,55$ ).

**Słowa kluczowe:** infrastruktura techniczna i społeczna, przedsiębiorczość, obszary wiejskie

### WSTĘP

Jakość przestrzeni wiejskiej zyskuje na znaczeniu dzięki rozwojowi przedsiębiorczości [Bański, Stola 2000]. Pojęcie przedsiębiorczości traktowane jest jako postawa i jako proces. Jako postawa przedsiębiorczość jest cechą jednostek ludzkich i polega na skłonności do podejmowania działań, ulepszaniu istniejących elementów środowiska [Duczowska-Małysz 1993]. Przedsiębiorczość stanowi bowiem podstawę rozwoju społeczno-gospodarczego, wprowadza postęp i innowacje technologiczne oraz przyczynia się do wzrostu liczby miejsc pracy na obszarach wiejskich. Ożywienie gospodarcze wsi wiąże się z powstawaniem nowych podmiotów gospodarczych. Stworzenie odpowiednich warunków do rozwoju przedsiębiorczości na wsi powinno być zatem jednym z najważniejszych priorytetów rozwoju lokalnego organów samorządu regionalnego.

---

Adres do korespondencji – Corresponding author: Aleksandra Jezierska-Thöle, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Zakład Gospodarki Przestrzennej i Planowania Strategicznego, ul. Gagarina 9, 87-100 Toruń, e-mail: alekjez@umk.pl

Problemy rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich stanowią obecnie ważny temat badawczy w literaturze krajowej. Zagadnieniem tym zajmowali się m.in. Czapiewski [2004], Kołodziejczak [2006], Rosner [2007]. Na przykład Jasiulewicz [2002] podaje, że wszelka działalność gospodarcza oparta jest na bazie infrastruktury wiejskiej, ponieważ jej poziom wpływa na atrakcyjność bądź nieatrakcyjność inwestycyjną obszarów wiejskich. Odpowiednie wyposażenie w infrastrukturę obszarów wiejskich stanowi niezbędny warunek unowocześniania rolnictwa, przyciągania zasobów kapitałowych, rozwoju turystyki i innych rodzajów działalności pozarolniczej. Jednocześnie nowe miejsca pracy sprzyjają dalszemu rozwojowi infrastruktury. Zależności między poziomem infrastruktury a rozwojem przedsiębiorczości mają charakter sprzężeń zwrotnych, w których infrastruktura odgrywa rolę bodźca [Pięćek 1999], niedorozwój infrastrukturalny stanowi istotną barierę w rozwoju przedsiębiorczości.

Badaniami objęto obszary wiejskie woj. kujawsko-pomorskiego i pomorskiego o łącznej powierzchni 36 263 km<sup>2</sup>. Obszar ten określany jest jako region „Pomorza Nadwiślańskiego” i związany jest z długoletnią współpracą międzywojewódzką na szczeblu planistycznym od 1991 roku. Swoją nazwą nawiązuje zarówno do kryteriów geograficznych, jak i historycznych. Współpraca międzywojewódzka ma przede wszystkim „charakter funkcjonalny, zasadzający się na wspólnocie interesów społeczności lokalnych, wspólnym dziedzictwie historyczno-kulturowym, prognozach rozwoju regionalnego” [Pomorze Nadwiślańskie 1993]. „Wisła nie była rzeką graniczną, nie dzieliła, lecz łączyła ziemie, przez które płynęła” [Mielczarski 1978].

## **CEL I ZAKRES PRACY**

Głównym celem pracy jest przedstawienie zmian poziomu rozwoju infrastruktury wiejskiej oraz wykazanie znaczenia elementów infrastruktury dla rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. W pracy postawiono następujące pytania badawcze:

1. Jakie jest tempo i jakie są kierunki zmian w rozwoju przedsiębiorczości oraz infrastruktury technicznej i społecznej na wsi?
2. Czy istnieją związki i wzajemne uwarunkowania między rozwojem infrastruktury a przedsiębiorczością?
3. Jak można kształtować rozwój przedsiębiorczości obszarów wiejskich na bazie infrastruktury wiejskiej?

Mając na uwadze powyższe pytania postawiono następującą hipotezę badawczą: wzrost poziomu infrastruktury społecznej i technicznej przyczynia się do wzrostu przedsiębiorczości na obszarach wiejskich i odwrotnie – infrastruktura wiejska rozwija się wraz ze wzrostem przedsiębiorczości.

## **MATERIAŁY I METODY**

Analiza zależności między wyposażeniem infrastrukturalnym a rozwojem przedsiębiorczości została przeprowadzona na podstawie wybranych elementów infrastruktury wiejskiej z uwzględnieniem poszczególnych sekcji działalności gospodarczej z Banku Danych Regionalnych GUS dla lat 2002 i 2008. Do przeprowadzenia analizy infrastrukturalnej

tury wiejskiej skonstruowano odpowiednie wskaźniki infrastrukturalne określające dostępność ludności do urządzeń i obiektów infrastrukturalnych (jako procent gospodarstw wyposażonych w dany element) oraz stopień zagęszczenia (na 100 km<sup>2</sup>). Do analizy przestrzennej i czasowej wybrano następujące elementy:

- A. Infrastruktura techniczna: długość sieci wodociągowej i kanalizacyjnej, dostępność do sieci wodociągowej, kanalizacyjnej, gazowej,
- B. Infrastruktura społeczna: liczba aptek, liczba ludności przypadająca na 1 lekarza, liczba bibliotek, liczba woluminów na 1000 mieszkańców,
- C. Infrastruktura ekonomiczna: całoroczne obiekty turystyczne.

Analiza rozwoju przedsiębiorczości została dokonana na podstawie wskaźnika przedsiębiorczości według wzoru [Klasik 2006]:

$$P = \frac{a}{n \cdot 1000}$$

gdzie:

$a$  – liczba zarejestrowanych podmiotów gospodarczych w systemie REGON,

$n$  – liczba mieszkańców.

W celu dokonania analizy przyjętych do badań elementów oraz określenia współzależności między tymi elementami zastosowano następujące metody statystyczne:

- A. analiza korelacji,
- B. taksonomiczne mierniki rozwoju,
- C. test istotności różnic między średnimi.

Współczynnik korelacji liniowej Pearsona posłużył do analizy związku korelacyjnego między poziomem rozwoju infrastruktury technicznej i społecznej a poziomem rozwoju przedsiębiorczości

$$WK_{jk} = \frac{\frac{1}{n} \sum (x_{ij} - \bar{x}_j) \cdot (y_{ik} - \bar{y}_k)}{\delta_j \cdot \delta_k}$$

gdzie:

$WK_{jk}$  – współczynnik korelacji między cechami  $j$  i  $k$ ,

$x_{ij}$  – wartość cechy  $j$  w powiecie  $i$ ,

$\bar{x}_j$  – średnia wartość cechy  $j$ ,

$y_{ik}$  – wartość cechy  $k$  w powiecie  $i$ ,

$\bar{y}_k$  – średnia wartość cechy  $k$ ,

$\delta_j$  – odchylenie standardowe cechy  $j$ ,

$\delta_k$  – odchylenie standardowe cechy  $k$ ,

$n$  – liczba powiatów.

W pracy przyjęto następującą interpretację wyników:

$r \leq 0,2$  – brak związku liniowego,

$0,2-0,4$  – słaba zależność,

$0,4-0,7$  – umiarkowana zależność,

$0,7-0,9$  – dość silna zależność,

$r \geq 0,9$  – bardzo silna zależność.

Taksonomiczny miernik rozwoju Hellwiga posłużył do określenia poziomów rozwoju infrastruktury społecznej i technicznej. Wyraża się on wzorem:

$$d_i = \frac{C_{ij}}{C_o}$$

gdzie:

$C_{ij}$  – odległość każdego punktu  $P_i$  od  $P_o$ .

Odległość każdego  $P_i$  od  $P_o$  oblicza się według wzoru:

$$C_{ij} = \sum_{k=1}^m [(X_{ik} - X_{jk})^2]^{\frac{1}{2}} \quad i = 1, 2, \dots, n$$

$$C_o = \bar{C}_{ij} + 2S_o$$

$$\bar{C}_{ij} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n C_{ij}$$

$$S_o = \left[ \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (C_{ij} - \bar{C}_{ij})^2 \right]^{\frac{1}{2}}$$

Ze względu na to, że cechy miały różne miano poddano je standaryzacji (normalizacji) według wzoru:

$$S_k = \left[ \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_{ik} - \bar{x}_{ik})^2 \right]^{\frac{1}{2}}$$

gdzie:

$S_k$  – odchylenie standardowe cechy  $k$ ,

$x_{ik}$  – wartość cechy  $k$  w jednostce terytorialnej  $i$ ,

$\bar{x}_{ik}$  – średnia arytmetyczna cechy  $k$ .

Na podstawie uzyskanych wartości przeprowadzono klasyfikację powiatów w latach 2002 i 2008. Podstawą wydzielenia klas powiatów są przedziały wartości miernika rozwoju, zbudowane na podstawie średniej arytmetycznej i odchylenia standardowego. Przyjęto następujące zasady wydzielenia sześciu klas poziomów:

Klasa I  $d_i \leq \bar{d}_i - 2Sd_i$

Klasa II  $\bar{d}_i - 2Sd_i < d_i \leq \bar{d}_i - Sd_i$

Klasa III  $\bar{d}_i - Sd_i < d_i \leq \bar{d}_i$

Klasa IV  $\bar{d}_i < d_i \leq \bar{d}_i + Sd_i$

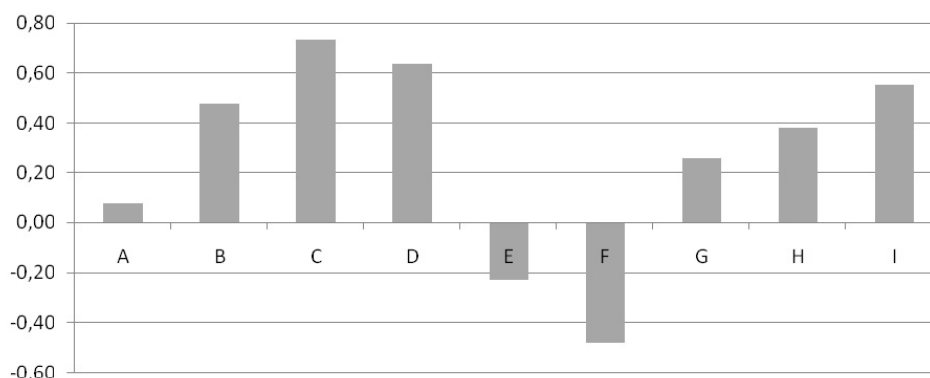
Klasa V  $\bar{d}_i + Sd_i < d_i \leq \bar{d}_i + 2Sd_i$

Klasa VI  $d_i > \bar{d}_i + 2Sd_i$

Uzyskane wyniki badań posłużyły do oceny poziomu rozwoju infrastruktury społecznej i technicznej oraz umożliwiły odpowiedź na postawione pytania badawcze.

## ROZWÓJ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

W latach 2002–2008 na obszarach wiejskich Pomorza Nadwiślańskiego nastąpił wzrost poziomu przedsiębiorczości o 12,4%. Wskaźnik przedsiębiorczości (liczba podmiotów gospodarczych/1000 ludności) wzrósł z 74 do 83. Tendencja wzrostu widoczna jest prawie we wszystkich powiatach, z wyjątkiem wąbrzeskiego i chełmińskiego, gdzie spadek rozwoju przedsiębiorczości wyniósł  $-8,9$  i  $-0,2\%$ . Analiza przestrzenna poziomu przedsiębiorczości w 2008 roku wykazuje, że najwyższy poziom (powyżej 100) wystąpił w powiatach położonych w sąsiedztwie Trójmiasta: lęborskim (128), puckim (118), gdańskim i nowodworskim (107). Jest to związane z jednej strony z procesami urbanizacji i rozwojem gospodarczym obszarów podmiejskich, które oferują korzystniejsze cenowo możliwości rozwoju przedsiębiorczości. Z drugiej zaś strony położenie powiatów na terenie pobraża bałtyckiego i w bezpośrednim kontakcie z linią brzegową przyczynia się do wzrostu działalności usługowej związanej z turystyką. Niski poziom przedsiębiorczości (poniżej 70) zanotowano w powiatach: grudziądzkim (60), chełmińskim (63), włocławskim (65) i wąbrzeskim (65), gdzie większa część podmiotów gospodarczych zlokalizowana jest na terenie miast (rys. 1).



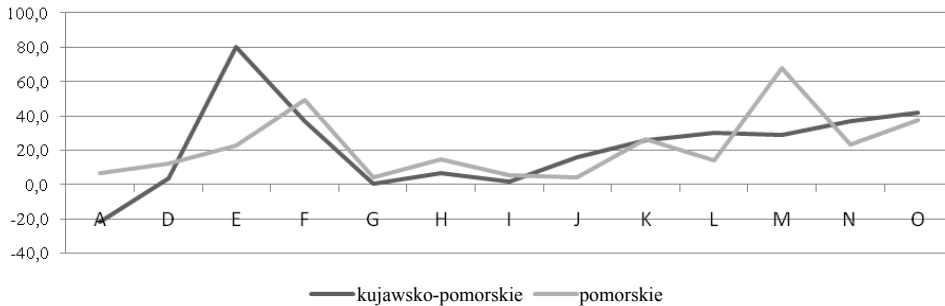
Rys. 1. Wskaźnik przedsiębiorczości w latach 2002–2008 (liczba podmiotów gospodarczych /1000 ludności)

Fig. 1. Business index in villages over the period 2002–2008 (number of economic entities/1000 population)

Analiza czasowa wskaźnika dynamiki działalności gospodarczej wykazuje, że najwyższy wskaźnik (powyżej 30% w stosunku do 2002 r.) wystąpił w powiatach położonych w rejonach turystycznych: starogardzkim (wzrost o 32,2%) i kartuskim (31,8%) oraz na obszarach wiejskich sąsiadujących z miastami wojewódzkimi, tj. w powiatach bydgoskim (29,2%) i gdańskim (27,4%).

Na podstawie rysunku 2 zauważa się, że zarówno w woj. kujawsko-pomorskim, jak i pomorskim nastąpił wzrost działalności gospodarczej, odpowiednio o 10,1 i 16,1%. W woj. kujawsko-pomorskim najwyższy wzrost (80,2%) zanotowano w sekcji E (wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, wodę i gaz), a następnie w budownictwie oraz ochronie zdrowia (36%). W woj. pomorskim zaś najwyższy wzrost (60%) zanotowa-

no w sekcji M (edukacja). Spadek działalności zanotowano w sekcji A związanej z rolnictwem i leśnictwem (-11,2%). Spadek działalności rolnej nastąpił na terenie wszystkich powiatów woj. kujawsko-pomorskiego i w 37% powiatów woj. pomorskiego.



Rys. 2. Wskaźnik dynamiki działalności gospodarczej według sekcji działalności PKD w latach 2002–2008, %

Fig. 2. Dynamics of economic activities in villages over the period 2002–2008, %

A – rolnictwo/agriculture, D – przetwórstwo przemysłowe/manufacturing, E – wytwarzanie i zaopatrywanie w energię, wodę i gaz/electricity, gas and water supply, F – budownictwo/construction, G – handel hurtowy i detaliczny/trade, H – hotele i restauracje/hotels and restaurants, I – transport/transport, J – pośrednictwo finansowe/financial intermediation, K – obsługa nieruchomości/real estate, L – administracja publiczna/public administration, M – edukacja/education, N – ochrona zdrowia/health care, O – działalność komunalna, społeczna/community and social service

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS.

Source: Author's calculation based on the CSO data.

## ZMIANY POZIOMU ROZWOJU INFRASTRUKTURY TECHNICZNEJ

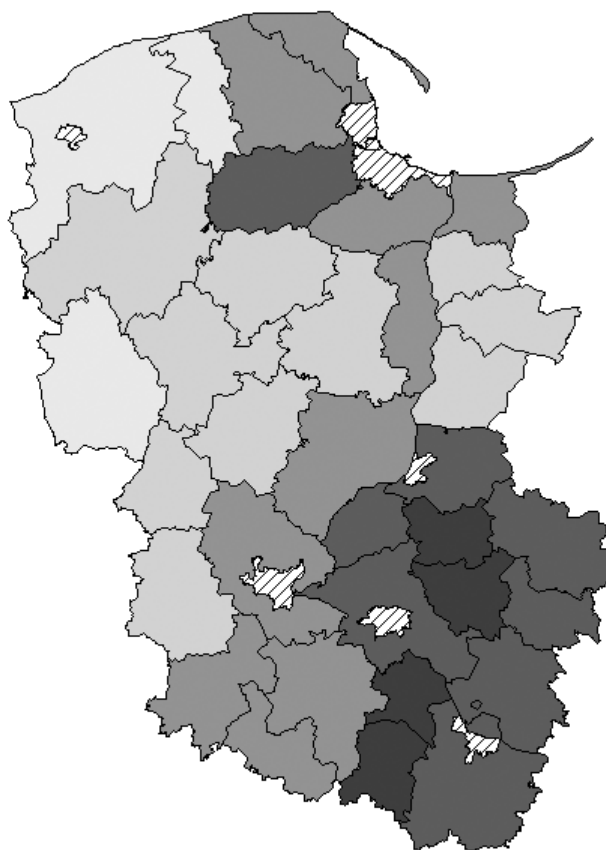
Według Fereniec [1996], infrastruktura oznacza „podstawowe urządzenia i instytucje świadczące usługi niezbędne do należytego funkcjonowania produkcyjnych działów gospodarki”. Ginsbert-Gebert [1976] uważa, że „infrastruktura stanowi kategorię ekonomiczną, oznaczającą związaną z danym terenem bazę materialną służącą szeroko pojętym potrzebom zarówno produkcji, jak i konsumpcji”. Oznacza to, że infrastruktura to element gospodarki narodowej, a z drugiej strony stanowi składnik struktury przestrzennej określonego obszaru [Chudzik 1998].

Na obszarach wiejskich Pomorza Nadwiślańskiego w latach 2002–2008 nastąpił znaczny wzrost wyposażenia w infrastrukturę techniczną (rys. 3 i 4). Wzrost ten objawia się przez poprawę stanu i wyposażenia w gospodarce wodno-ściekowej, jak również przez dostępność mieszkańców do sieci gazowej. Budowa systemu kanalizacyjno-wodociągowego związana jest z charakterem sieci osadniczej, jak i ukształtowaniem terenu.

Największą dynamiką zmian charakteryzowała sieć kanalizacyjna, gdzie wskaźnik wzrostu wyniósł aż 98% (tab. 1). Dostępność sieci kanalizacyjnej w km/100 km<sup>2</sup> wzrosła z 10,3 do 20,4. W układzie województw największe zmiany zaobserwowano w powiatach wejherowskim (z 5,3 do 36,5, tj. aż o 588%) oraz rypińskim (z 2,2 do 12,9, tj. o 486%). Stopień skanalizowania nie jest jednak wystarczający, gdyż spora część gospodarstw rol-

nych pozbywa się ścieków w sposób zagrażający środowisku naturalnemu, a tym samym użytkownikom wód, odprowadzając je do dolów chłonnych, śmietników, gnojowników oraz rowów melioracyjnych [Jeziarska 2006] (rys. 5).

W latach 2002–2008 nastąpił niewielki wzrost wskaźnika dostępności przestrzennej linii wodociągowej (0,3%). Niewielki wzrost długości linii wodociągowej w analizowanym okresie związany jest z poprawą infrastruktury wodociągowej w większości powiatów już w latach 90. Gminy korzystały wówczas z kredytów preferencyjnych oraz ze środków pochodzących z Funduszu Restrukturyzacji i Oddłużenia Rolnictwa, Agencji Modernizacji i Restrukturyzacji Rolnictwa, Agencji Rynku Rolnego, AWRSP, programów SAPARD i PHARE. W analizowanym okresie nastąpiła kolejna rozbudowa linii wodociągowej w powiatach: sepoleńskim (38,3%), wejherowskim (35,7%), tucholskim (3,5%), sztumskim (33,8%), nowodworskim (30%), aleksandrowskim (30%) (rys. 6).



[km]

□ < 35   □ 35 - 70   □ 70 - 105   □ 105 - 140   □ ≥ 140   □ Miasta na prawach powiatu

Rys. 3. Dostępność sieci kanalizacyjnej w 2008 r.,  $\text{km} \cdot (100 \text{ km}^2)^{-1}$

Fig. 3. Water-lines length 2008,  $\text{km per } 100 \text{ km}^2$

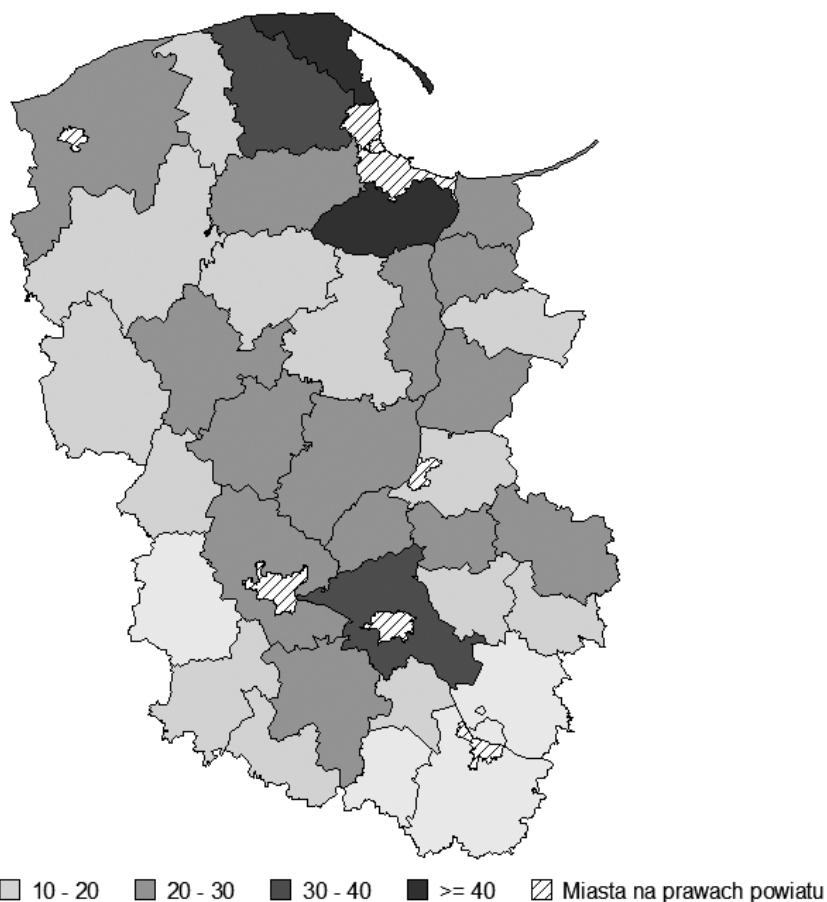
Rys. 4. Dostępność sieci kanalizacyjnej w 2008 r.,  $\text{km} \cdot (100 \text{ km}^2)^{-1}$ Fig. 4. Sewerage system length in 2008,  $\text{km} \cdot (100 \text{ km}^2)^{-1}$ 

Tabela 1. Dynamika infrastruktury technicznej w latach 2002–2008

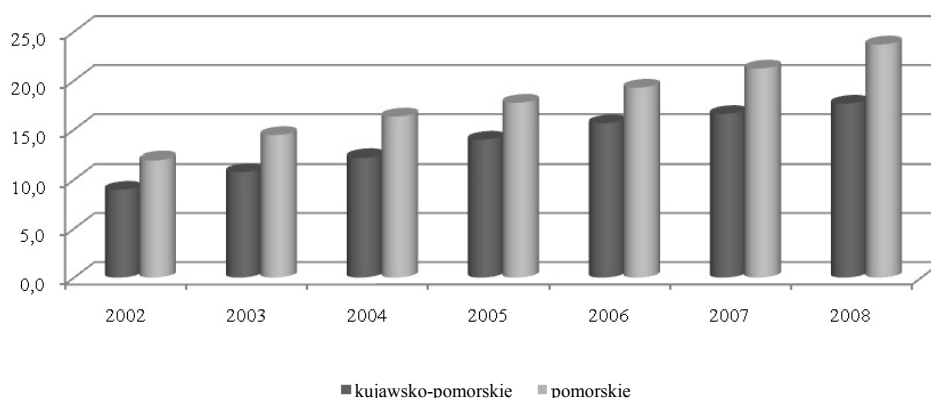
Table 1. Dynamics of technical infrastructure in villages over the period 2002–2008

Wskaźnik infrastruktury technicznej	Jednostka	2002	2008	Wskaźnik dynamiki w % (2002 = 100%)
Długość linii wodociągowej	$\text{km} \cdot (100 \text{ km}^2)^{-1}$	79,3	89,9	13,4
Długość linii kanalizacyjnej	$\text{km} \cdot (100 \text{ km}^2)^{-1}$	10,3	20,4	97,6
Długość linii gazowej	$\text{km} \cdot (100 \text{ km}^2)^{-1}$	2,7	5,4	46,5
Ludność korzystająca z sieci wodociągowej	% gospodarstw domowych	78,3	81,4	104,0
Ludność korzystająca z sieci kanalizacyjnej	% gospodarstw domowych	22,1	31,2	141,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS.

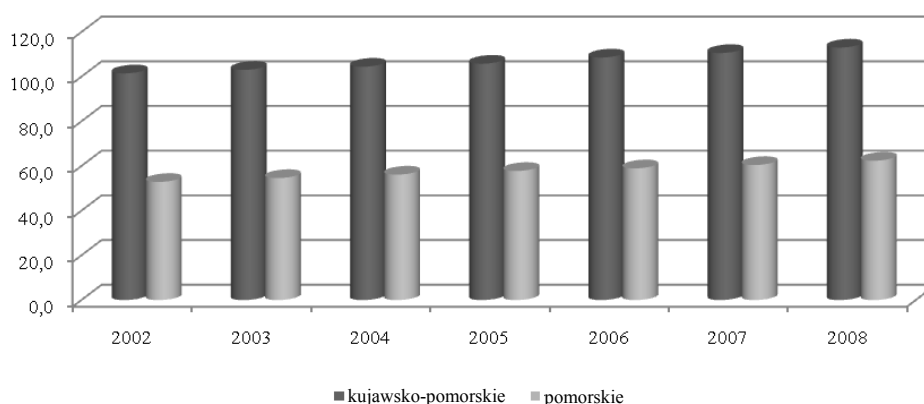
Source: Author's calculation based on the CSO data.



Rys. 5. Zmiany dostępności sieci kanalizacyjnej w km/100 km<sup>2</sup> w latach 2002–2008Fig. 5. Dynamics of sewage system length per 100 km<sup>2</sup> over the period 2002–2008

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS.

Source: Author's calculation based on the CSO data.

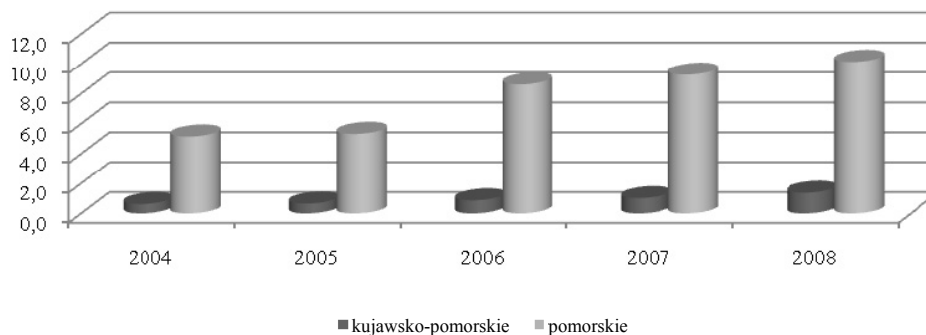
Rys. 6. Zmiany dostępności sieci wodociągowej w km/100 km<sup>2</sup> w latach 2002–2008Fig. 6. Dynamics of water-lines length per 100 km<sup>2</sup> over the period 2002–2008

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Source: Author's calculation based on the CSO data.

Proces gazyfikacji wsi w dużej mierze zależy od charakteru zabudowy wiejskiej oraz od odległości od źródła zasilania. Ograniczenie gazyfikacji wsi do niektórych rejonów kraju spowodowane jest przede wszystkim dużą kapitałochłonnością sieci gazowych, niedostatecznie rozbudowanym krajowym systemem gazowniczym i regionalnych układów sieciowych. Stąd w urzędzenia gazownicze wyposażane są z reguły wsie odznaczające się względnie zwartą zabudową [Zawadzki 1993]. Ponadto rozwój gazownictwa przewodowego na wsi postępuje głównie na obszarach położonych w sąsiedztwie gazociągów. W latach 2002–2008 nastąpił wzrost gęstości linii gazowej z 3,7 do 5,4, co stanowi 46,5% ogółu wsi. Zmiany te zaszły przede wszystkim na terenie powiatów woj. pomorskiego, gdzie dostępność sieci gazowej wzrosła z 5,2 do 10,1, tj. aż o 100%. Najlepiej zaopatrzeni w gaz są mieszkańcy powiatów puckiego (59,1), gdańskiego (32,7) oraz tczewskiego

(21,6). Na obszarach wiejskich woj. kujawsko-pomorskiego obserwuje się nieznaczną poprawę w sieć gazową (z 0,6 do 1,4). Największa gęstość sieci gazowej występuje na obszarach wiejskich sąsiadujących z miastami wojewódzkimi i jest związana z procesami urbanizacji, tj. w powiatach: bydgoskim (9,5) grudziądzkim (3,6), toruńskim (3,2) i włocławskim (4,2) (rys. 7).



Rys. 7. Zmiany dostępności sieci gazowej w km 100/km<sup>2</sup> w latach 2002–2008

Fig. 7. Dynamics of gas system length per 100/km<sup>2</sup> over the period 2002–2008

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS.

Source: Author's calculation based on the CSO data.

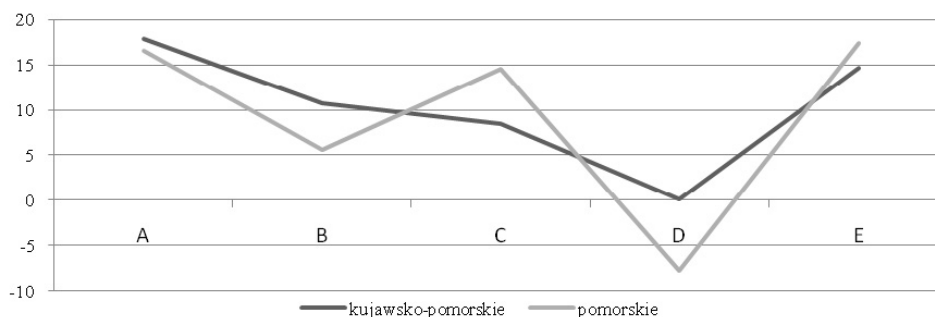
Udział ludności wiejskiej Pomorza Nadwiślańskiego korzystającej z sieci wodociągowej i kanalizacyjnej wynosi odpowiednio 81,4 i 31,2%. Udział ten jest wyższy od średniej dla obszarów wiejskich Polski, która wynosi 74,3 i 24,2%. Bardzo niewielki jest natomiast udział ludności korzystającej z sieci gazowej, wynosi on 3,3% przy 18,8% dla Polski. W układzie przestrzennym zauważa się, że najczęściej osób korzysta z sieci wodociągowej w powiatach nadmorskich woj. pomorskiego: nowodworskim (94,3%), puckim (90,6%) oraz słupskim (90,2), z sieci kanalizacyjnej w powiatach, na terenie których występują obszary chronione, tj.: puckim (57,0), człuchowskim (46,5%), tucholskim (44,9%) i chojnickim (42,1%).

## ZMIANY POZIOMU ROZWOJU INFRASTRUKTURY SPOŁECZNEJ

Infrastruktura społeczna jest podsystemem społeczno-ekonomicznym, który ujmuje instytucje i urzędnictwo przeznaczone do świadczenia usług dla ludności w określonych dziedzinach, jak: oświata, zdrowie, kultura i wypoczynek [Kołodziejczyk 2004]. Dobrze rozwinięta infrastruktura społeczna znacznie podnosi warunki cywilizacyjno-bytowe mieszkańców oraz atrakcyjność lokalizacyjną terenu.

Analiza porównawcza wskaźnika dostępności do opieki medycznej, wyrażającego liczbę ludności przypadającą na 1 lekarza, wykazuje wzrost z 1046 do 1228 osób, tj. o 16%, co jest zjawiskiem negatywnym. Sytuacja ta występuje zarówno w woj. kujawsko-pomorskim, jak i pomorskim i jest związana m.in. z likwidacją większości przyzakładowych przychodni zdrowia. Sąsiedztwo większych miast przyczynia się do odpływu lekarzy z obszarów wiejskich, z drugiej zaś strony duża koncentracja ludności wpływa

na wzrost tego wskaźnika (rys. 8). Spadek liczby ludności (na 1 lekarza) zanotowano natomiast w 8 powiatach: tucholskim (−20%), chojnickim (−12,6%), kościerskim (−10,0%), wejherowskim (−10,0%), słupskim (−5,0%), kartuskim (−4,0) i bytowskim (−3,9%) (rys. 8).



Rys. 8. Zmiany infrastruktury społecznej w latach 2002–2008, %

Fig. 8. Dynamics of social infrastructure over the period 200–2008, %

A – liczba ludności na 1 lekarza/population per 1 doktor, B – liczba aptek/population per pharmacy, C – liczba ludności na 1 placówkę biblioteczną/population per library, D – księgozbiór bibliotek na 1000 ludności/books per 1000 population, E – liczba całorocznych obiektów turystycznych/number of all-year tourist facilities

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS.

Source: Author's calculation based on the CSO data.

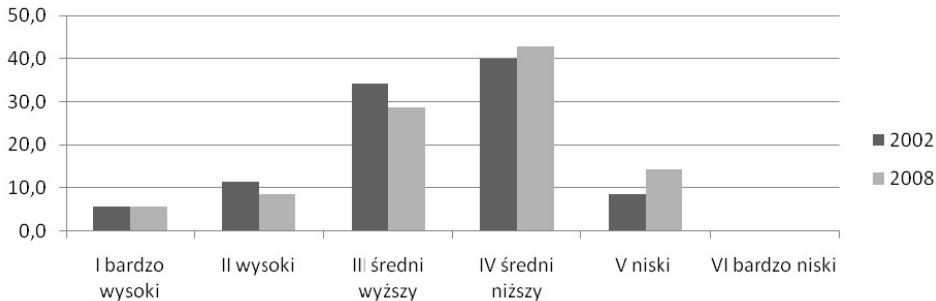
W analizowanym okresie nastąpiło również pogorszenie dostępności ludności wiejskiej do dóbr kultury na wsi. Świadczy o tym wzrost liczby osób przypadającej na 1 placówkę biblioteczną o 11,4%, w tym w woj. kujawsko-pomorskim o 8,4%, w pomorskim aż o 14,5%. Wraz ze spadkiem liczby bibliotek spada liczba woluminów na 1000 ludności (−3,8%). Pozytywne zjawisko natomiast zanotowano we wzroście liczby całorocznych obiektów turystycznych z 213 do 250, tj. o 16%. W układzie województw najczęściej obiektów turystycznych w 2008 roku zarejestrowano w powiatach nadmorskich, tj.: puckim (60), słupskim (31), pojeziernych: kartuskim (18) i chojnickim (19) oraz w powiecie aleksandrowskim (29), co jest związane z położonym na terenie powiatu uzdrowiskiem Ciechocinek. Działalność turystyczna przyczynia się również do wzrostu podaży na rynku pracy przez rozwój działalności pozarolniczej, tj. handlu, gastronomii i usług turystycznych.

## OCENA POZIOMU ROZWOJU INFRASTRUKTURY TECHNICZNEJ I SPOŁECZNEJ I JEJ WPŁYW NA ROZWÓJ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Oceny poziomu rozwoju infrastruktury wiejskiej dokonano metodą taksonomicznego miernika rozwoju. Jak wynika z układu powiatów, rozpiętość wartości  $C_{10}$  w 2002 roku była nieznacznie większa (8,4095) niż w 2008 roku (8,5229), co oznacza, że zmniejszył się dystans w poziomie rozwoju infrastruktury wiejskiej pomiędzy powiatami. W 18 powiatach wartość  $C_{10}$  zmniejszyła się w stosunku do 2002 roku, co wskazuje, że w 52,9%

powiatów nastąpiła poprawa rozwoju infrastruktury wiejskiej. W największej odległości od „obiekту wzorcowego” w 2002 roku znajdował się powiat kościerski (10,9133), a w 2008 roku powiat sztumski (9,8997).

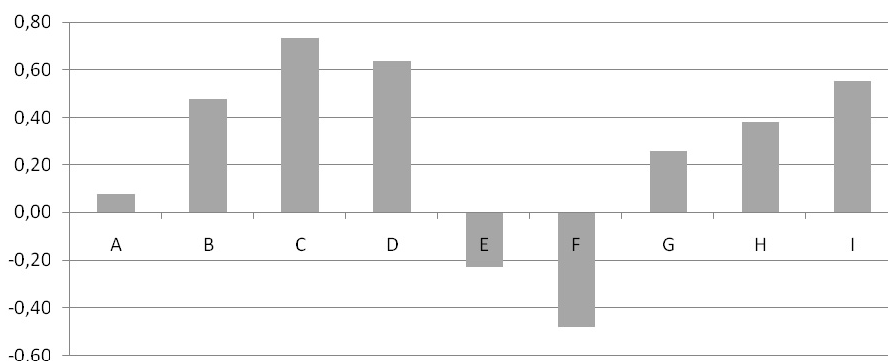
Na podstawie miar rozwoju ( $d_i$ ) wyodrębniono 6 klas reprezentujących poziom wyposażenia (rys. 9). Analiza porównawcza udziału poszczególnych powiatów w przedziałach klasowych wykazuje stabilizację w klasie I, spadek udziału w klasach II i III oraz wzrost udziału w klasach V–VI, co świadczy o spadku poziomu rozwoju. Najmniej jednostek zakwalifikowanych zostało do klasy I o bardzo wysokim poziomie rozwoju: poziom II (wysoki) reprezentowały w 2002 roku powiaty: inowrocławski, kartuski, nowodworski i kwidzyński, a w 2008 roku powiaty toruński, inowrocławski i kartuski. W 2008 roku najliczniej reprezentowany był poziom IV (średni niższy), co stanowiło 91,2% ogółu. W klasie II (średni wyższy) w 2008 roku znalazło się 10 powiatów, mniej niż w 2002 roku (12). Udział powiatów wzrósł znacznie w klasie V (niski) – z 8,6 do 14,3%. Niski poziom rozwoju infrastruktury prezentują powiaty: sepołeński, lipnowski, nakielski, kościerski i sztumski.



Rys. 9. Zmiana udziału poziomu rozwoju infrastruktury wiejskiej w latach 2002–2008, %  
 Fig. 9. The percentage share of rural infrastructure development over the period 2002–2008, %  
 Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS.  
 Source: Author's calculation based on the CSO data.

Wpływ infrastruktury wiejskiej na rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich określono na podstawie współczynnika korelacji pomiędzy wybranymi elementami infrastruktury technicznej i społecznej a wskaźnikiem przedsiębiorczości. Przeprowadzone badania wykazały umiarkowaną zależność między poziomem rozwoju infrastruktury technicznej i społecznej a wskaźnikiem przedsiębiorczości zarówno w 2002 roku ( $r = 0,59$ ), jak i 2008 roku ( $r = 0,55$ ). Analiza zależności między cechami przedsiębiorczość i wyposażenie w infrastrukturę wiejską wykazała bardzo silną zależność ze wskaźnikiem zwodociągowania terenu ( $r = 0,73$ ), a następnie umiarkowaną zależność ze wskaźnikiem skanalizowania terenu ( $r = 0,63$ ) wskaźnikiem obiektów turystycznych ( $r = 0,55$ ). Słabą zależność natomiast wykazały cechy przedsiębiorczość i infrastruktura społeczna, tj. liczba aptek (0,38) oraz księgozbiór/1000 ludności (0,26).

Ujemne wartości współczynnika korelacji Pearsona wyliczono dla dwóch wskaźników: liczby ludności przypadającej na 1 lekarza ( $-0,23$ ) oraz liczby ludności przypadającej na 1 bibliotekę ( $-0,48$ ), co oznacza brak związku liniowego z rozwojem przedsiębiorczości. Są to wskaźniki, których wartości w kolejnych latach malały, co może wpływać na ujemną korelację z poziomem przedsiębiorczości (rys. 10).



Rys. 10. Zależność korelacyjna pomiędzy wskaźnikiem przedsiębiorczości a wybranymi elementami infrastruktury technicznej i społecznej, 2008

Fig. 10. Correlation between entrepreneurship factor and selected components of technical and socio infrastructure, 2008

A – długość sieci wodociągowej/length of water-lines, B – długość sieci kanalizacyjnej/length of sewerage system, C – ludność korzystająca z sieci wodociągowej/population uses the water lines, D – ludność korzystająca z sieci kanalizacyjnej/population uses the sewerage system, E – liczba ludności przypadająca na 1 lekarza/population per 1 doctor, F – liczba ludności przypadająca na 1 bibliotekę/population per 1 library, G – księgozbiór bibliotek na 1000 ludności/ books per 1000 population, H – liczba aptek/number of pharmacies, I – całoroczne obiekty turystyczne/all-year tourist facilities

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS.

Source: Author's calculation based on the CSO data.

## PODSUMOWANIE

Przeprowadzona analiza czasowa (2002–2008) i przestrzenna (woj. kujawsko-pomorskie i pomorskie) pozwoliła na wyłonienie następujących prawidłowości:

- wskaźnik przedsiębiorczości na obszarach wiejskich wzrósł z 74 do 83, tj. o 12,3%. Największy rozwój przedsiębiorczości wystąpił w powiatach położonych w sąsiedztwie Trójmiasta, Bydgoszczy i Torunia. Wzrost liczby podmiotów gospodarczych na obszarach wiejskich to efekt procesów urbanizacji oraz „przenoszenia” istniejących już zakładów produkcyjnych, handlu i usług poza granicę miast z uwagi na niższe koszty utrzymania;
- procesom urbanizacji na wsi towarzyszy jednocześnie wzrost liczby podmiotów gospodarczych w sekcji edukacja (60%) w woj. pomorskim i ochronie zdrowia w kujawsko-pomorskim (36%);
- dodatkowym impulsem do rozwoju przedsiębiorczości na wsi jest rozwój turystyki nadmorskiej i pojeziernej. Wraz z rozwojem infrastruktury turystycznej wzrasta poziom przedsiębiorczości. Potwierdza to wskaźnik korelacji ( $r = 0,55$ );
- istotnym elementem pobudzającym rozwój obszarów wiejskich jest rozbudowa infrastruktury technicznej, a przede wszystkim gospodarki wodno-kanalizacyjnej. Potwierdza to wysoki wskaźnik korelacji ( $r = 0,73$ ) oraz najwyższy wzrost liczby podmiotów gospodarczych w sekcji wytwarzanie i zaopatrywanie w wodę i gaz (80%) oraz w budownictwie (36%);

- nastąpiła znaczna poprawa w wyposażeniu obszarów wiejskich w infrastrukturę techniczną. Zanotowano wzrost wskaźnika dostępności sieci kanalizacyjnej z 10,3 do 20,4. W układzie województw zmiany te sięgały nawet 588% w powiecie wejherowskim (wzrost z 5,3 do 36,5) i 486% w powiecie rypińskim (wzrost z 2,2 do 12,9);
- niekorzystne zmiany nastąpiły w rozwoju infrastruktury społecznej, a w szczególności znacznie wzrosła liczba osób przypadająca na 1 lekarza (z 1046 do 1228, tj. o 16%) oraz w dostępności do dóbr kultury i nauki wskutek likwidacji zamiejscowych filii bibliotecznych;
- większość elementów infrastruktury społecznej wykazała słabnący wpływ na średni poziom przedsiębiorczości, co jest związane m.in. z systematycznie malejącą działalnością społeczną na obszarach wiejskich;
- największą dynamiką zmian charakteryzowały się obszary wiejskie o niskim stopniu wyposażenia w infrastrukturę wiejską, co jest zjawiskiem pozytywnym, świadczącym o staraniach władz lokalnych w zdobyciu środków na rozwój infrastruktury wiejskiej.

Analizując wskaźnik natężenia infrastruktury w przeliczeniu na liczbę mieszkańców zauważa się, że korzystniej wskaźnik ten kształtuje się na terenach słabiej zaludnionych, a w odniesieniu do powierzchni ogólnej obszarów wiejskich na terenach gęściej zaludnionych o lepszej strukturze sieci osadniczej. Z kolei oceniając równomierność rozmieszczenia oraz stopień społecznej dostępności placówek infrastrukturalnych zauważa się, że najlepsza sytuacja panuje na terenach gęściej zaludnionych i o lepszej strukturze demograficznej i osadniczej, a najgorsza na terenach rzadziej zaludnionych o gorszej strukturze demograficznej i osadniczej.

Postawiona na początku pracy hipoteza o zależności między rozwojem infrastruktury społecznej i technicznej a rozwojem przedsiębiorczości na obszarach wiejskich okazała się być hipotezą prawdziwą. W pracy wykazano umiarkowaną zależność między rozwojem infrastruktury wiejskiej a rozwojem przedsiębiorczości ( $r = 0,59$ ) w 2002 roku i ( $r = 0,55$ ) w 2008 roku. Może to świadczyć o słabym jeszcze poziomie rozwoju infrastrukturalnego obszarów wiejskich a silnym wpływie czynników zewnętrznych. Tymczasem prawidłowo kształtowany rozwój infrastruktury wiejskiej, oprócz zapewnienia właściwych warunków życia mieszkańcom, uatrakcyjniam region w celu lokalizacji kapitału zagranicznego i krajowego. Zróżnicowanie powiatów w zakresie poziomu rozwoju instytucji i urzędów infrastrukturalnych jest wynikiem nierównomiernego rozwoju społeczno-gospodarczego oraz niejednolitej struktury sieci osadniczej.

## PIŚMIENNICTWO

- Bański J., Stola W., 2002. Przemiany struktury przestrzennej i funkcjonalnej obszarów wiejskich w Polsce, *Studia Obszarów Wiejskich*, t. III, Warszawa.
- Czapiewski K., 2004. Wyposażenie infrastrukturalne i potencjał gospodarczy obszarów wiejskich a pozarolnicze funkcje gmin. [w:] *Pozarolnicza działalność gospodarza na obszarach wiejskich*. E. Pałka (red.). *Studia Obszarów Wiejskich*, t. V, Warszawa.
- Chudzik B., 1998. Wyposażenie w infrastrukturę techniczną obszarów wiejskich makroregionu południowo-zachodniego. [w:] *Przekształcenia obszarów wiejskich makroregionu Południowo-Zachodniego*, Więckowicz Z. (red.), Akademia Rolnicza, Wrocław.

- Duczowska-Małysz K., 1993. Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich, IRWiR PAN, Warszawa.
- Fereniec J., (red.), 1996. Stan i rozmieszczenie infrastruktury ekonomicznej na obszarach wiejskich Polski. IRWiR PAN, Warszawa.
- Ginsbert-Gebert A., 1976. Infrastruktura i jej rola w rozwoju miast i wsi. Prace Naukowe, z. 99/121, Wrocław.
- Jasiulewicz M., 2002. Rozwój infrastruktury warunkiem poprawy poziomu życia mieszkańców wsi. [w:] Społeczne problemy wsi. Bański J., E. Rydz (red.), Studia Obszarów Wiejskich, t. 2, Warszawa.
- Jezierska-Thöle A., 2006. Przemiany społeczno-gospodarcze obszarów wiejskich Pomorza Nadwiślańskiego w latach 1988–1998, UMK Toruń.
- Klasik A. (red.), 2006. Przedsiębiorczość i konkurencyjność a rozwój regionalny. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Katowice.
- Kołodziejczyk D., 2006. Infrastruktura społeczna w rozwoju małych miast. [w:] Rola małych miast w rozwoju obszarów wiejskich. E. Rydz (red.). Studia Obszarów Wiejskich, t. XI, Warszawa.
- Mielczarski S., 1978. Dzieje Pomorza Nadwiślańskiego od VII wieku do 1945 roku. Wyd. Morskie, Gdańsk.
- Pięcek B., 1999. Wpływ infrastruktury wiejskiej na stopę życiową mieszkańców, IRWiR PAN, Warszawa.
- Jabłoński Z., Kallas M., Nawracki M., Pabian A., Potoczek A., 1993. Pomorze Nadwiślańskie, ROSiOŚK, Toruń.
- Rosner A. (red.), 2007. Zróżnicowanie poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego obszarów wiejskich a zróżnicowanie dynamiki przemian, IRWiR PAN, Warszawa.
- Zawadzki W., 1993. Infrastruktura techniczna obszarów wiejskich. IERiGZ, Warszawa.

## CHANGES IN INFRASTRUCTURE AND ITS INFLUENCE OVER THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IN RURAL AREAS BASED ON CASES OF KUIAVIAN-POMERANIAN AND POMERANIAN VOIVODESHIPS

**Abstract.** The paper gives both spatial (Kuiavian-Pomeranian and Pomeranian Voivodeships) and time (2002–2008) analyses of the changes in the development of technical and social infrastructure. It also shows the significance of elements of infrastructure for the development of entrepreneurship in rural areas. The studies also included the spatial diversity of entrepreneurship in the individual branches of economic activity. The paper uses the analysis of Pearson's correlation coefficient as well as taxonomic measurements of development. As the study results show there is a slight dependency ( $r = 0.55$ ) between the development of rural infrastructure and the development of entrepreneurship in rural areas.

**Key words:** entrepreneurship, technical and social infrastructure, rural areas

Zaakceptowano do druku – Accepted for print 31.05.2010





## **PROBLEM WYKORZYSTANIA KREDYTU BANKOWEGO W FINANSOWANIU ROLNICTWA W POLSCE I INNYCH KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ**

Ryszard Kata

Uniwersytet Rzeszowski

**Streszczenie.** Celem opracowania jest określenie znaczenia kredytu bankowego w finansowaniu gospodarstw rolnych oraz analiza przyczyn absencji kredytowej rolników. Stwierdzono, iż wykorzystanie tej formy finansowania rolnictwa w Polsce na tle innych krajów Unii Europejskiej jest relatywnie małe. Sytuacja ta jest efektem występowania ograniczeń kredytowych o charakterze endogenicznym, tj. występujących po stronie gospodarstw rolnych. Jej źródłami są także niedoskonałości rynku finansowego oraz oferta i działanie banków, a także wpływ czynników makroekonomicznych.

**Słowa kluczowe:** kredyt bankowy, gospodarstwo rolne, ograniczenia kredytowe

### **WSTĘP**

Kredyt należy zaliczyć do najbardziej elastycznych instrumentów stymulowania rozwoju gospodarki rolnej i z tego tytułu zajmuje on szczególną rolę w systemie finansowania rolnictwa [Kozioł 1997]. Jego znaczenie jest tym istotniejsze, że w rolnictwie zdominowanym przez indywidualne gospodarstwa rolne wykorzystanie innych instrumentów finansowania gospodarstw (kapitału udziałowego, leasingu, faktoringu itd.) jest bardzo ograniczone. Nie należy też oczekiwać, że instrumenty takie w najbliższym czasie mogą zastąpić kredyt rolny w jego funkcjach ekonomicznych (np. restrukturyzacyjnej czy dochodowej).

Jedną z głównych funkcji kredytu jest współfinansowanie inwestycji i szeroko ujętych procesów rozwojowych. Kredyt umożliwia rezygnację z okresu gromadzenia środków własnych na rzecz spłaty inwestycji – na którą został pobrany – z dochodów uzyskanych z jej realizacji. Zasada ta staje się jednak źródłem pułapki kredytowej w warunkach, gdy finansowe rezultaty inwestycji, co w rolnictwie występuje bardzo często, nie odpowiadają uprzednim założeniom i oczekiwaniom. W Polsce jest to przyczyną unikania kredytów przez rolników i trudności w kredytowaniu rolnictwa przez banki.

Rolnictwo samofinansujące się na ogół odznacza się małymi zdolnościami tworzenia funduszy wewnętrznych, co bezpośrednio wpływa na wolumen, strukturę i charakter inwestycji rolniczych. Samofinansowanie inwestycji utrwała dotychczasowy potencjał wytwórczy (inwestują podmioty posiadające środki a niekoniecznie te, które mają najlepsze szanse rozwojowe) [Kulawik 2004]. Odracza się terminy podejmowanych inwestycji i wydłuża czas ich realizacji, bo najpierw trzeba zgromadzić potrzebne fundusze. Inwestycje nabierają więc charakteru wysoko cyklicznego. Inwestowanie w rolnictwie jest niezbędnym warunkiem osiągnięcia w tym sektorze wyższej efektywności ekonomicznej i konkurencyjności, stwarza szansę przekształceń struktur nieefektywnych i tworzy podstawy do rozwoju sektora.

Wzrost udziału kredytów w finansowaniu produkcji rolniczej oraz rozwoju tego sektora jest zjawiskiem normalnym i występuje w rolnictwie wielu krajów [Tomczak 2004]. Z drugiej strony zaś rolnictwo jest narażone w sposób szczególnie na występowanie rozmaitych ograniczeń kredytowych, wynikających ze specyfiki tego sektora, ale także działalności instytucji finansowych.

W tym świetle przedmiotem opracowania jest problem wykorzystania kredytu bankowego w finansowaniu rolnictwa w Polsce oraz porównanie w tym zakresie naszego kraju z innymi krajami Unii Europejskiej. Metoda analizy porównawczej ma służyć odpowiedzi na pytanie, jakie jest znaczenie tego instrumentu w strukturze źródeł finansowania rolnictwa w Polsce i jak kształtuje się dynamika zadłużenia kredytowego gospodarstw rolnych, w porównaniu do innych krajów UE. Z kolei analiza czynników decydujących o absencji kredytowej rolników może być przyczynkiem do poszukiwania odpowiedzi na pytanie, czy istnieje w Polsce luka w finansowaniu gospodarstw rolnych kredytem bankowym. Luka finansowa (kredytowa) oznacza sytuację, w której istnieje określona liczba podmiotów, które mogłyby efektywnie wykorzystać kapitał kredytowy, ale nie mogą uzyskać finansowania z formalnego rynku kredytowego [The SME Financing GAP 2006]. Innym podjętym zagadnieniem jest problem samowykluczenia z rynku kredytowego, który dotyczy jednostek świadomie rezygnujących z kredytu na rzecz powolnego samofinansowania przedsięwzięć gospodarczych. Luka kredytowa oraz samowykluczenie z rynku kredytowego skutkują zaś niedostosowaniem popytu na kredyt rolny do potrzeb związanych z rozwojem i przekształcaniami rolnictwa.

W opracowaniu wykorzystano dane statystyczne Komisji Nadzoru Finansowego (KNF), Narodowego Banku Polskiego (NBP) oraz Eurostat. Posłużono się także wynikami badań ankietowych, realizowanych na próbie 736 indywidualnych gospodarstw rolnych z regionu Polski południowo-wschodniej.

## **ZADŁUŻENIE KREDYTOWE ROLNICTWA W POLSCE I INNYCH KRAJACH UE**

Istnieją trzy zasadnicze źródła finansowania rolnictwa:

- 1) fundusze własne gospodarstw rolnych zasilane z dochodów uzyskiwanych z działalności rolniczej, które mogą być wspierane także ze źródeł pozarolniczych,
- 2) wsparcie budżetowe o charakterze krajowym oraz zagranicznym (przede wszystkim pochodzące z budżetu Wspólnej Polityki Rolnej UE),

- 3) fundusze zewnętrzne, głównie o charakterze zwrotnym, pochodzące z banków, innych instytucji finansowych (np. towarzystw leasingowych) oraz wyspecjalizowanych instytucji wspierających rolnictwo (fundacje itp.).

Dla finansowania rozwoju rolnictwa zasadnicze znaczenie ma proporcja dochodów własnych – a ściślej funduszy inwestycyjnych, jakie mogą generować jednostki gospodarcze, do dochodów transferowych płynących do rolnictwa z zewnątrz. W kraju takim jak Polska, gdzie opóźnienia w rozwoju rolnictwa są ogromne, a struktura (agrarna, zatrudnienia itd.) nieefektywna, suma środków płynących do tego sektora z funduszy publicznych jest niewystarczająca dla sfinansowania kosztów jego przebudowy i modernizacji. Bardzo ograniczone są także możliwości kreacji funduszy własnych w gospodarstwach rolnych (zwłaszcza indywidualnych o charakterze chłopskim). Doświadczenia wielu krajów (m.in. Stanów Zjednoczonych) pokazują zaś, iż efektywna i racjonalna strategia przekształceń i rozwoju rolnictwa wymaga zaangażowania dużych środków w krótkim czasie. Wynikająca z tego zmiana generacji technologii, struktur produkcyjnych i zarządzania może przynieść znaczący wzrost efektywności ekonomicznej gospodarstw rolnych [Woś 2004]. W tym kontekście istotną rolę w procesie przebudowy i rozwoju rolnictwa należy przypisać kredytom bankowym, zwłaszcza zaś kredytom inwestycyjnym. Ich znaczenie wynika nie tylko z faktu zasilenia funduszy kierowanych na przedsięwzięcia rozwojowe, a tym samym uruchomienia efektu mnożnikowego i dźwigni finansowej przez kredytobiorcę. Obecnie, w warunkach funkcjonowania Wspólnej Polityki Rolnej (WPR), kredyty bankowe są niezbędne dla wielu rolników, aby móc skorzystać ze wsparcia finansowego UE kierowanego na rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich. Wreszcie kredyt bankowy jest także narzędziem integracji gospodarstwa z sektorem finansowym i szerszej otoczeniem instytucjonalnym rolnictwa, co sprzyja poprawie pozycji konkurencyjnej gospodarstw na rynku [Kata 2008].

Zmiany w wielkości zadłużenia kredytowego rolnictwa w Polsce od połowy lat 90. były kształtowane pod wpływem preferencyjnego kredytowania za pośrednictwem Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR) oraz koniunktury w rolnictwie. Na popyt na kredyty rolne wpływały także ogólna koniunktura w gospodarce oraz zmienne decydujące o realnych kosztach pozyskania kapitału kredytowego przez rolników (stopa redyskontowa NPB, stopa inflacji) [Kata 2009].

Biorąc pod uwagę wartości nominalne obliża kredytowego, możemy stwierdzić, że w latach 1996–2009 następował sukcesywny wzrost zadłużenia rolnictwa (tab. 1). Jednakże widać wyraźnie, zwłaszcza po urealnieniu zadłużenia (skorygowaniu o wskaźnik inflacji w kolejnych latach), że w analizowanym okresie dynamika ta miała dużą zmienność. Pogorszenie koniunktury w rolnictwie w 1998 r. spowodowało dosyć głęboki spadek akcji kredytowej w tym sektorze i skutkowało realnym spadkiem zadłużenia rolników (tab. 1). Niska dynamika zadłużenia, cechująca się realnym wzrostem między 3,7 a 6,7%, utrzymywała się w latach 1999–2001. Pogarszająca się koniunktura gospodarcza, przejawiająca się obniżeniem tempa wzrostu gospodarczego, wzrostem bezrobocia, pogorszeniem się warunków wymiany z zagranicą, oraz niekorzystne relacje cen w rolnictwie wpływały negatywnie na podejmowanie decyzji o inwestycjach finansowanych kredytem. Ten ujemny wpływ był jednak łagodzony równoległym obniżeniem stopy kredytu redyskontowego, a tym samym stopy płaconej przez rolników (tab. 1). W okresie najgłębszego kryzysu w latach 2001–2002 poziom stopy kredytu redyskontowego obni-

Tabela 1. Zadłużenie rolników indywidualnych z tytułu kredytów bankowych oraz poziom preferencyjnego kredytowania rolnictwa w latach 1996–2009

Table 1. Indebtedness of farmers in respect of bank loans and the level of preferential crediting of agriculture (1996–2009)

Rok	Zadłużenie indywidualnych gospodarstw rolnych z tytułu kredytów bankowych			Kredyty z dopłatami ARiMR udzielone rolnikom przez banki			
	kwota (w mln zł)	dynamika (rok poprzedni = 100%)		liczba w tys.	kwota (w mln zł)	obrotowe	
		wg cen nominalnych	wg cen realnych*			liczba w tys.	kwota (w mln zł)
1996	3 984	–	–	59,7	2 178,0	670,8	2 158,8
1997	5 665	142,2	123,8	58,7	3 081,4	542,2	2 544,3
1998	5 930	104,7	93,6	18,1	863,4	468,2	1 794,0
1999	6 599	111,3	103,7	21,2	1 188,4	477,5	2 003,3
2000	7 660	116,1	105,4	17,2	1 409,7	484,3	1 615,9
2001	8 619	112,5	106,7	17,6	2 081,3	373,9	2 143,8
2002	9 667	112,2	110,9	24,1	2 257,0	377,9	2 988,4
2003	10 883	112,6	111,7	24,6	2 371,9	411,9	2 599,0
2004	11 623	106,8	103,2	20,4	1 908,1	314,3	1 891,8
2005	11 966	103,0	100,8	21,1	2 115,4	62,8	804,5
2006	14 785	123,6	122,3	23,8	2 910,4	135,2	1 772,3
2007	17 376	117,5	114,7	22,7	3 281,5	84,4	1 164,7
2008	18 659	107,4	103,1	14,2	2 270,5	39,9	1 043,7
2009	19 422	104,1	100,6	10,7	1 784,1	40,4	855,2

\* ceny z roku 2009, korekta o wskaźniki wzrostu cen dóbr i usług konsumpcyjnych dla lat 1997–2009 [GUS, Wskaźniki makroekonomiczne, [www.stat.gov.pl](http://www.stat.gov.pl)].

Źródło: Dane NBP oraz ARiMR (Sprawozdania z działalności ARiMR w latach 2004–2007).

Source: NBP and ARMA statistics (Reports for ARMA activity 2004–2007).

zył się z 21% na początku 2001 r. do 7,5% na koniec 2002 r., a więc blisko trzykrotnie [Daniłowska 2007].

W latach 2000–2009 zadłużenie rolnictwa rosło zarówno nominalnie, jak i względnie w relacji do podstawowych parametrów określających wielkość produkcji końcowej i towarowej gospodarstw (tab. 2). W ujęciu agregatowym nie wskazuje ono na występowanie zagrożeń finansowych. Jest też nadal wyraźnie niższe od występującego w krajach rozwiniętych [Kulawik 2008].

W strukturze zadłużenia rolników z tytułu kredytów bankowych przeważają kredyty inwestycyjne, których udział na koniec 2009 r. wynosił 68,5%. Udział kredytów obrotowych wynosił 20%, kredytów w rachunku bankowym 7,6%, a pozostałych kredytów i pożyczek 4%. W strukturze zadłużenia wobec banków kredyty hipoteczne stanowiły na koniec 2009 r. 40% wartości, przy czym były to niemal wyłącznie kredyty złotowe. W latach 2005–2009 wzrosło zadłużenie rolników z tytułu kredytów długoterminowych, tj. powyżej 5 lat. Ich udział w strukturze zadłużenia wynosił na koniec 2009 r. 64,1%, przy czym kredyty od 5 do 10 lat stanowiły 21,9%, a kredyty powyżej 10 lat 42,3%.

Porównanie Polski do innych krajów Unii Europejskiej, pokazuje, że nasze rolnictwo jest zadłużone na relatywnie niskim poziomie (tab. 3). Świadczy o tym wskaźnik stopy

Tabela 2. Zadłużenie kredytowe indywidualnych gospodarstw rolnych w relacji do produkcji końcowej i towarowej w latach 2000–2008

Table 2. Indebtedness of farms in relation to the final output and market output (2000–2008)

Wyszczególnienie	Rok					
	2000	2002	2005	2006	2007	2008
1. Kredyty ogółem/produkcja końcowa (w %)	22,3	26,9	27,0	32,4	32,3	34,5
2. Kredyty ogółem/produkcja towarowa (w %)	26,5	32,0	32,2	37,1	38,6	39,3

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych NBP oraz GUS (Rolnictwo w 2008 r., GUS, Warszawa 2009).  
Source: Own calculations based on NBP and CSO data (Agriculture in 2008, GUS, Warsaw 2009).

zadłużenia gospodarstw rolnych, będący relacją zobowiązań z tytułu kredytów bankowych do wartości aktywów. Zaprezentowane w tabeli 3 względne wskaźniki zadłużenia dla lat 2004 i 2007 są w pewnym sensie „zawyżone”, gdyż dotyczą relatywnie najlepszych gospodarstw rolnych, znajdujących się w polu obserwacji rachunkowości rolnej FADN<sup>1</sup>. W istocie jednak zarówno w Polsce, jak i innych krajach UE gospodarstwa będące w polu obserwacji FADN mają zasadniczy udział w tworzeniu wartości dodanej w rolnictwie [Wyniki standardowe... 2009].

Zadłużenie gospodarstw rolnych w Unii Europejskiej jest bardzo zróżnicowane w poszczególnych krajach. Są kraje, w których stopa zadłużenia gospodarstw, tj. relacja zadłużenia kredytowego do aktywów, przekracza 20% (tab. 3) i w ich przypadku możemy mówić o bardzo dużej roli kredytów bankowych w finansowaniu rolnictwa. Z kolei w krajach takich jak Grecja, Włochy, Hiszpania, Irlandia czy Słowenia stopa zadłużenia gospodarstw rolnych nie przekracza 3%, a zatem znaczenie kredytów w finansowaniu tego sektora jest dosyć małe, dominuje zaś samofinansowanie. Nawet jednak biorąc pod uwagę relatywnie krótki – 4-letni – okres obserwacji, można zauważyć, że w krajach, gdzie kredyt jest powszechnie wykorzystywany przez rolników, wzrost przeciętnej powierzchni użytków rolnych oraz wzrost wartości majątku gospodarstw następują z reguły szybciej niż przeciętnie w całej Wspólnocie (tab. 3). W znacznie wyższym stopniu również wzrost aktywów finansowany jest z kredytów bankowych.

Oczywiście poszukiwanie zależności między poziomem kredytowania rolnictwa a przemianami strukturalnymi i rozwojem potencjału produkcyjnego tego sektora w UE jest trudne. Inna jest bowiem sytuacja krajów, które „wielkie pchnięcie” inwestycyjne mają już za sobą i które osiągnęły „nową jakość strukturalną” rolnictwa, inna zaś takich jak Polska, gdzie procesy te przebiegają bardzo powoli. Relacja między wzrostem zadłużenia gospodarstw rolnych a wzrostem wartości ich aktywów w latach 2004–2007 dowodzi, iż Polskę należy lokować w grupie krajów, w których procesy przekształceń i rozwoju sektora finansowane są głównie z funduszy własnych – w istotnej mierze wspieranych obecnie środkami finansowymi z budżetu WPR.

<sup>1</sup>W przypadku Polski dane statystyczne FADN są reprezentatywne dla zbiorowości 753 tys. gospodarstw rolnych o wielkości ekonomicznej powyżej 2 ESU.

Tabela 3. Zadłużenie kredytowe a wzrost przeciętnej powierzchni użytków rolnych oraz aktywów gospodarstw rolnych w Unii Europejskiej w latach 2004 i 2007

Table 3. Credit debt and increase of the average area of agricultural land and farm assets in the European Union in 2004 and 2007

Kraj	Stopa zadłużenia (zobowiązania/aktywa) w %		Zmiany między latami 2004 a 2007				
	2004	2007	wzrost stopy zadłużenia (w p.p.)	nominalny wzrost zadłużenia (w %)	wzrost przeciętnej powierzchni UR gospo- darstw	średnie tempo wzrostu aktywów	wzrost zadłużenia/ wzrost aktywów w %
Dania	55,7	57,2	1,5	64,7	16,6	1,20	53,5
Holandia	38,6	33,6	-5,0	32,6	2,7	1,04	74,8
Francja	36,2	37,5	1,3	4,2	2,7	1,03	20,7
Szwecja	31,0	34,1	3,1	18,1	4,5	1,10	21,7
Łotwa	30,2	23,2	-7,0	100,8	-1,8	1,13	45,6
Węgry	29,9	28,0	-1,9	-16,9	0,9	1,03	50,8
Estonia	28,8	22,7	-6,1	105,3	1,6	1,11	45,7
Belgia	26,6	29,8	3,2	15,9	7,2	1,09	15,8
Finlandia	26,5	26,1	-0,4	31,7	9,7	1,09	27,9
Czechy	22,6	24,0	1,4	11,3	-5,3	1,05	13,8
Niemcy	18,1	17,2	-0,9	13,5	9,4	1,02	31,0
Litwa	17,1	11,2	-5,9	255,1	-1,2	1,15	28,8
Luksemburg	16,7	17,1	0,4	12,8	12,1	1,05	13,7
Wielka Brytania	10,7	12,8	2,1	22,7	5,4	1,13	6,0
Polska	10,2	10,2	0,0	27,4	14,1	1,09	9,9
Austria	9,2	10,6	1,4	-1,2	3,8	1,05	1,4
Słowacja	8,2	3,1	-5,1	80,8	10,2	0,99	-42,4
Portugalia	4,1	3,2	-0,9	94,5	29,3	1,06	8,6
Hiszpania	2,1	2,8	0,7	1,4	-0,4	1,14	0,7
Irlandia	2,0	2,8	0,8	33,6	10,5	1,23	1,0
Słowenia	2,0	2,4	0,4	-17,7	-6,6	1,00	43,9
Włochy	1,2	1,2	0,0	9,3	11,8	1,07	0,8
Grecja	0,4	0,6	0,2	-31,2	8,5	1,03	-1,7
UE razem*	15,4	14,2	-1,2	-4,2	-8,7	1,01	-24,2

\* w 2004 r. UE-24 (bez Malty, Bułgarii i Rumunii), w 2007 r. UE-27

Źródło: Obliczenia własne na podstawie statystyki FADN (ec.europa.eu/agriculture/rica/database).

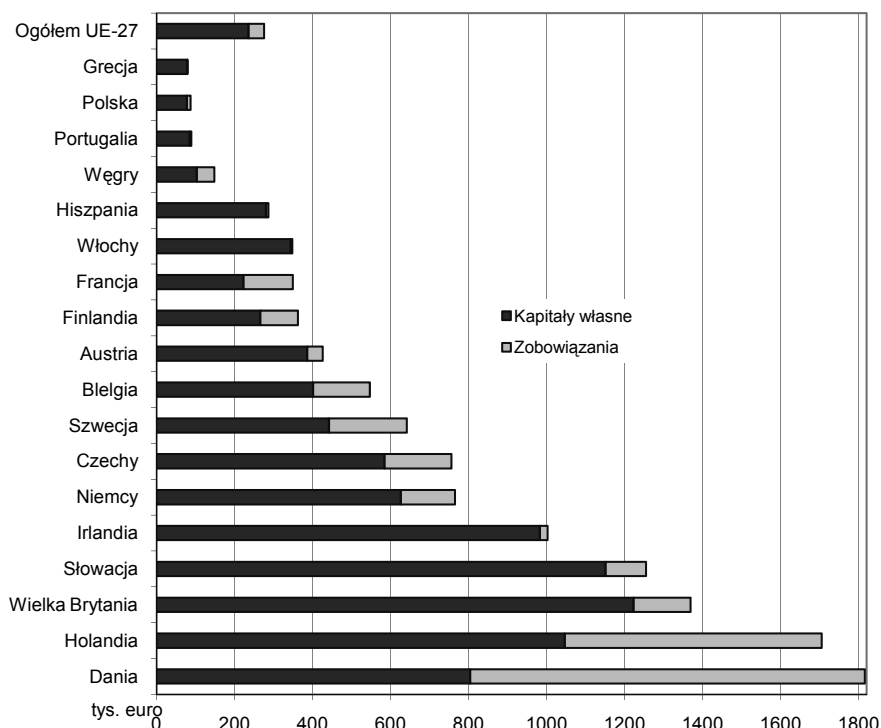
Source: Own calculation on the basis of FADN (ec.europa.eu/agriculture/rica/database).

## KREDYT W STRUKTURZE FINANSOWANIA GOSPODARSTW ROLNYCH

W literaturze dosyć często spotkać można tezę o preferowaniu przez rolników funduszy wewnętrznych w hierarchii źródeł finansowania [Barry, Bierlen, Sotomayor 2000]. Przyczyną takiej sytuacji może być charakterystyczna dla rolników zachowawcza men-

talność kredytowa. Awersja do kredytów powoduje, że rolnicy świadomie decydują się na powolne akumulowanie kapitałów własnych i związane z tym niewielkie i cykliczne inwestowanie oraz utratę transferów budżetowych związanych z kredytowaniem preferencyjnym (jeśli takie funkcjonuje) [Kulawik 2001]. Inna koncepcja struktury finansowania gospodarstw rolnych wskazuje na niedoskonałości rynku finansowego jako przyczynę takiej sytuacji. Na przykład niedostateczny poziom konkurencji, asymetria informacji, negatywna selekcja to przyczyny, które mogą podnosić koszty kredytu dla rolnika lub ograniczać dostęp rolników do tego źródła finansowania.

Dane zaprezentowane na rysunku 1 wskazują na bardzo duże dysproporcje w wartości kapitałów, jakimi dysponuje przeciętne gospodarstwo rolne w poszczególnych krajach UE. Z drugiej strony zaś wskazują także na bardzo zróżnicowany udział zobowiązań w strukturze finansowania aktywów (przy czym w zobowiązaniach zdecydowanie przeważają kredyty bankowe). Generalnie można zauważyć, iż wraz ze wzrostem ogólnej wartości kapitałów wyższy jest też na ogół wkład zobowiązań w finansowaniu aktywów gospodarstwa. Największy jest w takich krajach jak Dania, Holandia, Wielka Brytania i Szwecja. Wysoki jest także udział kredytów w finansowaniu gospodarstw w Czechach,



Rys. 1. Struktura finansowania gospodarstw rolnych w wybranych krajach Unii Europejskiej w 2007 r. (wartości średnie w tys. euro)

Fig. 1. Farm financial structure in selected European Union countries in 2007 (average values in thousands euro)

Źródło: Jak w tabeli 3.

Source: As in table 3.

Niemczech, Belgii i we Francji. Na drugim biegunie zarówno pod względem poziomu kapitałów ogółem, jak i udziału kapitałów zewnętrznych w strukturze finansowania gospodarstw są takie kraje jak Polska, Grecja, Portugalia czy Węgry. Do grupy tej należą też kraje bałtyckie.

W poszukiwaniu odpowiedzi na pytanie, dlaczego kredyt bankowy jest w tak niewielkim zakresie wykorzystywany w rodzimym rolnictwie, posłużono się wynikami badań ankietowych indywidualnych gospodarstw rolnych. Badania te, przeprowadzone w regionie Polski południowo-wschodniej w latach 2007–2009, dotyczyły powiązań gospodarstw rolnych z bankami<sup>2</sup>. Spośród ankietowanych 736 indywidualnych gospodarstw rolnych 264 (35,9%) wykazywały zadłużenie z tytułu kredytów bankowych (chodzi wyłącznie o kredyty rolne) pobranych w latach 2002–2006. Zatem 472 gospodarstwa (64,1%) w badanym okresie nie korzystały z kredytów rolnych. Kierowników tych gospodarstw poproszono o wskazanie przyczyn takiej sytuacji. Warto dodać, iż rolnicy mieli możliwość wskazania dowolnej liczby przyczyn, które następnie były klasyfikowane w określone grupy przyczyn ogólnych (tab. 4).

Wyniki badań dowodzą, iż 54,4% spośród badanej zbiorowości rolników jako przyczynę absencji kredytowej wykazywało brak potrzeby, przy czym dla 44,3% respondentów była to jedyna wskazana przyczyna. Oczywiście można przyjąć, iż przynajmniej część z tych rolników posiada wystarczające fundusze własne, by realizować obronę przez siebie ścieżkę rozwoju gospodarstwa. W istocie jednak takiej odpowiedzi udzielali najczęściej właściciele relatywnie małych i słabych ekonomicznie gospodarstw rolnych<sup>3</sup>. Analiza wielkości produkcji realizowanej przez te gospodarstwa oraz ich powiązań z rynkiem wskazuje, iż około 25% jednostek z badanej zbiorowości jest faktycznie nieczynnych ekonomicznie (produkcyjnie). Gospodarstwa takie nie zgłaszają zatem zapotrzebowania na kapitał służący finansowaniu działalności gospodarczej. Obok nich można wyróżnić grupę gospodarstw, których kierownicy deklaruwali „niechęć do brania jakiegokolwiek kredytu”. Rolników tych charakteryzuje zatem „awersja” do kredytowania i zachowawcza mentalność kredytowa. Są to ograniczenia o charakterze psychologicznym, mające także swoje podłoże w obawie przed bankami oraz skomplikowanymi procedurami bankowymi. Takie postawy są też efektem wcześniejszych negatywnych doświadczeń własnych lub zaobserwowanych u innych w aspekcie kredytowania gospodarstw, szczególnie wyniesionych z początkowego okresu transformacji ustrojowej, gdy wielu rolników wpadło w pułapkę zadłużenia. Przyczyną takich postaw może być także dominacja orientacji proprodukcyjnej kosztem finansowej u wielu rolników oraz często niski poziom ich wiedzy o produktach kredytowych [Kata 2010].

Wielu rolników (33,1%) wskazywało jako przyczynę absencji kredytowej sytuację wewnętrzną gospodarstwa. Przy tym prawie co piąty rolnik deklaruwał obawę przed trudnościami w spłacie kredytów, a blisko 4% wskazywało jako przyczynę ograniczenie działalności rolniczej lub likwidację gospodarstwa.

---

<sup>2</sup>Badania były realizowane na losowo wybranej próbie indywidualnych gospodarstw rolnych o powierzchni co najmniej 1 ha UR, które uzyskały dopłaty bezpośrednie z UE w 2006 r.

<sup>3</sup>Przeciętna wielkość ekonomiczna gospodarstwa wynosiła w tej grupie 6,8 ESU, zaś powierzchnia UR 6,5 ha i obie te wielkości były o około 40% niższe niż w całej badanej zbiorowości.



Tabela 4. Przyczyny niekorzystania z kredytów przez rolników  
 Table 4. The reasons for not using bank credits by farmers

ogólna	Przyczyny		Odsetek	
	szczegółowa	rolników*	wskazań	
I. Niekorzystne warunki kredytowania	wysokie oprocentowanie	18,0	10,1	
	• wysokie prowizje	7,2	4,0	
	• brak (krótki) okres karencji	0,8	0,5	
	• krótki okres spłat	2,8	1,5	
	• uciążliwe procedury	5,5	3,1	
	• inne	0,2	0,1	
	razem	22,7	19,3	
II. Trudności w uzyskaniu kredytu ze strony banku	• brak właściwej informacji	4,0	2,3	
	• brak pomocy konsultingowej	0,8	0,5	
	• za wysokie wymagania co do:	5,7	3,2	
	– zabezpieczeń			
	– zdolności kredytowej	3,0	1,7	
	– minimalnej kwoty kredytu	0,6	0,4	
	• inne	0,2	0,1	
razem	11,0	8,1		
III. Odmowa banku	• brak możliwości zabezpieczenia	0,4	0,2	
	• niska zdolność kredytowa	1,1	0,6	
	razem	1,5	0,8	
IV. Sytuacja wewnętrzna gospodarstwa	• niechęć do brania jakiegokolwiek kredytu	17,8	10,0	
	• obawa przed trudnościami w spłacie kredytu	18,4	10,3	
	• ograniczanie działalności rolniczej	3,4	1,9	
	• inne	0,4	0,2	
	razem	33,1	22,4	
V. Ograniczenia wynikające z sytuacji ogólnej	• niska dochodowość produkcji rolnej	18,0	10,1	
	• dekoniunktura na rynku rolnym	2,1	1,2	
	• brak wsparcia ze strony państwa	1,5	0,8	
	• niepewność zbytu produktów rolnych	11,7	6,5	
	• inne	0,4	0,2	
	razem	23,9	18,9	
VI. Nie było takiej potrzeby		54,4	30,5	

\* suma kolumny przekracza 100%, gdyż respondenci mieli możliwość wskazywania dowolnej liczby przyczyn

Źródło: Badania ankietowe.

Source: Author's research.

Łącznie zatem około 2/3 rolników nie korzysta z kredytów z powodów o charakterze endogenicznym (brak potrzeby, awersja do kredytów, obawa przed trudnościami w ich spłacie itd.), często mających swoje źródło w słabości ekonomicznej gospodarstwa. Jest jednak także dosyć liczna grupa rolników, którzy wskazują na przyczyny zewnętrzne, tj. leżące po stronie banków lub wynikające z ogólnej sytuacji makroekonomicznej (tab. 4).

Są to rolnicy, którzy wykazują zainteresowanie kredytami, ale nie mogą z nich skorzystać lub w wyniku oddziaływania ograniczeń zewnętrznych rezygnują z tego instrumentu finansowego na rzecz powolnego finansowania przedsięwzięć gospodarczych z funduszy własnych. Jedną z barier jest polityka cenowa i „kontraktowa” banków, którą uważają za nieprzychylną i niekorzystną dla siebie. Dla 18% rolników oprocentowanie kredytów jest za wysokie, aby je zaakceptować, z kolei 7,2% respondentów wskazuje na nazbyt wysokie prowizje bankowe. Wielu rolników wskazywało także na uciążliwe procedury kredytowe (5,5%), zbyt krótki okres spłaty kredytu itp. Istotne bariery to także brak właściwej informacji i pomocy konsultingowej ze strony banków oraz za wysokie, zdaniem rolników, wymagania banków w zakresie zabezpieczeń i zdolności kredytowej. Niektórzy wskazywali też na brak zainteresowania banków w przypadku niewielkiej kwoty kredytu. Warto dodać jednak, iż na tego typu bariery częściej wskazywali klienci banków komercyjnych niż spółdzielczych.

Nie można oczywiście pominąć także czynników wynikających z ogólnej sytuacji gospodarczej, które powodują zaniechanie lub odkładanie decyzji kredytowych przez rolników. Na takie przyczyny absencji kredytowej wskazywało prawie 24% respondentów. W ramach tej grupy przyczyn rolnicy wskazywali głównie niską dochodowość produkcji rolnej (18% ankietowanych) oraz niepewność zbytu produktów (11,7%). Niepewność sytuacji w otoczeniu, połączona z nieufnością części rolników do stabilności polityki rolnej, w tym polityki wsparcia rolnictwa ze strony sektora publicznego, powoduje, iż rolnicy rezygnują z sięgania po kredyty, nawet gdy są one subsydiowane przez państwo.

## PODSUMOWANIE

Kredyt bankowy, pomimo jego długiego funkcjonowania w sektorze rolnym i bogatej tradycji, jest wciąż instrumentem mającym ograniczone wykorzystanie w procesach finansowania gospodarstw rolnych w Polsce. Co prawda w ostatnich latach ponownie zyskuje on na zainteresowaniu rolników, o czym świadczy rosnące nominalnie i realnie zadłużenie gospodarstw rolnych w bankach, jednak w porównaniu do innych krajów Unii Europejskiej, a w szczególności krajów wiodących w zakresie rozwoju rolnictwa, możemy mówić o bardzo ograniczonym jego zastosowaniu. Dotyczy to zarówno finansowania bieżącej działalności gospodarstw rolnych, jak i działalności inwestycyjnej. Zdecydowana przewaga samofinansowania w rodzimym rolnictwie w stosunku do finansowania zewnętrznego w dużym stopniu przyczynia się do petryfikacji dotychczasowego potencjału produkcyjnego i struktury agrarnej rolnictwa.

Problem ograniczonego wykorzystania kredytów bankowych w finansowaniu gospodarstw rolnych w Polsce jest wielowymiarowy. Wynika on z niedostatecznej dostępności kredytów dla rolników, co jest spowodowane przez liczne niedoskonałości rynków finansowych (takie jak np. asymetria informacji) oraz określone postawy i model działania banków w zakresie finansowania tego sektora. Niedopasowanie preferencji oraz motywacji kredytobiorców i kredytodawców skutkuje m.in. podwyższonymi kosztami kredytu, wysokimi wymaganiami banków co do zabezpieczeń i zdolności kredytowej, niechęcią do udzielania niewielkich kwotowo kredytów, nadmiernym – zdaniem rolników – zbiurokratyzowaniem procedur kredytowych. Te wszystkie ograniczenia odcinają

przynajmniej części gospodarstw rolnych, drogę do kredytu z instytucjonalnego rynku finansowego, stanowiąc dowód na występowanie luki kredytowej w rolnictwie.

Inna grupa przyczyn, o jeszcze większym znaczeniu, ma swoje źródło w endogenicznych ograniczeniach i słabościach rodzimych gospodarstw rolnych (występujących zwłaszcza w obszarze rolnictwa rozdrobnionego). Te ograniczenia są powszechnie znane, należy do nich m.in. rozdrobnienie agrarne, nieefektywne struktury produkcyjnej, słabe relacje z rynkiem, niska zdolność do akumulacji kapitału własnego. W zbiorowości gospodarstw dotkniętych tą grupą ograniczeń można wyróżnić takie jednostki, które ze względu na posiadane zasoby i fazę rozwoju w zasadzie w sposób definitywny podlegają wykluczeniu z rynku kredytowego. Jednostki takie nie wykazują zainteresowania sięganiem po kredyty. Wynika to z braku potrzeby, niechęci do zadłużania się w banku oraz obaw przed trudnościami w spłacie kredytów.

Istnieje jednak grupa rolników, którzy mogliby efektywnie korzystać z kredytów, ale odkładają decyzje o finansowaniu w ten sposób przedsięwzięć rozwojowych w gospodarstwach. Inni z kolei wykazują zainteresowanie kredytami, ale nie są w stanie z nich skorzystać. Poszerzenie dostępu rolników do kredytu, a także przełamanie wykluczenia kredytowego w tym sektorze jest zatem kwestią kluczową dla zdynamizowania przekształceń i rozwoju rolnictwa. Chodzi o to, aby nie zamykać drogi do tej formy finansowania tym jednostkom, które mają szansę i perspektywy na rozwój, ale w pierwszym rzędzie starają się korzystać z środków własnych, oraz tym, które z przyczyn zewnętrznych podlegają wykluczeniu z rynku kredytowego.

## PIŚMIENNICTWO

- Barry P.J., Bierlen R.W., Sotomayor N.L., 2000. Financial structure of farm businesses under imperfect capital markets, *American Journal of Agricultural Economics*, 82, 920–933.
- Daniłowska A., 2007. Poziom, zróżnicowanie oraz uwarunkowania kosztów transakcyjnych kredytów i pożyczek rolniczych, Wyd. SGGW, Warszawa.
- Kata R., 2010. Korzystanie przez rolników i przedsiębiorców wiejskich z usług bankowych – analiza preferencji i ograniczeń, *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 1 (322), 143–162.
- Kata R., 2008. Relacje rolników z instytucjami w aspekcie finansowania gospodarstw ze źródeł zewnętrznych, [w:] *Konkurencyjność podmiotów rynkowych*, Kopycińska D. (red.), Wyd. Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin, 125–136.
- Kata R., 2009. Kredyty bankowe w strukturze zewnętrznych źródeł finansowania rolnictwa w Polsce, *Problemy Rolnictwa Światowego*, t. 8 (XXIII), 85–94.
- Kozioł Z., 1997. System kredytowy gospodarki rolnej w Polsce, [w:] *Ocena efektywności wykorzystania kredytów na modernizację i restrukturyzację gospodarstw rodzinnych*, t. 1, Fundacja Rozwój SGGW, Warszawa, 7–25.
- Kulawik J., 2001. Polityka kredytowa a modernizacja rolnictwa, *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 1, 17–26.
- Kulawik J., 2008. Finanse i kredytowanie rolnictwa w 2007 r., *Bank i Rolnictwo*, nr 5.
- The SME Financing GAP (Vol. I): Theory and Evidence, OECD Publishing, Brussels 2006.
- Tomczak F., 2004. Od rolnictwa do agrobiznesu. Transformacja gospodarki rolno-żywnościowej Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej, SGH, Warszawa.
- Woś A., 2004. W poszukiwaniu modelu rozwoju polskiego rolnictwa, IERiGŻ, Warszawa.
- Wyniki standardowe uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN w 2008 r., IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.

**PROBLEM OF BANK CREDIT USE IN FINANCING AGRICULTURE  
IN POLAND AND OTHER STATES OF THE EUROPEAN UNION**

**Abstract.** The aim of the study is to determine significance of a bank credit in financing farms and to analyze reasons of farmers absence in the credit market. It was found that the use of this form of financing agriculture in Poland compared to other European Union countries is relatively small. This situation is a result of credit constraints of agricultural farms. Moreover, the situation is also an effect of financial market failures, bank offers and activity as well as macroeconomic factors.

**Key words:** bank credit, agricultural holding, credit constraints

Zaakceptowano do druku – Accepted for print 19.06.2010

## **UNIJNE WSPARCIE KONKURENCYJNOŚCI GOSPODARKI ROLNO-ŻYWNOŚCIOWEJ W WOJEWÓDZTWIE LUBELSKIM W LATACH 2002–2006**

Maria Kierepka

Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie

Wydział Nauk Rolniczych w Zamościu

**Streszczenie.** Przedmiotem artykułu była analiza unijnego wsparcia konkurencyjności gospodarki rolno-żywnościowej województwa lubelskiego w latach 2002–2006. Wyodrębniono 9 działań z programów: SAPARD, SPO Rolnictwo 2004–2006 i PROW 2004–2006, które w sposób zarówno bezpośredni, jak i pośredni miały znaczący wpływ na realizację wybranego do analizy celu strategicznego. Podmioty sektora rolno-żywnościowego oraz poprawę warunków prowadzenia działalności gospodarczej na obszarach wiejskich województwa wsparto kwotą w wysokości 1 179 240 tys. PLN. Najwięcej środków trafiło do rolników (68,7%). Przemysł przetwórczy pozyskał 21,3%, natomiast 10% wykorzystanego budżetu przeznaczono na poprawę infrastruktury na obszarach wiejskich.

**Słowa kluczowe:** konkurencyjność, sektor rolno-żywnościowy, fundusze unijne, SAPARD, SPO, PROW

### **WSTĘP**

Procesy zmian i dostosowań sektora rolno-żywnościowego do standardów Unii Europejskiej związane były z określonymi transferami finansowymi z budżetu unijnego. W Polsce w latach 2002–2006 zostały wdrożone instrumenty wspierające działania zmierzające do realizacji celów strategicznych wynikających z założeń programowych pomocy przed akcesją i po akcesji do UE. Jednym z takich celów była poprawa konkurencyjności rolnictwa i przemysłu rolno-spożywczego. Na realizację tego celu przeznaczono środki finansowe w ramach Przedakcesyjnego Programu na rzecz Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich (SAPARD), a wraz z przystąpieniem naszego kraju do UE źródłem finansowania był Sektorowy Program Operacyjny „Restrukturyzacja i modernizacja sek-

---

Adres do korespondencji – Corresponding author: Maria Kierepka, Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie, Wydział Nauk Rolniczych w Zamościu, ul. Szczepirska 102, 22-400 Zamość, e-mail: kier10@wp.pl

tora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich” (SPO-ROL 2004–2006), a także Program Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW 2004–2006).

Celem pracy była analiza poziomu wsparcia konkurencyjności gospodarki rolno-żywnościowej z funduszy unijnych w województwie lubelskim w latach 2002–2006. Ocenie poddano aktywność i skuteczność beneficjentów w pozyskiwaniu funduszy oraz skalę ich wykorzystania.

## MATERIAŁ I METODA

Analizę przeprowadzono na podstawie danych ARiMR w Lublinie dotyczących wdrożonych programów w latach 2002–2006. Z każdego programu wyodrębniono działania mające bezpośredni wpływ na realizację założonego celu badawczego. W ramach SAPARD-u były to: Poprawa przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych i rybnych (Działanie 1), Inwestycje w gospodarstwach rolnych (Działanie 2), Rozwój i poprawa infrastruktury obszarów wiejskich (Zaopatrzenie gospodarstw wiejskich w wodę wraz z uzdatnianiem – 3.1, Drogi gminne i powiatowe na obszarach wiejskich – 3.4). Z SPO-ROL wyodrębniono: Inwestycje w gospodarstwach rolnych (Działanie 1.1), Ułatwianie startu młodym rolnikom (Działanie 1.2), Poprawę przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych (Działanie 1.5), oraz Rozwój i ulepszanie infrastruktury technicznej związanej z rolnictwem (Działanie 2.6). W ramach PROW do analizy zakwalifikowano Renty strukturalne (Działanie 1) i Wspieranie gospodarstw niskotowarowych (Działanie 2). Należy zaznaczyć, że w porównaniu do wymienionych działań PROW, Działanie 7 – Grupy Producentów Rolnych, które z założenia miało mieć największy wpływ na poprawę konkurencyjności gospodarstw rolnych, nie było realizowane.

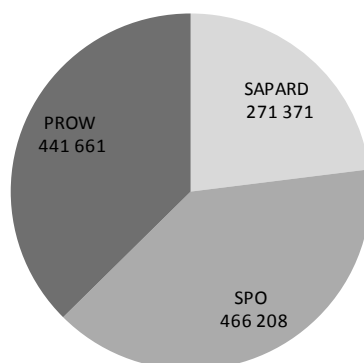
Aktywność beneficjentów w pozyskiwaniu funduszy unijnych oceniono na podstawie liczby złożonych wniosków. Skuteczność obliczono jako procentowy stosunek liczby zrealizowanych projektów do liczby złożonych wniosków, natomiast skalę wsparcia jako procentowy stosunek zrealizowanych płatności do wnioskowanej kwoty. Charakterystyki te posłużyły do przeprowadzenia analizy w układzie regionalnym (powiatów) woj. lubelskiego.

## WYNIKI I DYSKUSJA

Na poprawę konkurencyjności gospodarki rolno-żywnościowej w woj. lubelskim w latach 2002–2006 przeznaczono łącznie 1 179 240 tys. PLN<sup>1</sup>, w proporcji 23% (SAPARD), 39,5% (SPO-ROL) i 37,5% (PROW) (rys. 1). Najwyższe kwoty dofinansowania, przekraczające średnią w województwie (58 962 tys. PLN), otrzymało 8 powiatów, które łącznie zakontraktowały 60% z puli wykorzystanych środków, natomiast wsparcie w pozostałych 12 powiatach zawierało się w przedziale 1,5–5% rozdysponowanych funduszy (rys. 2).

---

<sup>1</sup> System monitoringu finansowego Oddziału Regionalnego ARiMR w Lublinie (dane niepublikowane) – według stanu na koniec października 2008 r.

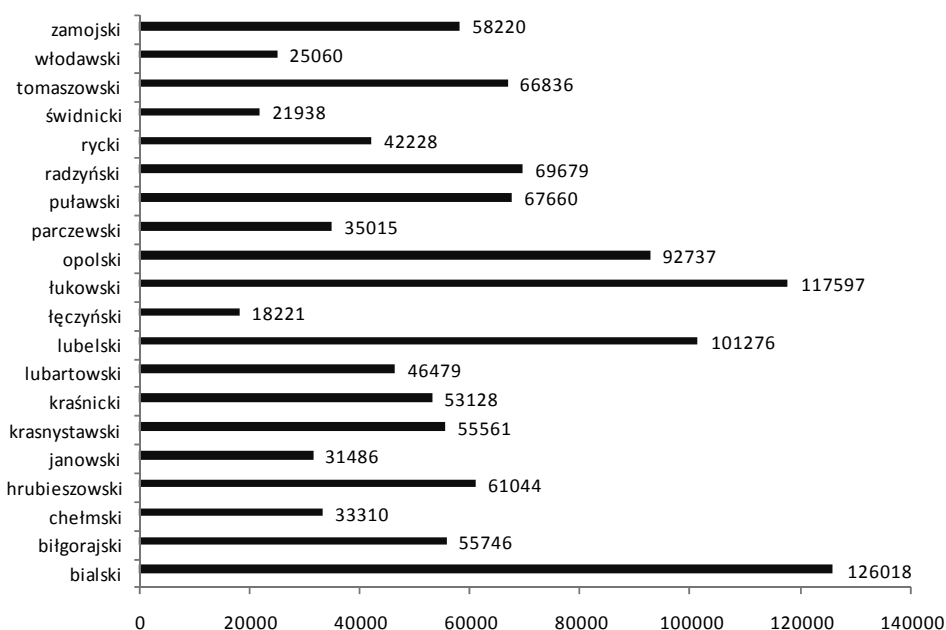


Rys. 1. Budżet wsparcia konkurencyjności sektora rolno-żywnościowego w woj. lubelskim w latach 2002–2006 [tys. PLN]

Fig. 1. The budget of support of agri-food sector competitiveness in Lublin province in 2002–2006 [thousand PLN]

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych ARiMR w Lublinie.

Source: Author's calculation based on data of ARMA in Lublin.

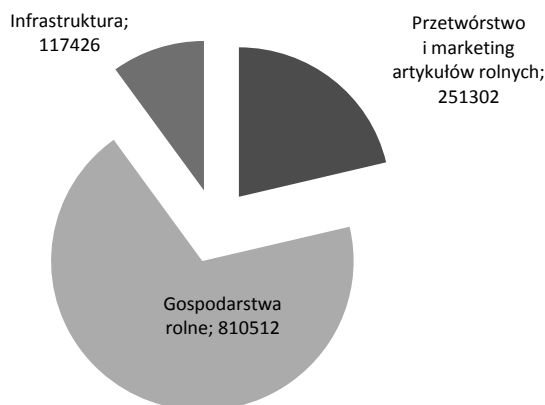


Rys. 2. Zróżnicowanie regionalne wsparcia konkurencyjności sektora rolno-żywnościowego w woj. lubelskim w latach 2002–2006 w podziale na powiaty [tys. PLN]

Fig. 2. The regional diversity of the competitiveness support of agri-food sector in Lublin Province in 2002–2006 [thousand PLN]

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych ARiMR w Lublinie.

Source: Author's calculation based on data of ARMA in Lublin.



Rys. 3. Struktura wsparcia zmian i dostosowań w sektorze rolno-żywnościowym w woj. lubelskim w latach 2002–2006 [tys. PLN]

Fig. 3. Structure of support the changes and adjustments in the agri-food sector in Lublin province in 2002–2006 [thousand PLN]

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych ARiMR w Lublinie.

Source: Author's calculation based on data of ARMA in Lublin.

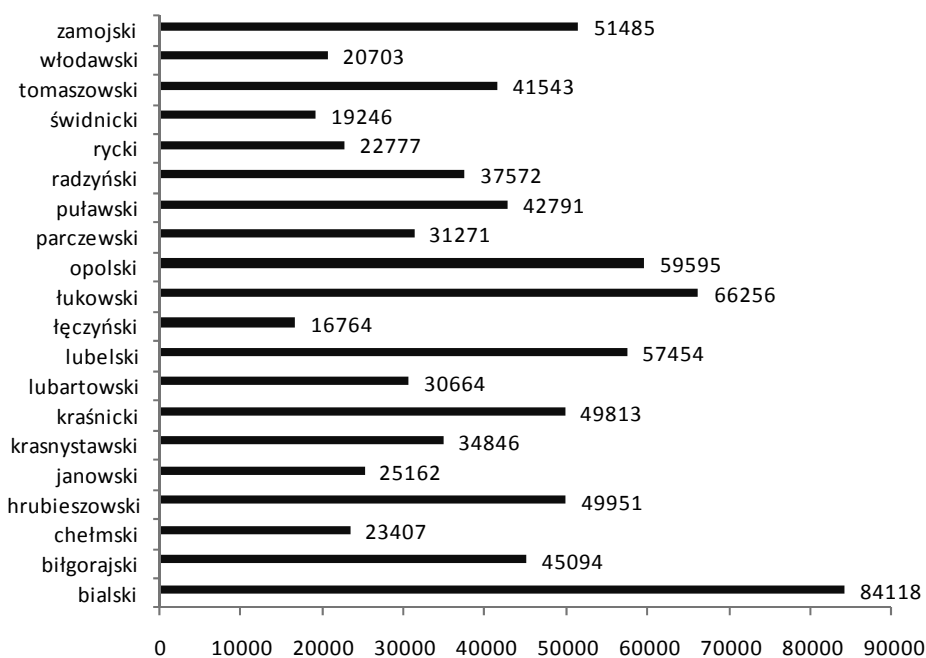
W wykorzystanym budżecie wsparcia zmian i dostosowań w sektorze rolno-żywnościowym największy udział stanowiły środki pozyskane na poprawę konkurencyjności rolnictwa (68,7%). Nieco ponad jedną piątą budżetu trafiła do podmiotów z branży przetwórczej. Najmniej, bo tylko 10%, przeznaczono na poprawę infrastruktury na obszarach wiejskich (rys. 3).

Wzrost konkurencyjności rolnictwa związany był z przeznaczeniem pozyskanych funduszy na zwiększenie efektywności gospodarstw rolnych przez lepsze wykorzystanie czynników produkcji, wprowadzenie nowych technologii, poprawę jakości produkcji oraz dostosowanie warunków produkcji rolnej do obowiązujących w UE standardów. Zakres wsparcia obejmował budowę i modernizację budynków produkcyjnych, zakup wyposażenia technicznego, stada podstawowego i gruntów rolnych, zakładanie upraw trwałych, przygotowanie bazy produkcyjnej dla działów specjalnych produkcji rolniczej oraz działania zmierzające do poprawy struktury agrarnej [Rudnicki 2008, Czubak i Pawlak 2008].

Konkurencyjność rolnictwa na Lubelszczyźnie w latach 2002–2006 wsparto kwotą w wysokości 810 512 tys. PLN (82% kwoty wnioskowanej). Na ten cel przeznaczono fundusze z SAPARD-u (7,6%), SPO-ROL (40%) i PROW (52,4%). W największym stopniu środki te zostały wykorzystane przez powiaty: bialski, łukowski, opolski i lubelski – łącznie 33% całego budżetu. Rolnicy z następnych 6 powiatów pozyskali kolejne 35%. Ich dofinansowanie przekraczało wartość średniej dotacji w województwie (40 526 tys. PLN). Pozostała kwota (32% budżetu) trafiła do 10 powiatów, wśród których najniższe wsparcie otrzymali beneficjenci z powiatów łączyńskiego i świdnickiego (rys. 4).

W strukturze finansowania rolnictwa największy udział miały środki na inwestycje w gospodarstwach rolnych. Znaczną kwotę przeznaczono dla gospodarstw niskotowarowych i na renty strukturalne, natomiast fundusze na ułatwienie startu młodym rolnikom stanowiły jedną dziesiątą zrealizowanego w latach 2002–2006 budżetu wsparcia rolnictwa (rys. 5).



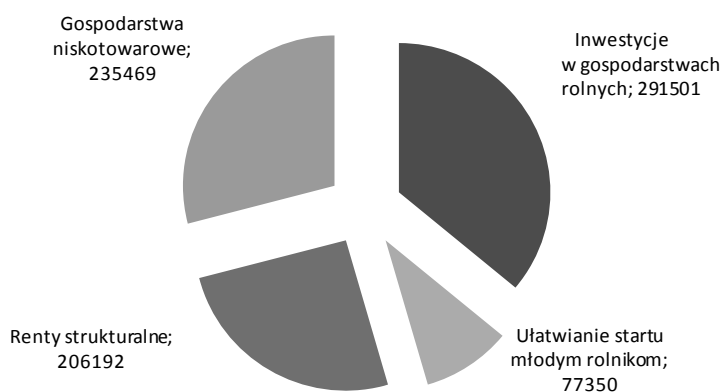


Rys. 4. Wsparcie rolnictwa w woj. lubelskim w latach 2002–2006 w podziale na powiaty [tys. PLN]

Fig. 4. Support of agriculture in Lublin province in the years 2002–2006 by districts [thousand PLN]

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych ARiMR w Lublinie.

Source: Author's calculation based on data of ARMA in Lublin.



Rys. 5. Struktura finansowania rolnictwa w woj. lubelskim latach 2002–2006 [tys. PLN]

Fig. 5. Financing structure of agriculture in Lublin province in the 2002–2006 [thousand PLN]

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych ARiMR w Lublinie.

Source: Author's calculation based on data of ARMA in Lublin.

Na inwestycje w gospodarstwach rolnych przeznaczono 36% ogólnej puli dofinansowania, co w przeliczeniu na jedno wnioskujące gospodarstwo dało kwotę 65 906 PLN, (SAPARD – średnio 42 278; SPO – średnio 77 406). Łącznie rolnicy złożyli 6196 wniosków, z których zostało zaakceptowanych 4423, czyli średnia skuteczność wyniosła 71%. Oceniając na tej podstawie przygotowanie do pozyskania funduszy należy stwierdzić, że w aplikowaniu o fundusze w ramach SAPARD-u osiągnięto znacznie wyższą skuteczność (87%) w porównaniu do SPO (66%). Wartość dofinansowania w przeliczeniu na jeden wniosek w SAPARD była z kolei niższa, ale wynikało to z górnego limitu przewidzianego dla jednego beneficjenta, znacznie niższego niż w SPO [Raczkowski 2002, MRiRW 2004, Ziółkowska 2006].

Z informacji uzyskanych w ARiMR w Lublinie wynikało, że pozyskane w województwie fundusze zostały wykorzystane na zakup i montaż maszyn, urządzeń i wyposażenia do produkcji rolnej, budowę i modernizację budynków inwentarskich, zakup zwierząt oraz materiału nasadzeniowego. Przykładowo w Działaniu 2 SAPARD<sup>2</sup> „Inwestycje w gospodarstwach rolnych” najwięcej środków przeznaczono na zwiększenie różnorodności produkcji gospodarstw rolnych. Średnio na jeden projekt przypadło 39,2 tys. PLN. O fundusze na ten cel aplikowali rolnicy ze wszystkich powiatów. Ich średnia skuteczność wyniosła 86%. Najwięcej projektów (ponad 100) zrealizowano w powiatach: opolskim, kraśnickim, lubelskim i puławskim, natomiast najmniej w włodawskim (9), radzyńskim (12) i łukowskim (18). Na restrukturyzację produkcji mleka wnioski napłynęły z 15 powiatów, z których beneficjenci wykazali się średnio 92-procentową skutecznością. Projekty o najwyższej wartości zrealizowano w powiatach chełmskim, zamojskim i lubelskim, odpowiednio – 170, 165 i 160 tys. PLN/1 projekt. Rolnicy specjalizujący się w produkcji trzody chlewnej i drobiu pozyskali dofinansowanie na poziomie 4,1% budżetu omawianego działania. W tym obszarze inwestycje o największej wartości (100–130 tys. PLN/1 projekt) odnotowano w powiatach: parczewskim, radzyńskim, łukowskim, janowskim i bialskim<sup>3</sup> (tab. 1).

Składową analizowanego budżetu przeznaczanego na poprawę konkurencyjności rolnictwa (rys. 5) były również dotacje dla gospodarstw niskotowarowych. Rolnicy posiadający gospodarstwa o żywotności ekonomicznej na poziomie 2–4 ESU zakontraktowali 29% z ogólnej puli dofinansowania. Łącznie w województwie złożono 24 308 wniosków, co stanowiło 53,7% uprawnionych do wsparcia. Najwięcej gospodarstw niskotowarowych objęto restrukturyzacją w powiatach: bialskim, kraśnickim, opolskim i zamojskim (przedział 1729–2119), natomiast najmniej w powiatach świdnickim i włodawskim (405–409)<sup>4</sup>.

Na renty strukturalne, których celem było przyspieszenie przemian struktury agrarnej, przeznaczono 25% wykorzystanego w woj. lubelskim budżetu unijnego wsparcia. Jednym z warunków uzyskania renty było przekazanie przez rolnika (minimum 55 lat)

---

<sup>2</sup> Ze względu na brak szczegółowych danych nie przeprowadzono analizy analogicznego działania w SPO.

<sup>3</sup> Dane pochodzą z systemu monitoringu Oddziału Regionalnego ARiMR w Lublinie (dane niepublikowane).

<sup>4</sup> Dane pochodzą z systemu monitoringu Oddziału Regionalnego ARiMR w Lublinie (dane niepublikowane) oraz [MRiRW 2009].

Tabela 1. Aktywność, skuteczność i skala wsparcia w Działaniu 2 SAPARD „Inwestycje w gospodarstwach rolnych”

Table 1. Activity, effectiveness and scale of support in the Activity 2 of SAPARD “Investments in agricultural holdings”

Schemat	Liczba złożonych wniosków	Liczba zrealizowanych projektów	Kwota wnioskowana (tys. PLN)	Kwota wypłacona (tys. PLN)
Restrukturyzacja produkcji mleka	76	70	6665	5937
Modernizacja gospodarstw z chowem bydła mięsnego	1	1	46	46
Odbudowa produkcji owczarskiej	5	4	203	152
Modernizacja produkcji trzody chlewnej lub drobiu	38	32	2773	2487
Zwiększenie różnorodności produkcji gospodarstw	1557	1341	62672	52597
Ogółem	1677	1448	72359	61219

Źródło: Dane ARiMR/Oddział w Lublinie.

Source: Data of ARMA in Lublin.

gospodarstwa (co najmniej 1 ha UR) następcy lub innemu rolnikowi. W woj. lubelskim w analizowanym okresie przekazano łącznie 5710 gospodarstw (na powiększenie innego gospodarstwa – 3151 i na następcę oraz zalesienie – 2559). Stanowiło to 6,3% wszystkich gospodarstw rolnych z indywidualnym użytkownikiem w wieku powyżej 55 lat. Najwięcej środków wypłacono dla beneficjentów z powiatu zamojskiego i bialskiego, odpowiednio, 9,6 i 7,9% ogólnej kwoty dofinansowania w ramach tego działania, natomiast najmniej w świdnickim (1,7%) i parczewskim (2,1%). Największą kwotę świadczeń otrzymali beneficjenci z powiatów lubartowskiego oraz hrubieszowskiego – średnio ponad 33 tys. PLN, natomiast rolnicy z powiatu lubelskiego średnio tylko po 26,9 tys. PLN<sup>5</sup>.

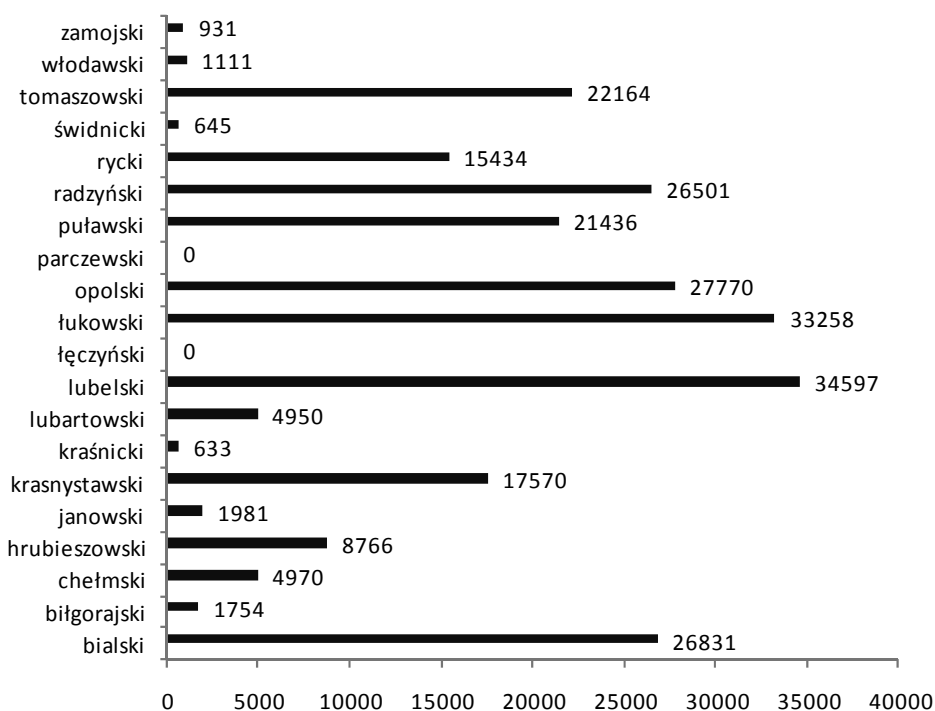
Na poprawę konkurencyjności gospodarstw rolnych, z założenia, miały wpłynąć również dotacje wyasygnowane dla młodych rolników rozpoczynających działalność rolniczą. Wykorzystane na ten cel fundusze stanowiły 10% omawianego budżetu (rys. 5). Wsparcie uzyskało 1547 młodych rolników, a przyznana kwota stanowiła 74% kwoty wnioskowanej w województwie lubelskim i 11% ogólnego wsparcia w kraju. Najwięcej młodych rolników rozpoczęło działalność w powiatach opolskim (247), bialskim (177) i lubelskim (126), natomiast w łęczyńskim i chełmskim tylko po 30.

Kolejną grupą beneficjentów pozyskujących fundusze na poprawę konkurencyjności swoich przedsiębiorstw byli przetwórcy artykułów rolnych. Podstawowym celem wspierania przedsięwzięć w zakresie przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych było szybkie dostosowanie przedsiębiorstw przemysłu mięsnego, mleczarskiego, owocowo-warzywnego itd. do wymogów rynku krajowego i międzynarodowego odnośnie standardów sanitarno-weterynaryjnych, higienicznych i jakościowych, czyli przygotowanie tych

<sup>5</sup> Dane pochodzą z systemu monitoringu finansowego Oddziału Regionalnego ARiMR w Lublinie (dane niepublikowane) oraz [ MRiRW 2009].

podmiotów do funkcjonowania w warunkach silnej konkurencji na Jednolitym Rynku. Dofinansowanie mogło być przeznaczone na prowadzenie produkcji zgodnie z przewidywanymi trendami rynkowymi, wspieranie rozwoju nowych rynków zbytu, poprawę lub zrationalizowanie kanałów marketingowych, nowe technologie, poprawę i kontrolę jakości, wdrażanie systemu HCCP, ochronę środowiska [Drożdżel 2007].

Przemysł rolno-spożywczy w województwie lubelskim finansowany był funduszami z programu SAPARD i SPO-ROL w proporcji 44 i 56%. Na poprawę przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych złożono łącznie 233 wnioski, z których podpisano 193 umowy, a więc skuteczność beneficjentów ukształtowała się średnio na poziomie 83%. Sektor przetwórczy pozyskał 251 302 tys. PLN, co stanowiło 66,6% kwoty wnioskowanej. Średnio na jeden projekt przypadało 13 961 tys. PLN. Najwyższe dotacje otrzymali beneficjenci z powiatów lubelskiego i łukowskiego, natomiast najniższe z powiatów świdnickiego i kraśnickiego. Należy dodać, że 9 powiatów zrealizowało projekty o wartości przekraczającej średnią wojewódzką, wykorzystując łącznie prawie 90% budżetu przeznaczonego na wsparcie konkurencyjności przemysłu rolno-spożywczego (rys. 6).



Rys. 6. Wsparcie sektora przetwórczego w woj. lubelskim w latach 2002–2006 w podziale na powiaty [tys. PLN]

Fig. 6. Support for the processing sector in Lublin province in 2002–2006 by districts [thousand PLN]

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych ARiMR w Lublinie.

Source: Author's calculation based on data of ARMA in Lublin.

Według informacji ARIMR/Oddział w Lublinie, zakres zrealizowanych inwestycji obejmował zakup i montaż maszyn, urządzeń i wyposażenia zgodnie ze standardami UE, rozbudowę, modernizację i wymianę wyposażenia w celu dostosowania do warunków weterynaryjnych i sanitarnych UE, a także zakup środków transportu (samochodów dostawczych, wózków widłowych).

O refundację kosztów inwestycji w omawianym sektorze aplikowali beneficjenci z branży mięsnej, mleczarskiej i owocowo-warzywnej<sup>6</sup>. Przeprowadzona analiza wykazała, że ich aktywność ukształtowała się na poziomie odpowiednio 35, 29 i 36%, natomiast poziom skuteczności odpowiednio 80, 93 i 61%. Najwyższe dofinansowanie otrzymali beneficjenci z branży mięsnej – 49,4% całej puli środków przeznaczonych na poprawę przetwórstwa. Przyznane fundusze dla przemysłu mleczarskiego stanowiły 26,4%, a dla podmiotów branży owocowo-warzywnej 24,2%. Z aplikowanej sumy o refundację kosztów inwestycji w przemyśle mięsnym otrzymano 92,6 %, w mleczarskim 89%, a w owocowo-warzywnym tylko 76,6% (tab. 2).

Tabela 2. Aktywność, skuteczność i skala wsparcia w Działaniu 1 SAPARD „Poprawa przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych”

Table 2. Activity, effectiveness and scale of support in the Activity 1 of SAPARD “Improving processing and marketing of agricultural products”

Schemat	Liczba złożonych wniosków	Liczba zrealizowanych projektów	Kwota wnioskowana (tys. PLN)	Kwota wypłacona (tys. PLN)
Sektor mięsny	35	29	58 816	54 485
Sektor mleczarski	29	27	32 613	29 109
Sektor owocowo-warzywny	36	22	35 494	26 651
Ogółem	100	78	126 923	110 245

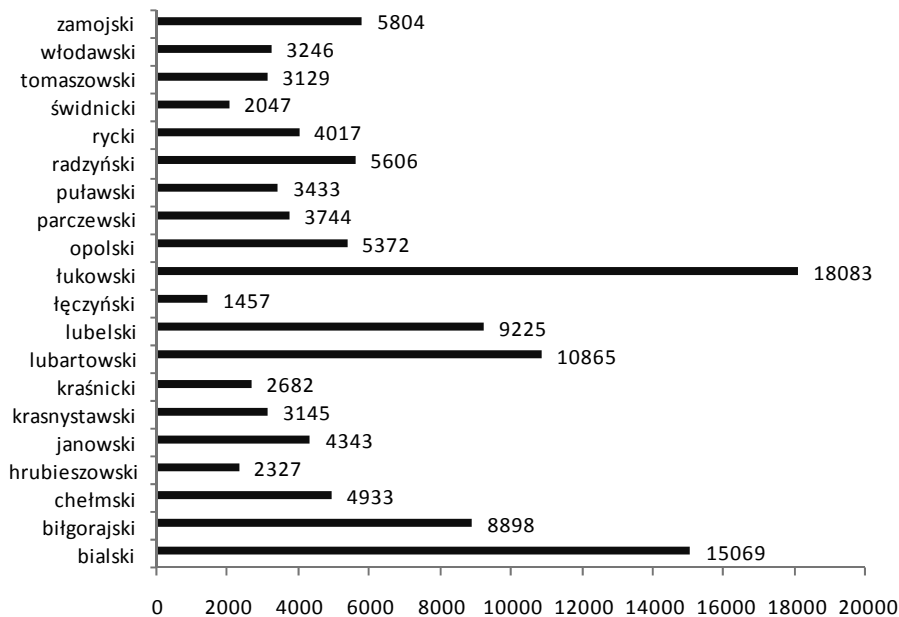
Źródło: Dane ARiMR/Oddział w Lublinie.

Source: Data of ARMA in Lublin.

Analizie poddano także wybrane działania/schematy dotyczące poprawy infrastruktury na obszarach wiejskich, przyjmując, że w sposób pośredni przyczyniają się do poprawy konkurencyjności gospodarki rolno-żywnościowej przez poprawę warunków prowadzenia działalności gospodarczej, w tym rolniczej. Na ten cel w woj. lubelskim, z funduszy unijnych, przeznaczono 117 426 tys. PLN, w proporcji 83% SAPARD i 17% SPO-ROL. Łącznie złożono 1294 wnioski, z których zrealizowano 917 projektów, czyli skuteczność aplikowania o dotacje wyniosła średnio 71%, natomiast skala przyznanego wsparcia stanowiła 77% kwoty wnioskowanej. Projekty o najwyższej wartości zrealizowały powiaty: łukowski, bialski i lubartowski, natomiast najniższą wartość inwestycji zanotowano w powiecie łączyńskim (rys. 7).

Przedmiotem finansowania była przede wszystkim budowa i modernizacja dróg gminnych i powiatowych. Przyznana kwota stanowiła 58,8% ogólnego budżetu finansowania

<sup>6</sup> Analizę w podziale na branże przeprowadzono tylko dla SAPARD-u ze względu na brak takich danych z SPO-ROL.



Rys. 7. Finansowanie inwestycji infrastrukturalnych w woj. lubelskim w latach 2002–2006 w podziale na powiaty [tys. PLN]

Fig. 7. Financing infrastructure investment in Lublin Province in the 2002–2006 by districts [thousand PLN]

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych ARiMR w Lublinie.

Source: Author's calculation based on data of ARMA in Lublin.

infrastruktury. Średnia wartość zrealizowanych inwestycji w województwie wyniosła 3453 tys. PLN, którą przekroczyło tylko 5 powiatów: łukowski, lubartowski, biłgorajski, białski i lubelski. Łącznie w tych powiatach zrealizowano inwestycje na kwotę 41 393 tys. PLN (60% kwoty przeznaczonej na budowę dróg)<sup>7</sup>. Mniejsze zainteresowanie natomiast odnotowano w pozyskiwaniu funduszy na budowę wodociągów – średnie dofinansowanie w województwie wyniosło 1623 tys. PLN.

## PODSUMOWANIE

Przeprowadzona analiza wykazała znaczne zróżnicowanie regionalne w pozyskiwaniu funduszy na poprawę konkurencyjności gospodarki rolno-żywnościowej, zarówno w odniesieniu do rolników, przedsiębiorców sektora przetwórczego, jak i samorządów gminnych czy powiatowych. Beneficjenci z województwa lubelskiego pozyskali łącznie 1179,2 mln PLN. Najwięcej środków przeznaczono na poprawę konkurencyjności rolnictwa.

<sup>7</sup> Dane pochodzą z systemu monitoringu finansowego Oddziału Regionalnego ARiMR w Lublinie (dane niepublikowane).

Analizowane instrumenty wsparcia w woj. lubelskim w latach 2002–2006 przyczyniły się przede wszystkim do poprawy stanu technicznego gospodarstw rolnych oraz dostosowania części zakładów przetwórczych do warunków weterynaryjnych i sanitarnych zgodnych ze standardami UE. Wprawdzie poprawa konkurencyjności nie polega na zakupie nowych maszyn, to jednak należy przypuszczać, że wyposażenie w nowy kapitał rzeczowy przyczyni się do wzrostu efektywności i jakości produkcji. Poprawa infrastruktury technicznej natomiast powinna wpłynąć na wzrost atrakcyjności inwestycyjnej obszarów wiejskich, a także na ekonomikę i organizację prowadzonej na tych terenach działalności gospodarczej.

Inwestycje w kapitał rzeczowy, a także ludzki prowadzą do wzrostu produktywności [Woś 1998]. Powoduje to w konsekwencji obniżenie kosztów wytwarzania i zwiększenie tym samym nadwyżki finansowej, będącej podstawą kształtowania rozwoju przedsiębiorstw i uzyskiwania przez nie przewagi konkurencyjnej. W związku z tym, że fundusze unijne nadal będą znaczącym źródłem finansowania, dlatego też ich pozyskanie, a przede wszystkim właściwe wykorzystanie stanowi kluczowe zagadnienie w zakresie programowania wzrostu konkurencyjności zarówno gospodarstw rolnych, jak i podmiotów branży przetwórczej.

Badania literaturowe dowodzą bowiem, że nie wszystkie działania (renty strukturalne, wspieranie gospodarstw niskotowarowych, ułatwianie startu młodym rolnikom), z założenia mające wspierać konkurencyjność rolnictwa, spełniły swoje cele. Spowodowane to było konstrukcją kryteriów dostępu i brakiem kontroli wykorzystania tych funduszy [Bułkowaka 2007, Chmurzyńska 2008].

## PIŚMIENNICTWO

- Bułkowska M., 2007. Ocena realizacji programu PROW w Polsce w latach 2004–2006. *Rocz. Nauk. SERiA*, t. IX, z. 2, 47–51.
- Chmurzyńska K., 2008. Wpływ SPO Rolnictwo na poprawę konkurencyjności gospodarstw rolnych i przedsiębiorstw przemysłu spożywczego. *Rocz. Nauk. SERiA*, t. X, z. 3, 67–72.
- Czubak W., Pawlak K., 2008. Rozdysponowanie środków finansowych wynikających z mechanizmów Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej na rozwój modelu rolnictwa industrialnego i zrównoważonego w Polsce. Raport PW nr 102, IERiGŻ, Warszawa, 51–86.
- Drożdżel L., 2007. ARiMR – Trzy lata po akcesji. ARiMR, Warszawa.
- MRiRW, 2004. Sektorowy Program Operacyjny „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich 2004–2006”. Warszawa.
- MRiRW, 2009. Wstępna analiza realizacji Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2004–2006, część 2. Warszawa.
- Raczkowski M., 2002. Możliwości wykorzystania Programu SAPARD w Polsce. *Rocz. Nauk. SERiA*, t. IV, z. 2.
- Rudnicki R., 2008. Program SAPARD jako czynnik wzrostu konkurencyjności gospodarstw rolnych w Polsce. *Rocz. Nauk. SERiA*, t. X, z. 2, 230–233.
- Woś A., 1998. Wzrost gospodarczy i strategię rozwoju polskiego rolnictwa. IERiGŻ, Warszawa, 8.

Ziółkowska J., 2006. Mikroekonomiczna ocena efektywności finansowego wsparcia polskiego rolnictwa ze środków unijnych i krajowych w 2005 roku. Komunikaty, Raporty, Ekspertyzy nr 522, IERiGŻ, Warszawa, 27.

### **THE EU SUPPORT FOR COMPETITIVENESS OF AGRI-FOOD ECONOMY IN LUBLIN PROVINCE IN 2002–2006**

**Abstract.** The subject of the article was to analyze the EU support of agri-food sector competitiveness in lubelskie province in the years 2002–2006. Nine activities were separated from such programs as SAPARD, SOP Agriculture 2004–2006 and RDP 2004–2006, which both directly and indirectly had a significant influence on the implementation of the strategic goal chosen for the analysis. The entities of agri-food sector and improvement of conditions of keeping business activity in rural areas were supported with the amount of 1 179 240 thousand PLN. Most funds went to farmers (68.7%). Processing industry gained 21.3%, while 10% of the used budget was spent on improving infrastructure in rural areas.

**Key words:** competitiveness, agri-food sector, EU funds, activities, SAPARD, the SOP, the RDP

Zaakceptowano do druku – Accepted for print 15.06.2010



## **PORÓWNANIE EFEKTYWNOŚCI WYBRANYCH OTWARTYCH FUNDUSZY INWESTYCYJNYCH W OKRESIE HOSSY I BESSY<sup>1</sup>**

Krzysztof Kompa, Dorota Witkowska

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

**Streszczenie.** Celem badań była ocena efektywności otwartych funduszy inwestycyjnych działających na polskim rynku w okresie hossy i bessy. Analizy prowadzono korzystając ze wskaźników Sharpe’a, Treynora i Jensena dla dziennych stóp zwrotu z jednostek uczestnictwa 18 funduszy w okresie 1.07.2005 – 31.07.2009. Na podstawie wyznaczonych wskaźników skonstruowano mierniki agregatowe, na podstawie których zbudowano ranking funduszy w okresie koniunktury i dekonunktury na GPW w Warszawie.

**Słowa kluczowe:** fundusze inwestycyjne, efektywność inwestycji, miernik Sharpe’a, miernik Treynora, miernik Jensena, miernik syntetyczny

### **WSTĘP**

Fundusze inwestycyjne oferują swoim klientom usługi polegające na profesjonalnym zarządzaniu środkami finansowymi w ramach oferowanych portfeli inwestycyjnych. Klienci funduszy oczekują zatem zysku z inwestycji przy zadanym poziomie ryzyka, uwarunkowanym rodzajem funduszu i, w konsekwencji, instrumentami finansowymi, z jakich buduje się portfele inwestycyjne. W Polsce instytucje zbiorowego inwestowania pojawiły się w 1992 roku, przyjmując na początku formę funduszy powierniczych, przekształconych potem (1999 r.) w fundusze inwestycyjne. Szczególne zmiany na tym rynku zaszły wraz z wejściem Polski do Unii Europejskiej i uchwaleniem w maju 2004 roku ustawy o funduszach inwestycyjnych, umożliwiającej powstanie nowych typów funduszy oraz funkcjonowanie podmiotów zagranicznych w obszarze zbiorowego inwestowania.

Trwała koniunktura gospodarcza i hossa na rynku kapitałowym od połowy 2001 roku istotnie przyczyniły się do rozwoju rynku funduszy inwestycyjnych, notujących stały

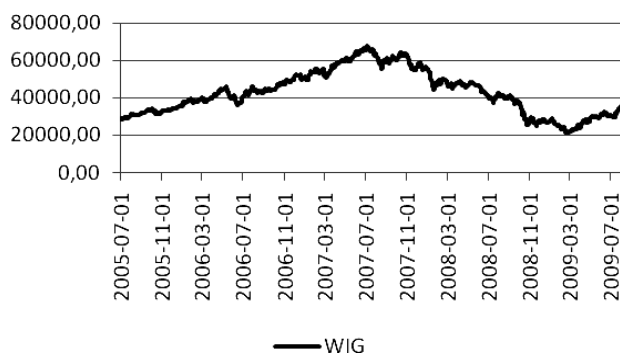
---

Adres do korespondencji – Corresponding authors: Krzysztof Kompa, Dorota Witkowska, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Katedra Ekonometrii i Statystyki, ul. Nowoursynowska 159, 02-787 Warszawa, e-mail: krzysztof\_kompa@sggw.pl, dorota\_witkowska@sggw.pl

<sup>1</sup>Badania finansowane z grantu MNiSW N N111 277638 „Efektywność otwartych funduszy inwestycyjnych w warunkach zmiennej koniunktury rynkowej”

wzrost wartości jednostek uczestnictwa i certyfikatów inwestycyjnych. W budowaniu strategii marketingowych funduszy wykorzystano przy tym awersję znacznej grupy inwestorów do ryzyka związanego z samodzielnym inwestowaniem, umiejętnie opierając się na zaufaniu inwestorów do profesjonalizmu zarządzających i czynnika skali przedsięwzięć zbiorowego inwestowania. Akwizycyjne działania funduszy w sprzyjających warunkach otoczenia gospodarczego pozwoliły na zakumulowanie znacznych środków finansowych, z których część została stracona w następstwie światowego kryzysu finansowego.

Naturalne w tym kontekście wydaje się pytanie o efektywność ekonomiczną funduszy inwestycyjnych i, w konsekwencji, efektywność ich zarządzania. O ile bowiem w okresie koniunktury najprostsza nawet strategia inwestycyjna, choćby „kup i trzymaj”, będzie skuteczna, o tyle w okresie dekonjunktury efektywne ekonomicznie<sup>2</sup> będą tylko te inwestycje, w których czynniki skali i profesjonalizmu zostaną umiejętnie wykorzystane do zarządzania aktywami.



Rys. 1. Wykres indeksu giełdowego WIG od 1 lipca 2005 r. do 30 lipca 2009 r.

Fig. 1. Plot of the index WIG in the period from July, 1, 2005 to July, 30, 2009

Źródło: Opracowanie własne na podstawie <http://stooq.com/q/?s=wig>

Source: Own elaboration on the basis of <http://stooq.com/q/?s=wig>

Celem prezentowanych badań jest porównanie efektywności<sup>3</sup> wybranych otwartych funduszy inwestycyjnych (FIO) w okresie 01.07.2005–30.07.2009. Dla tak określonego horyzontu badawczego wyróżniono dwa dwuletnie podokresy hossy i bessy na Giełdzie Papierów Wartościowych (GPW) w Warszawie, przyjmując 15 lipca 2007 roku za punkt przelomowy (por. rys. 1). Badanie efektywności funduszy przeprowadzono za pomocą wskaźników efektywności Sharpe’a, Jensena i Treynora oraz na podstawie skonstruowanych miar syntetycznych.

<sup>2</sup>Choćby w sensie minimalizacji strat.

<sup>3</sup>Jest to kontynuacja badań, których wyniki publikowano w [Witkowska 2009, Witkowska i in. 2009].

**CHARAKTERYSTYKA MATERIAŁU BADAWCZEGO**

W przeprowadzonych analizach uwzględniono 18 funduszy akcyjnych, działających na polskim rynku w okresie objętym badaniem (tab. 1). Warto zauważyć, że długość okresu funkcjonowania tych funduszy jest dość zróżnicowana – najstarszym jest Skarbiec Akcja, działający już od ponad 12 lat, a najmłodszym – Amplico FIO Akcji, który istnieje od czerwca 2004 roku. Większość aktywów funduszy stanowią akcje lub papiery udziałowe o podobnym poziomie ryzyka. W zależności od sytuacji, jaka panuje na rynku kapitałowym oraz od przyjętej polityki inwestycyjnej, udział tych instrumentów może ulegać zmianom.

Tabela 1. Lista analizowanych funduszy inwestycyjnych  
Table 1. List of investigated investment funds

Lp. No	Symbol FIO Symbol of investment fund	Nazwa funduszu Name of the fund	TFI Investment Company	Data powstania Date of origin
1	AI	Amplico FIO Akcji (d. AIG)	Amplico TFI (d. AIG)	18.06.2004
2	AR	Arka Akcji FIO	BZ WBK AIB TFI	02.04.1998
3	BPS	BPH FIO Akcji Dyn. Sp. <sup>4</sup>	BPH TFI	08.02.2000
4	BPE	BPH FIO Akcji Eur. Wsch. <sup>5</sup>	BPH TFI	01.02.2001
5	BPA	BPH FIO Akcji	BPH TFI	28.07.1999
6	CU	Aviva FIO Polskich Akcji (d. CU)	Aviva Investors TFI (d. CU)	08.04.2002
7	DW25	DWS FIO Top 25 Małych Spółek	DWS Polska TFI	26.11.2002
8	DWA	DWS FIO Akcji	DWS Polska TFI	05.01.1998
9	ID	IDEA Akcji FIO	IDEA TFI	16.12.2003
10	IN	ING FIO Akcji	ING TFI	09.03.1998
11	LE	Legg Mason Akcji FIO	Legg Mason TFI	04.01.1999
12	MI	Millenium FIO Akcji	Millenium TFI	03.01.2002
13	PIE	Pioneer Akcji Europejskich FIO	Pioneer Pekao TFI	29.04.2004
14	PIA	Pioneer Akcji Amerykańskich FIO	Pioneer Pekao TFI	10.10.2003
15	PK	PKO/Credit Suisse Akcji	PKO TFI	27.01.1998
16	PZ	PZU FIO Krakowiak	TFI PZU	25.10.1999
17	SE	Novo Akcji FIO (d. SEB3)	OPERA TFI	01.06.1998
18	SK	Skarbiec Akcja	Skarbiec TFI	09.10.1997

Źródło: [Kempska 2009].

Source: [Kempska 2009].

Analiza składów portfeli funduszy<sup>6</sup> pozwala stwierdzić, że najbardziej agresywną politykę inwestycyjną przyjął fundusz DWS FIO Top 25 Małych Spółek, którego port-

<sup>4</sup>Do dnia 01.06.2006 fundusz działał pod nazwą BPF FIO Top Ameryka.

<sup>5</sup>Do dnia 19.06.2006 fundusz działał pod nazwą BPH FIO Top Europa.

<sup>6</sup>Analizę przeprowadzono na podstawie danych ze stron internetowych analizowanych funduszy: amplicofundusze.pl; arka.pl; avivainvestors.pl; bphftfi.pl; dws.pl; ideatfi.pl; ing.pl; leggmason.pl; millenet.pl; pioneer.com.pl; pkotfi.pl; pzu.pl; skarbiec.pl.

fel w 100% składa się z akcji. Bardzo wysokim wskaźnikiem (przekraczającym 95%) udziałów akcji w portfelu charakteryzują się również takie fundusze, jak: BPH FIO Akcji (BPA), Aviva FIO Polskich Akcji (CU), Pioneer Akcji Amerykańskich FIO (PIA), BPH FIO Akcji Dynamicznych Spółek (BPS) oraz Pioneer Akcji Europejskich FIO (PIE). Spośród rozważanych funduszy najmniejszy odsetek akcji w aktywach ogółem, wynoszący 62,10%, posiada fundusz inwestycyjny PZU FIO Krakowiak (PZ). Fundusze Novo Akcji FIO (SE) oraz Millenium FIO Akcji (MI) swoje środki (w ponad 20%) lokują również w bardziej bezpieczne instrumenty. Fundusz PKO/Credit Suisse Akcji (PK) ujawnia jedynie minimalne i maksymalne udziały poszczególnych lokat.

W badaniach analizie poddano dzienne stopy zwrotu z jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych. Podstawowe charakterystyki opisowe, tj. wartości średnie –  $y_{\text{sr}}$  (będące miarą dochodu), odchylenia standardowe –  $S$  oraz współczynniki beta –  $\beta$  (będące miarami ryzyka) dla obu rozpatrywanych podokresów przedstawiono w tabeli 2. Parametr beta<sup>7</sup> wyznaczono dla modelu Sharpe'a przyjmując indeks WIG za indeks rynku.

Tabela 2. Podstawowe charakterystyki stóp zwrotu z jednostek uczestnictwa funduszy i WIG  
Table 2. Basic characteristics of rates of return from participation units and index WIG

Lp.	Symbol FIO	Okres hossy 1.07.05–14.07.07				Okres bessy 15.07.07–30.07.09				Zmiana $\beta$ [%]
		$y_{\text{sr}}$	$S$	$V$	$\beta$	$y_{\text{sr}}$	$S$	$V$	$\beta$	
No	Symbol of investment fund	Bull market 1.07.05–14.07.07				Bear market 15.07.07–30.07.09				Change of $\beta$
1	AI	<b>0,179</b>	<b>0,993</b>	5,55	0,791	-0,148	1,776	-11,97	0,932	15,19
2	AR	<b>0,184</b>	<b>1,097</b>	5,95	0,862	<b>-0,101</b>	<b>1,796</b>	-17,80	0,864	0,19
3	BPS	0,132	1,023	7,75	0,175	-0,175	1,430	-8,15	0,676	74,06
4	BPE	0,079	0,850	10,72	0,324	<b>-0,072</b>	<b>1,641</b>	-22,65	0,784	58,61
5	BPA	0,163	1,015	6,23	0,836	-0,113	1,630	-14,45	0,849	1,57
6	CU	<b>0,178</b>	<b>1,067</b>	5,98	0,877	-0,122	1,775	-14,54	0,933	6,04
7	DW25	<b>0,245</b>	<b>1,088</b>	4,45	0,366	-0,232	1,648	-7,10	0,509	28,22
8	DWA	0,133	1,287	9,68	0,620	<b>-0,093</b>	<b>2,054</b>	-22,19	0,767	19,17
9	ID	<b>0,175</b>	<b>0,849</b>	4,86	0,589	-0,107	1,338	-12,48	0,491	-20,04
10	IN	0,151	1,078	7,13	0,892	-0,111	1,689	-15,22	0,877	-1,73
11	LE	<b>0,198</b>	<b>1,054</b>	5,34	0,839	<b>-0,095</b>	<b>1,578</b>	-16,55	0,810	-3,54
12	MI	0,153	0,914	5,95	0,730	-0,120	1,567	-13,06	0,817	10,70
13	PIE	0,037	0,853	22,76	0,217	<b>-0,080</b>	<b>1,988</b>	-24,94	0,541	59,94
14	PIA	0,014	0,917	<b>65,09</b>	-0,016	<b>-0,049</b>	<b>2,261</b>	<b>-45,97</b>	0,220	107,44
15	PK	0,142	1,073	7,56	0,495	-0,159	1,714	-10,79	0,757	34,64
16	PZ	0,161	0,963	5,99	0,767	-0,121	1,639	-13,53	0,861	10,83
17	SE	0,159	1,125	7,08	0,537	-0,115	1,865	-16,21	0,640	16,15
18	SK	0,162	1,077	6,64	0,501	<b>-0,085</b>	<b>1,621</b>	-19,08	0,530	5,52
	<b>WIG</b>	<b>0,171</b>	<b>1,192</b>	<b>6,98</b>		<b>-0,105</b>	<b>1,888</b>	<b>-17,95</b>		

Źródło: Opracowanie własne i [Kempska 2009].  
Source: Own elaboration and [Kempska 2009].

<sup>7</sup>Parametr beta jest współczynnikiem kierunkowym linii charakterystycznej w modelu Sharpe'a, szeroko dyskutowanym w literaturze przedmiotu, por. np. Tarczyński [1997], s. 103–111, Jajuga, Jajuga [2006], s. 162–167.

Biorąc pod uwagę dochody z inwestycji w fundusze inwestycyjne (mierzone średnią stopą zwrotu), należy zauważyć, że tylko dwa z nich – Arka (AR) i Legg Mason Akcji FIO (LE) – generowały większe zyski niż rynek w okresie hossy i jednocześnie mniejsze straty niż WIG w okresie bessy. Z kolei 9 z nich wykazywało gorsze rezultaty niż WIG, tzn. mniejsze zyski i większe straty. Jednakże przeprowadzona weryfikacja hipotez statystycznych o równości średnich 8 stóp zwrotu wszystkich funduszy i WIG ( $H_0 : \mu_{FIO(i)} = \mu_{WIG}$ , gdzie  $\mu_{FIO(i)}$ ,  $\mu_{WIG}$  – średnie stopy zwrotu odpowiednio z  $i$ -tego FIO oraz WIG;  $i = 1, \dots, 18$ ) nie pozwoliła na odrzucenie hipotezy zerowej, co oznacza, że *de facto* różnice w średnich stopach zwrotu są statystycznie nieistotne.

Spostrzeżenie to potwierdzają wyznaczone współczynniki beta, wskazujące na defensywny charakter wszystkich rozpatrywanych funduszy w obu okresach analizy. Wyjątek stanowi Pioneer Akcji Amerykańskich FIO (PIA), dla którego  $\beta$  w okresie hossy jest ujemna, co należy interpretować jako brak korelacji z WIG. W okresie bessy wzrosło skorelowanie stóp zwrotu jednostek uczestnictwa funduszy i WIG, czego przyczynę upatruje się w podążaniu przez GPW za ogólnymi tendencjami światowego rynku finansowego w okresie kryzysu. Warto przy tym zauważyć, że o ile w okresie wzrostów na rynku  $\beta > 1$  jest własnością pożądaną, o tyle w sytuacji trendu spadkowego inwestorzy chcieliby przynajmniej mniej tracić na profesjonalnie zarządzanym portfelu niż wskazuje na to indeks rynku (zatem pożądaną jest  $\beta < 1$ ). Jednakże wartość współczynnika kierunkowego uległa zmniejszeniu zaledwie dla trzech funduszy: IDEA Akcji FIO (ID), ING FIO Akcji (IN) oraz ING FIO Akcji (LE).

Korzystając ze współczynnika zmienności  $V = S \cdot y_{sr}^{-1}$  zauważa się znaczący wzrost ryzyka w okresie bessy (w stosunku do okresu hossy) dla wszystkich funduszy, z wyjątkiem Pioneer Akcji Amerykańskich (PIA). Weryfikacja hipotez statystycznych o równości wariancji<sup>9</sup> stóp zwrotu w obu analizowanych okresach prowadzi do wniosku o istotnym wzroście ryzyka inwestycji we wszystkie analizowane fundusze.

## OCENA EFEKTYWNOŚCI FUNDUSZY INWESTYCYJNYCH

Efektywność funduszy inwestycyjnych oceniono za pomocą wskaźników efektywności Sharpe'a, Jensena i Treynora<sup>10</sup>. W badaniu za stopę wolną od ryzyka przyjęto średnią rentowność 52-tygodniowych bonów skarbowych, obliczoną na podstawie danych z NBP przy uwzględnieniu średnich wartości rentowności bonów skarbowych na przetargach w całym badanym okresie. Wartości obliczonych dla wszystkich funduszy wskaźników Sharpe'a i Treynora zostały porównane z wyznaczoną w podobny sposób efektywnością indeksu rynku WIG (tab. 3).

Biorąc pod uwagę wskaźnik efektywności Sharpe'a, należy zwrócić uwagę, iż w okresie wzrostów na rynku giełdowym miernik ten zarówno dla portfela rynkowego, jak i dla funduszy inwestycyjnych przyjmuje wartości dodatnie, a w okresie bessy wszyst-

<sup>8</sup>Opis tego testu znaleźć można m.in. w pracy: Witkowska [2004], s. 218–219.

<sup>9</sup>Opis tego testu znaleźć można m.in. w pracy: Witkowska [2004], s. 232–233.

<sup>10</sup>Opis wymienionych miar znaleźć można m.in. w pracach: Tarczyński [1997], s. 153–161, Czekał i in. [2001], s. 132–142, Witkowska i in. [2008], s. 225–230.

Tabela 3. Wartości wskaźników Sharpe'a i Treynora  
 Table 3. Values of Sharpe and Treynor coefficients

Symbol FIO	Wskaźnik Sharpe'a		Wskaźnik Treynora	
	hossa	bessa	hossa	bessa
Symbol of investment fund	Sharpe coefficient		Treynor coefficient	
	bull market	bear market	bull market	bear market
AI	0,168	-0,092	0,211	-0,175
AR	0,157	-0,065	0,200	-0,134
BPS	0,118	-0,133	0,686	-0,282
BPE	0,080	-0,053	0,208	-0,112
BPA	0,149	-0,078	0,181	-0,151
CU	0,156	-0,077	0,190	-0,147
DW25	0,214	-0,150	0,637	-0,485
DWA	0,094	-0,052	0,196	-0,140
ID	0,192	-0,091	0,277	-0,249
IN	0,129	-0,075	0,156	-0,144
LE	0,176	-0,070	0,221	-0,136
MI	0,155	-0,086	0,194	-0,165
PIE	0,030	-0,048	0,119	-0,175
PIA	0,003	-0,028	-0,143	-0,292
PK	0,121	-0,101	0,263	-0,230
PZ	0,155	-0,083	0,194	-0,158
SE	0,131	-0,070	0,274	-0,203
SK	0,140	-0,062	0,300	-0,189
WIG	0,133	-0,064	0,159	-0,120

Źródło: Opracowanie własne.  
 Source: Own elaboration.

kie wartości tego wskaźnika są ujemne. Porównując miarę Sharpe'a dla funduszy inwestycyjnych z wartością tego wskaźnika dla WIG zauważa się, że w pierwszym okresie (hossa) najbardziej atrakcyjny portfel posiada fundusz DWS FIO Top 25 Małych Spółek (DW25), dla którego wskaźnik Sharpe'a jest większy o ponad 60% od tego samego wskaźnika wyznaczonego dla rynku. Podobną charakterystykę ma portfel funduszu IDEA Akcji FIO (ID), którego wynik jest prawie o 44% wyższy niż dla wzorca odniesienia.

Wśród osiemnastu analizowanych funduszy, w okresie trendu wzrostowego aż osiem ma wskaźnik Sharpe'a niższy niż wskaźnik Sharpe'a dla WIG, a miara ta – dla najsłabszego funduszu – jest ponad 44 razy niższa niż dla portfela rynkowego. Najgorszymi wynikami charakteryzowały się FIO Pioneer Akcji Amerykańskich (PIA) oraz Europejskich (PIE)<sup>11</sup>, co najprawdopodobniej wynika z propagacji kryzysu finansowego.

W okresie bessy do grupy funduszy efektywnych miara Sharpe'a zaklasyfikowała pięć funduszy, dla których wskaźnik ten jest wyższy niż dla WIG. Interpretacja wyników badania wskazuje, iż najlepsze rezultaty w okresie spadków przynosi fundusz Pioneer

<sup>11</sup>W celu pełniejszej analizy fundusze te powinno się ocenić również względem odpowiednich indeksów rynku amerykańskiego i europejskiego. Należy jednak zauważyć, że polski inwestor ocenia efektywność inwestycji wg sytuacji na rodzimym rynku.

Akcji Amerykańskich (PIA), dla którego w okresie hossy  $\beta < 1$ , czyli zachowywał się on przeciwnie do zachowań rynku (co świadczyło o jego nieefektywności). Największe ujemne odchylenie od wartości wskaźnika Sharpe'a dla portfela rynkowego wykazuje fundusz DWS Top 25 Małych Spółek (DW25), czyli jak w przypadku wcześniej wspomnianego funduszu sytuacja jest odwrotna dla okresu hossy i okresu bessy. Do grupy funduszy charakteryzujących się znacznie niższą miarą Sharpe'a w porównaniu z WIG-iem zaliczyć można także BPH Akcji Dynamicznych Spółek (BPS) oraz PZU Krakowiak (PZ).

W przypadku oceny tych samych funduszy inwestycyjnych za pomocą wskaźnika Treynora sytuacja wygląda inaczej niż dla wcześniej opisywanej miary. W okresie hossy zaledwie trzy fundusze wykazują nieefektywność, czyli o pięć funduszy mniej niż w przypadku wskaźnika Sharpe'a. Wśród nich znalazł się także fundusz o ujemnym wskaźniku Treynora – Pioneer FIO Akcji Amerykańskich (PIA). Najlepszy wynik osiągnął fundusz BPH FIO Akcji Dynamicznych Spółek (BPS), dla którego wskaźnik Treynora był ponadtrzykrotnie wyższy niż dla WIG-u oraz DWS FIO Top 25 Małych Spółek (DW25), który był najlepszym według miary Sharpe'a.

Wszystkie wyznaczone wskaźniki Treynora dla okresu bessy przyjmują wartości ujemne i tylko dla funduszu BPH FIO Akcji Europejskich (BPE) wartość tej miary jest nieznacznie większa niż dla portfela rynkowego, co potwierdza efektywność BPE. Ponadto, podobnie jak w przypadku wskaźnika Sharpe'a, najmniej efektywnym funduszem w okresie rynku niedźwiedzia jest fundusz DWS FIO Top 25 Małych Spółek (DW25), który w okresie hossy przynosił dobre rezultaty. Również Pioneer FIO Akcji Amerykańskich (PIA) oraz IDEA Akcji FIO (ID) charakteryzują się niższymi od indeksu WIG wartościami wskaźnika Treynora.

Tabela 4. Wartości wskaźnika Jensena  
Table 4. Values of Jensen coefficients

Fundusz	Okres		Fundusz	Okres	
	hossa	bessa		hossa	bessa
Invest. fund	bull market	bear market	Invest. fund	bull market	bear market
AI	-0,003	-0,058	IN	-0,001	-0,024
AR	-0,002	-0,014	LE	-0,002	-0,016
BPS	-0,055	-0,162	MI	-0,004	-0,045
BPE	-0,024	0,009	PIE	-0,042	-0,055
BPA	-0,002	-0,030	PIA	0,731	-0,172
CU	-0,002	-0,027	PK	-0,012	-0,110
DW25	-0,020	-0,365	PZ	-0,004	-0,038
DWA	-0,007	-0,020	SE	-0,010	-0,083
ID	-0,008	-0,129	SK	-0,012	-0,068

Źródło: Opracowanie własne.  
Source: Own elaboration.

Wykorzystanie wskaźnika Jensena do porównań funduszy zostało poprzedzone jego skalowaniem – wskaźnik ten jest miarą absolutną, dlatego jego wartości podzielono przez współczynnik beta. Z wyników prezentowanych w tabeli 4 można zauważyć, że z wyjątkiem funduszy BPH Akcji Europy Wschodzącej (BPE) i Pioneer FIO Akcji Amerykańskich (PIA), które w okresach, odpowiednio – bessy i hossy charakteryzuje dodatnia wartość wskaźnika, wszystkie fundusze w obu okresach mają ujemny wskaźnik Jensena, charakteryzują się zatem mniejszą efektywnością niż oczekiwana, wyznaczona z modelu CAPM (ich portfele leżą poniżej linii SML). Sytuacja pogorszyła się w okresie bessy i efektywność jeszcze bardziej odbiega od oczekiwanej niż ma to miejsce w okresie hossy.

## RANKING FUNDUSZY INWESTYCYJNYCH

Na podstawie wyznaczonych wartości wskaźników efektywności Sharpe’a, Treynora i Jensena oraz skonstruowanych miar agregatowych przeprowadzono ranking 18 wybranych funduszy inwestycyjnych, oddzielnie dla okresów dobrej koniunktury oraz dekonunktury na rynku kapitałowym.

Budując ranking FIO według różnych wskaźników można zauważyć (tab. 5), że pozycje poszczególnych funduszy różnią się od siebie w zależności od miary przyjętej za podstawę klasyfikacji. Zdecydowanie większe rozbieżności w pozycjonowaniu funduszy pojawiły się w okresie hossy. W tym czasie każda z miar wyłania na pierwszą pozycję inny fundusz. Oceniając efektywność funduszy za pomocą miary Jensena, fundusz Pioneer FIO Akcji Amerykańskich (PIA) zajmuje najlepszą pozycję, podczas gdy według pozostałych miar plasuje się on na pozycji ostatniej. Ranking sporządzony na podstawie miary Treynora sugeruje natomiast wybór funduszu BPH FIO Dynamicznych Spółek (BPS), który według Jensena jest najgorszym funduszem. Spośród wszystkich sklasyfikowanych funduszy jedynie Pioneer FIO Akcji Europejskich (PIE) zajął według wszystkich miar tę samą, 17. pozycję.

W okresie bessy pozycje funduszy w rankingach nie odbiegają od siebie w takim stopniu, jak miało to miejsce w rankingach sporządzonych dla tych funduszy w okresie hossy. Wskaźnik Treynora i Jensena sklasyfikował wszystkie fundusze na takich samych pozycjach. Najwyższą pozycję w rankingu według tych miar zajął fundusz BPH FIO Akcji Europy Wschodzącej (BPE), który według wskaźnika Sharpe’a uzyskał czwartą lokatę. Zestawienie funduszy, dokonane za pomocą miary Sharpe’a wysuwa na pierwsze dwie pozycje fundusze Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych Pioneer (PIA, PIE), które zgodnie z pozostałymi dwoma wskaźnikami zajmują miejsca 17. i 19. Inwestor sugerujący się rankingiem sporządzonym dla okresu bessy z pewnością nie wybrałby funduszu DWS FIO Top 25 Małych Spółek (DW25), który według każdej z miar zajął ostatnią pozycję.

W związku ze znacznymi rozbieżnościami w ocenie efektywności funduszy inwestycyjnych według wskaźników Sharpe’a, Treynora i Jensena przeprowadzono dodatkowy ranking funduszy na podstawie dwóch syntetycznych mierników taksonomicznych, *MS* i *AMS*, skonstruowanych na potrzeby tego badania. Pozycja FIO w rankingu przeprowa-



Tabela 5. Ranking funduszy inwestycyjnych  
Table 5. Ranking of investment funds

FIO	Okres hossy (1.07.05–14.07.07)			Su- mary- czny	Okres bessy (15.07.07–30.07.09)			Su- mary- czny
	Pozycja w rankingu wg wskaźnika				Pozycja w rankingu wg wskaźnika			
	Sharpe'a	Treynora	Jensena		Sharpe'a	Treynora	Jensena	
	Position in the ranking			Com- posite measure	Position in the ranking			Com- posite measure
Invest. fund	bull market				bear market			
	Sharpe	Treynor	Jensen		Sharpe	Treynor	Jensen	
AI	4	8	7	4,5	15	11	11	14
AR	5	10	4	4,5	6	2	2	2
BPS	14	1	18	13,5	17	16	16	17
BPE	16	9	16	17	4	1	1	1
BPA	9	15	6	11,5	11	7	7	8
CU	6	14	3	6	10	6	6	6,5
DW25	1	2	15	3	18	18	18	18
DWA	15	11	10	15	3	4	4	3
ID	2	4	11	2	14	15	15	15,5
IN	12	16	2	11,5	9	5	5	5
LE	3	7	5	1	8	3	3	4
MI	7	13	9	10	13	9	9	11
PIE	17	17	17	18	2	10	10	6,5
PIA	18	18	1	16	1	17	17	13
PK	13	6	14	13,5	16	14	14	15,5
PZ	8	12	8	8,5	12	8	8	9
SE	11	5	12	8,5	7	13	13	12
SK	10	3	13	7	5	12	12	10

Źródło: Opracowanie własne.

Source: Own elaboration.

dzonym wg miernika  $MS$  (w kolumnach tabeli 5 oznaczonego jako sumaryczny) zależy od wartości sumy pozycji wyznaczonych wg poszczególnych mierników:

$$MS_j = \frac{1}{3} \sum_{i=1}^3 p_{ij}$$

gdzie:  $p_{ij}$  oznacza pozycję  $j$ -tego funduszu wg  $i$ -tego wskaźnika. Wszędzie tam, gdzie dwa FIO uzyskały identyczną sumę punktów, nadano im pozycję środkową (np. 3,5 oznacza, że fundusze zajmują *exaequo* miejsca 3. i 4.). Zauważyć należy, że współczynnik rang Spearmana obliczony dla rankingów w obu okresach wynosi  $-0,18$ , co oznacza słabą i ujemną korelację między pozycjami zajmowanymi przez fundusze. Innymi słowy, wysoka pozycja w rankingu w jednym okresie oznacza słabszą pozycję w okresie drugim.

Drugą miarą agregatową, skonstruowaną na potrzeby badania, jest absolutny miernik syntetyczny, będący sumą unitaryzowanych wskaźników:

$$AMS_j = \frac{1}{3} \sum_{i=1}^3 \frac{x_{ij} - x_i^{\min}}{x_i^{\max} - x_i^{\min}}$$

gdzie:  $x_{ij}$  oznacza wartości  $i$ -tych wskaźników efektywności Sharpe'a, Treynora i Jensena, wyznaczone dla  $j$ -tego funduszu,  $x_i^{\max}$ ,  $x_i^{\min}$  – to odpowiednio największa i najmniejsza wartość wskaźnika.

Na podstawie miar agregatowych dokonano klasyfikacji funduszy do czterech klas (tab. 7), zawierających fundusze o podobnej efektywności. Do klasy I zaliczono fundusze najbardziej efektywne, do klasy IV – najmniej efektywne, a granice poszczególnych klas obliczono korzystając ze średniej wartości miernika i z odchylenia standardowego (por. tab. 6).

Tabela 6. Kryteria klasyfikacji FIO do grup o podobnej efektywności wg mierników syntetycznych

Table 6. Criteria of investment funds classification to the classes of similar efficiency due to the synthetic measures

Klasa I	Klasa II	Klasa III	Klasa IV
Class I	Class II	Class III	Class IV
$MS_j < MS - S_{MS}$	$MS - S_{MS} < MS_j < MS$	$MS < MS_j < MS + S_{MS}$	$MS + S_{MS} < MS_j$
$AMS_j > AMS + S_{AMS}$	$AMS + S_{AMS} > AMS_j > AMS$	$AMS > AMS_j > AMS - S_{AMS}$	$AMS - S_{AMS} > AMS_j$
gdzie: $MS, AMS$ – wartości średnie mierników		$S_{MS}, S_{AMS}$ – odchylenia standardowe mierników	

Źródło: Opracowanie własne.

Source: Own elaboration.

Warto dodać, że współczynnik korelacji Pearsona wyznaczony dla miernika syntetycznego  $AMS$  dla obu podokresów wyniósł  $-0,78$ , co oznacza silną ujemną korelację między miernikami, zatem potwierdza wcześniejsze spostrzeżenia.

Spośród omawianych FIO można wybrać trzy fundusze inwestycyjne, które zachowują względną efektywność zarówno w okresie hossy, jak i bessy: Arka Akcji (AR), Legg Mason Akcji (LE) oraz Aviva Polskich Akcji (CU), które przez oba mierniki w obu okresach analizy zaliczane są do pierwszych dwóch klas.

## PODSUMOWANIE

Zróżnicowanie ocen efektywności FIO mierzonych za pomocą współczynników Sharpe'a, Treynora i Jensena wynika z różnych sposobów pomiaru ryzyka oraz dochodu. We wskaźniku Sharpe'a ryzyko mierzone jest odchyleniem standardowym, a w pozostałych dwóch wykorzystuje się współczynnik beta. Mierniki Sharpe'a i Treynora ocenę efektywności przeprowadzają w odniesieniu do premii za ryzyko, a wskaźnik Jensena

Tabela 7. Klasyfikacja FIO do grup o podobnej efektywności

Table 7. Classification of investment funds to the classes of similar efficiency due to the synthetic measures

Klasa	okres	hossy	okres	bessy	okres	hossy	okres	bessy
	FIO	AMS	FIO	AMS	FIO	MS	FIO	MS
No of	bull	market	bear	market	bull	market	bear	market
Class	Invest. fund	AMS	Invest. fund	AMS	Invest. fund	AMS	Invest. fund	AMS
I	DW25	0,6619	BPE	0,931741	LE	5,00	BPE	2,00
	BPS	0,514403	DWA	0,883265	ID	5,67	AR	3,33
	ID	0,487117	AR	0,860617	DW25	6,00	DWA	3,67
	LE	0,442763	LE	0,842353	AI	6,33	LE	4,67
II	AI	0,425731	PIE	0,834027	AR	6,33	IN	6,33
	SK	0,413041	IN	0,816135	CU	7,67	CU	7,33
	AR	0,404724	CU	0,803058	SK	8,67	PIE	7,33
	CU	0,39861	BPA	0,793415	PZ	9,33	BPA	8,33
	MI	0,397584	SK	0,771595	SE	9,33	PZ	9,33
	PZ	0,397507	PZ	0,766939	MI	9,67	SK	9,67
	SE	0,389086	MI	0,746265	BPA	10,00	MI	10,33
III	BPA	0,383511	SE	0,723264	IN	10,00	SE	11,00
	PK	0,368903	AI	0,709048	BPS	11,00	PIA	11,67
	IN	0,343095	PIA	0,677936	PK	11,00	AI	12,33
	PIA	0,333333	PK	0,589154	DWA	12,00	ID	14,67
IV	DWA	0,30093	ID	0,582234	PIA	12,33	PK	14,67
	BPE	0,275692	BPS	0,408997	BPE	13,67	BPS	16,33
	PIE	0,154292	DW25	0	PIE	17,00	DW25	18,00

Źródło: Opracowanie własne.

Source: Own elaboration.

bierze pod uwagę portfele efektywne leżące na linii SML. Poszukując referencji do oceny poszczególnych funduszy zbudowano zatem mierniki syntetyczne, klasyfikujące fundusze do czterech grup o różnych poziomach efektywności.

Na podstawie przeprowadzonych analiz można stwierdzić, że zarządzający funduszami inwestycyjnymi nie radzą sobie z dostosowywaniem składu portfela do bieżącej sytuacji rynkowej, w szczególności – z ratowaniem aktywów przed spadkami w okresach kryzysu. Warto jednak zauważyć, że znaczna kapitalizacja funduszy skutkuje ich małą elastycznością – każda istotna zmiana składu portfela będzie odnotowana przez inwestorów, a to prowadzić może do zmian cen papierów w obrocie i zawirowań na rynku. Brak derywatów umożliwiających hedging portfeli FIO pogłębia tylko tę sytuację. Z przeprowadzonych badań, uzupełnionych o analizy średnich stóp zwrotu i miar ryzyka, można wnioskować, że najlepiej zarządzanymi funduszami w obu rozpatrywanych okresach były Arka Akcji (AR) i Legg Mason Akcji (LE).

## PIŚMIENNICTWO

- Czekaj J., Woś M., Żarnowski J., Efektywność giełdowego rynku akcji w Polsce, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
- Jajuga K., Jajuga T., Inwestycje. Instrumenty finansowe, ryzyko finansowe, inżynieria finansowa, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
- Kempska A., Efektywność funduszy inwestycyjnych, praca magisterska przygotowana pod kierunkiem D. Witkowskiej, SGGW, Warszawa 2009.
- Tarczyński W., Rynki kapitałowe. Metody ilościowe, Vol. II, Placet, Warszawa 1997.
- Witkowska D., Statystyka w zarządzaniu, AND, Łódź 2004.
- Witkowska D., Efektywność wybranych funduszy akcyjnych w latach 2005–2007, *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej* Nr 74, Zeszyty Naukowe, Wydawnictwo SGGW, Warszawa, 2009, 39–61.
- Witkowska D., Matuszewska A., Kompa K.: Wprowadzenie do ekonometrii dynamicznej i finansowej, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2008.
- Witkowska D., Kompa K., Grabska M., Badanie informacyjnej efektywności rynku w formie silnej na przykładzie wybranych funduszy inwestycyjnych, Witkowska D. (red.), *Metody ilościowe w badaniach ekonomicznych X*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2009, 265–285.

## COMPARISON OF THE OPEN INVESTMENT FUNDS EFFICIENCY AT BULL AND BEAR MARKETS

**Abstract.** The aim of the research is evaluation of the open-end investment funds that operate at the Polish market in bull and bear markets. The analysis is provided for the rates of return of 18 investment funds, applying: Sharpe index, Treynor ratio, and Jensen index, in the period July, 1, 2005 – July, 31, 2009. Using these ratios we construct aggregated measures, and make a ranking of funds for boom and recession at the Warsaw Stock Exchange.

**Key words:** investment funds, efficiency of investment, Sharpe coefficient, Treynor coefficient, Jensen coefficient, composite measure

Zaakceptowano do druku – Accepted for print 14.07.2010

## SECURITIZATION AS A TOOL OF LIQUIDITY AND STABILITY MANAGEMENT IN FINANCIAL INSTITUTIONS IN THE PERIOD OF CRISIS: THE CASE OF GERMANY AND RUSSIA

Sylwester Kozak

Warsaw University of Life Sciences, Poland

Olga Teplova

St.-Petersburg State University of Economics and Finance, Russia

Warsaw University of Life Sciences, Poland

**Abstract.** The global financial crisis substantially hit securitization markets in Europe. Losses on a wide range of securitized assets with the AAA-rating led to a number of write-downs of big financial institutions and to a slump in investor demand. However, securitization still plays a significant role as a source of external financing for banking system in Europe. Many countries have recognized this role of securitization and have identified the reviving of the ABS markets as an important tool for restoring liquidity and stability in the financial system. Germany and Russia are among these countries. The aim of this article is to highlight both countries' peculiarities in conducting securitized transactions before and during the period of crisis, under different legal and economic frameworks. The analysis shows that securitization was applied in financial systems in Eastern European countries at the early-Two thousand. However, the stage of development of this market and regulation overseeing securitization is much lower than in countries with mature financial systems, like Germany. Russian banks securitized residential mortgages, leasing receivables or credit card, while in Germany banks securitized broad range of assets with a dominance of residential mortgages. In both types of markets important roles fulfill governmental housing agencies, responsible for refinancing residential property loans. The global financial crisis hit both types of markets and shifted investors' focus on securitization of lower-risk assets, partly guaranteed by the government.

**Key words:** securitization, financial system, financial stability, Germany, Russia

---

Corresponding author's – Adres do korespondencji: Sylwester Kozak, Warsaw University of Life Sciences, Faculty of Economic Sciences, Department of European Policy, Public Finances and Marketing, 161 Nowoursynowska Str., 02-787 Warsaw, Poland, e-mail: sylwester\_kozak@sggw.pl  
PhD Student of St.-Petersburg State University of Economics and Finance, Russia; Master's Student of Warsaw University of Life Sciences, Faculty of Economic Sciences, Poland

## INTRODUCTION

Financial crisis has disclosed many mistakes made in constructing securitization markets, but the forward idea to transform illiquid assets into liquid securities is still alive. There is no doubt that some instruments of the securitization market became non-transparent and extremely complex, what, in turn, caused the turbulence on the financial markets all over the world. On the other hand, securitization enables a bank, a leasing company or any other financial institution to allocate capital and risk efficiently through the market. Securitization began in the USA in the 1980s with transferring mortgage pools by the newly established governmental agency Ginnie Mae and quasi-governmental agencies Fannie Mae and Freddie Mac. The American two-level scheme relied on selling of asset's pool to an issuer (Fannie Mae or Freddie Mac), who, in the next step placed these mortgages in a so-called special-purpose vehicle (SPV) and after that ensured the pool against default [Elul 2005]. Since the 1980s this structure was enabling to satisfy the growing demand of consumers for housing and other loans. In the 1990s securitization moved into the European markets and became an integral part of the global financial system. The European version of securitization slightly differs from American version. It does not imply the middleman functions of the government agency, but on the contrary, tries to simplify the structure and to omit excessive intermediation.

Analyzing development and current performance of the structured finance market the question should be asked, why securitization has been around for so many years. The point is that under normal macroeconomic circumstances and appropriate use of asset "slicing technique" into risk-diversified tranches, securitization gives an opportunity for gaining extra profits for the originator and free up capital for economic growth. Among others most-frequently mentioned drivers for the securitization are:

- reduction of borrowing costs;
- higher efficiency of tax management due to opportunity of establishment of SPV in off-shore zone with more favorable taxation;
- improvement of liquidity ratios and access to international capital markets [Bär 2000].

Tavakoli [2008] and Achleitner [2007] also point out benefits for banks stemming from the opportunity to gain flexibility regarding capital adequacy requirements and credit portfolio management. The Basel 2 regulation framework provides also some incentives for securitization of special lending exposures. Servigny and Jobst [2007] recognize a serious reduction of capital requirements achieved by securitization of mortgage portfolios and some limited benefits for retail and SME loans portfolios.

During the evolving of securitization markets in different countries, in the forefront were brought one of the two main types of securitization: true-sale securitization and synthetic one. In the USA securitization on a large scale has started with the repackaging of mortgages into MBS, i.e. with the true-sale transactions, while in Germany the beginnings of the market is associated with synthetic deals [Bär 2000]. The classic scheme of the true-sale transaction assumes that the owner of assets (Originator) transfers (sells) them to a newly created company - special purpose vehicle (SPV). The SPV subsequently issues debt securities to investors to gather funds needed for the purchase of securitized assets from the bank. Principal and interests on debt securities are generally paid out on

the basis of the cash-flows anticipated from the assets [Jobst 2005, Lubben 2005]. True-sale securitization presumes separation of risk associated with SPV from the underlying assets and granting the legal ownership of these assets to SPV. Setting up SPV enables Originator to gain improvement in its liquidity performance and to shelter pool of assets from potential operating liabilities of Originator [Tavakoli 2008]. In case of synthetic securitization there is no transfer of assets from Originator to SPV. Synthetic scheme employs credit derivatives, mainly CDS (Credit Default Swaps) and CLN (Credit Linked Notes) for transferring on the market only risk associated with the assets. [Shepherd 2005, Jobst 2005].

As it was defined earlier, securitization is a transformation of illiquid assets into liquid asset backed securities (ABSs). In order to avoid misunderstandings in definitions, economists distinguish ABSs in aggregate that, in turn, embraces following classes:

- Mortgage Backed Securities (MBSs);
- Collateralized Debt Obligations (CDOs);
- ABSs in a narrow definition that are securities backed by the cash flow of different pooled receivables or loans [Achleitner 2007].

According to Association for Financial Markets in Europe, European ABSs in aggregate consists of:

- ABSs in a narrow definition that includes:
  - securities backed by auto loans,
  - securities backed by consumer loans,
  - securities backed by student loans,
  - securities backed by credit card receivables;
- euro-denominated Collateralized Debt Obligations (CDOs);
- euro-denominated Commercial and Residential Mortgage-Backed Securities (CMBS and RMBS);
- euro-denominated Whole Business Securitization (WBSs) in which the cash flows derive from:
  - the operating revenues generated by an entire business or
  - the operating revenues generated by a segmented part of a larger business<sup>1</sup>.

In the beginning of the 1990s, the UK was a pioneer on the European securitization market due to proximity to the USA legal system and similarities in structures of the financial systems. In the mid 1990s demand for assets securitization emerged in the continental Europe [Blomenkamp 2007]. Since that time five countries occupy leading positions: the UK, Spain, the Netherlands, Germany and Italy with the total market share of 80% as of 2004. The structure of the European market remains stable up to 2009<sup>2</sup>. The main reasons behind the securitization market's emergence in Europe are the need of banks for regulatory capital relief and the need of non-financial corporations for alternative funding of operations and investment projects. Another driver of demand for securitization is a higher premium on structured instruments comparing to premiums available on the European corporate bond market. Finally, an important factor of boosting the securitiza-

---

<sup>1</sup>Source: 2009-12-23 ESF Securitisation Data Report Q3:2009.

<sup>2</sup>Source: [http://www.kfw.de/EN/Home/Loan\\_Securitisation/European\\_Securitisation\\_Market/index.jsp](http://www.kfw.de/EN/Home/Loan_Securitisation/European_Securitisation_Market/index.jsp) .

tion market is considered the introduction of the euro. Common currency, integration and progressive convergence of financial systems served as the base for growth of the ABS market in Europe [Blomenkamp 2007].

The article is an attempt of explaining differences in conducting securitization transactions on matured financial markets, like in Germany and on developing ones in Russia. The analysis covers the periods of the economic growth and the emergence of financial crisis. The goal of such comparison is to show the way how countries with developed and developing financial systems respond and reshape their securitization operations during the financial turmoil. The article presents some features of the securitization market in Eastern European countries, presents their specific ways of coping with development of financial services and in the meantime fighting with problems caused by the global crisis.

The rest of the article is structured as follow. The first section presents the background information about the securitization market in Germany and Russia. The second gives the overview about the types and volumes of securitization transactions in both countries. Next sections present, respectively, a comparison of the structures, motivations and perspectives for securitization in both countries. The article concludes with conclusions.

## **BACKGROUND OF SECURITIZATION MARKET IN GERMANY AND RUSSIA**

**Germany.** Despite the fact that the first transaction was conducted in the 1990s, securitization of assets on the broad scale has been activated relatively not long ago. It took more than ten years in order to bring solitary and tailor-made transactions on market scale. One of the reasons for delay in development of securitization market is the structure of the German financial system. The continental-style financial system present in Germany is focused on banks and has relatively lower interest in funding transactions through markets. Benefits from assets securitization did not appear attractive for banks as they financed lending operations by customers' deposits. Increase competition on the housing lending market forced some banks to increase liquidity and use new sources of financing through securitization of their loans. Unlike the USA, banks in Germany employ for securitization a well-established, so-called Pfandbrief system, the earliest prototype of mortgage-backed securities. The Pfandbrief (on-balance sheet securitization) is a type of German mortgage bond that is collateralized by long-term assets. It is functioning in Germany for more than two hundreds years and is regulated by the Pfandbriefgesetz (The Pfandbrief Act)<sup>3</sup>. The law stipulates the legal conditions of the bond's issuance. It also contains the rigid licensing requirements that are necessary to fulfill for the mortgage banks in order to enter the Pfandbrief market<sup>4</sup>. The purpose of such strict regulations is to preserve safety for investors. The conditions of the law withstand even the recent financial as Pfandbrief has the highest credit rating and spotless track record. For the safety

---

<sup>3</sup>Source: The Pfandbrief Act (PfandBG) – with modifications entered into force on March 26, 2009.

<sup>4</sup>Source : Louis Hagen 2008: A Safe Haven From the Subprime Crisis.



of investors, Pfandbrief can be backed only by fixed interest rate mortgage, thereby is protected from the fluctuation of interest rates in times of turmoil. Existence of Pfandbrief as an alternative instrument for refinancing mortgages, along with high complexity of the securitized deals, made emergence of the market with developed infrastructure happen only from 2000 onwards.

**Russia.** Asset-backed securitization has started in Russia in the first half of the 2000s. First deal was conducted in 2005 and, as a result, ABSs backed by bank credit card payment claims to VISA and MasterCard were issued. These securities are already redeemed<sup>5</sup>. The main players on the securitization market in Russia are largest domestic banks, as well as foreign ones, and the Agency for Housing Mortgage Lending (AHML) with its affiliate regional institutions. Since 2005–2009 mortgages and other assets were securitized domestically and abroad, mostly in Luxemburg and Ireland<sup>6</sup>. In OECD countries Russian financial institutions have found more favorable legal conditions for setting up SPV and issuance of ABSs than in Russia. The main domestic player on the securitization market is AHML. This public institution was established in 1997, partly as a replication of American governmental agencies – Freddie Mac and Fannie Mae. Its mission is to accelerate development of the primary mortgage market and create an active secondary market in Russia. The main tool of AHML financial operations is repurchasing the mortgage certificates from the regional operators scattered across Russia. Regional operators get the mortgage certificates by purchasing them from the mortgage banks<sup>7</sup>. The liquidity provided by AHML for the banking system is aimed at developing MBS market and raising the affordability of mortgage loans for citizens.

Emergence of securitization market in Russia is also connected with a period of unprecedented high oil prices, which pushed the economic growth on comparatively high levels. Due to stable and good economic performance sovereign rating of the country was upgraded. As a result many Russian corporations and financial institutions with strong balance sheets and reputation got an access to cheap refinancing. On the other hand, domestic interest rates for mortgages and consumer loans remained high. Thereby, the deference in interest created a possibility for arbitrage, what triggered highly profitable “assets packaging” process in Russia. Banks-Originators were sure in availability of capital resources with relatively low interest rate, which gave them an opportunity to grant loans within the country at much higher rate and after that to repackage these assets somewhere in the tax-favourable zone. Therefore, among main factors that accelerate emergence of securitization transactions in Russia could be considered:

- temporary access to relatively cheap capital from abroad;
- governmental support for MBS sector on behalf of AHML;
- regulatory capital relief.

---

<sup>5</sup>Source: [www.cbonds.ru](http://www.cbonds.ru)

<sup>6</sup>Source: [www.cbonds.ru](http://www.cbonds.ru). Both of the countries are members of Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD).

<sup>7</sup>[http://www.raiffeisen.at/eBusiness/rzb\\_template1/1023296711504-1025308884300\\_23640189582707747\\_491413469359207174-498421798007138496-NA-NA-DE.html](http://www.raiffeisen.at/eBusiness/rzb_template1/1023296711504-1025308884300_23640189582707747_491413469359207174-498421798007138496-NA-NA-DE.html)

## CURRENT STRUCTURE OF SECURITIZATION MARKETS IN GERMANY AND RUSSIA

**Germany.** The total value of the securitization transactions in Germany have been fluctuating over the period of 2005–2008. The highest growth in value of securitization transactions is associated with the measures undertaken by the monetary authorities in 2008 which raised the volume of securitization transactions to the historic high level of EUR 76 billion (Tab. 3). The subjects of transactions were mostly default loans. As a part of the German banking system rescue plan these loans were allowed to be used by commercial banks as collateral for the repo transactions with the European Central Bank. Moreover, the majority of these German transactions were not publicly traded in 2008, that's why they barely could be considered as a contribution to the development of securitization market in Germany. The purpose for conducting them was to provide short term liquidity to the banking system and to mitigate crisis' consequences for financial sector.

The majority of German transactions conducted from the early 1990s until 2004 were synthetic ones. It means that Originator transfers only the credit risk associated with the reference asset portfolio to the financial market, whereas the assets themselves remain on Originator's balance sheet. The shift to synthetic securitization was motivated mainly by the taxation reasons. In case of true-sale securitization, SPVs were subjects of trade tax, which increased potential cost of the whole deal and made transaction less attractive. The situation has changed in the fiscal and legal environment with the establishment of the True Sale International GmbH (TSI) in 2004, which served as a platform for conducting true sale transactions in Germany. When these tax obstacles were eliminated, an impulse for starting true sales deals appeared again. However, synthetic securitization transactions still keep a strong position in Germany. Establishment of TSI increased the size of domestic transactions. In 2007, out of 38 conducted transactions, there were 22 with German assets. Moreover 18 out of these 22 transactions had a form of a true sale<sup>8</sup>.

Currently, due to lessons learned from the financial crisis, investors and originators in Germany are trying to handle securitized transactions with caution, that's why structure of securitization market by type of issued securities has slightly changed. In 2009 the largest share of newly issued securities accounted for CDOs and ABSs in a narrow definition, backed by credit card receivables, auto and consumer loans and leasing receivables, but mostly by SME loans. In 2008 volume of newly issued RMBS in total volume of EUR 50.2 billion equaled to EUR 35.4 billion due to increased volume of repo transactions with ECB as a part of rescue plan (Tab. 1).

In terms of total outstanding securities the division by their types indicates that in the period of 2007–2009 majority of the total outstanding volume belonged to ABSs in a narrow definition (fig. 1). The rest components of ABS in aggregate were more or less stable, except for RMBSs, which share has significantly increased in the fourth quarter of 2008 after the issuance of RMBSs for repo purposes.

**Russia.** The first transactions in Russia were conducted in 2005 with the value of EUR 270 million and were backed by bank card payment claims and by auto loans. Classes of securitized assets in 2006–2007 were more diversified and included such asset as

---

<sup>8</sup>Source: The data is provided by [www.true-sale-international.de](http://www.true-sale-international.de)

Table 1. Issuance of ABSs in Germany by type of securities, in euro billions

Tabela 1. Wartość emisji ABSs w Niemczech według rodzaju papierów wartościowych, w mld euro

Year	ABS	CDO	CMBS	RMBS	TOTAL
2007	8.5	-	9.5	0.6	18.6
2008	13.3	1.4	0.1	35.4	50.2
2009	9.1	10.5	5.7	1.1	26.4

Source: www.afme.eu

Źródło: www.afme.eu

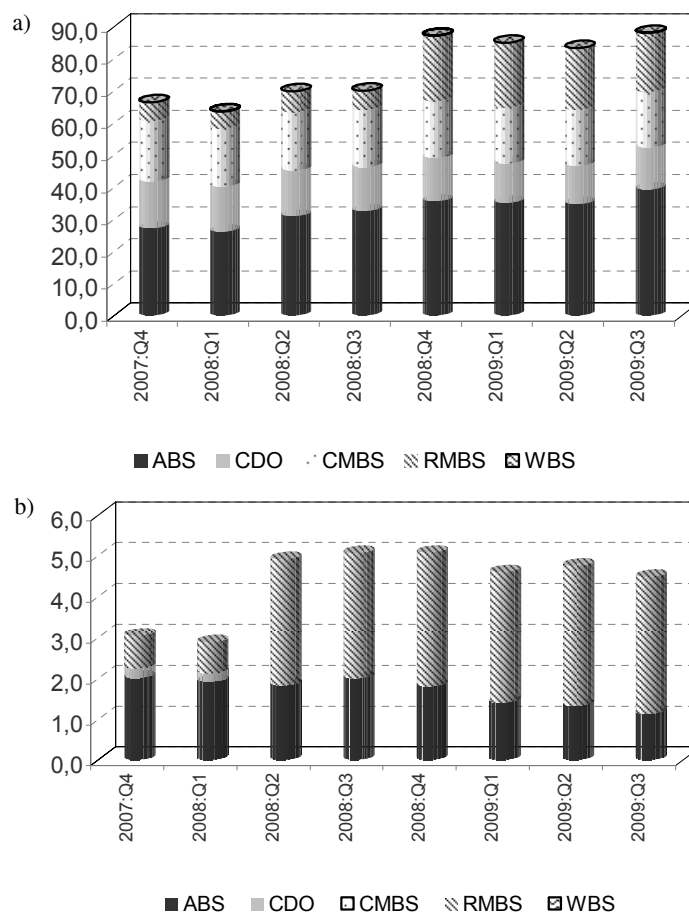


Fig. 1. Outstanding ABSs securities by type: a) Germany, b) Russia, in euro billions

Rys. 1. Wartość wyemitowanych papierów wartościowych ABSs według rodzaju: a) Niemcy, b) Rosja, w mld euro

Source: www.afme.eu

Źródło: www.afme.eu

car loans, residential mortgages, consumer receivables, railcar leasing receivables, diversified payment rights, credit card receivables and factoring trade receivables. Due to development of the market in this period securitization of assets in Russia has significantly stepped up. The significant growth of the securitization market was stopped by financial crisis in 2008. Among securitized assets in 2008–2009 could be stressed residential mortgages that occupy the lion's share of the issued securities. What is also noteworthy that in 2008–2009 some transactions were substantially supported by the government and that majority of issued securities during 2008–2009 did not trade publicly.

Since the second quarter of 2008 the outstanding securitization market is composed of ABS and RMBS transactions. After redemption of CDOs in the first quarter of 2008, no new CDOs were issued (Fig. 1). ABS segment, in turn, mostly comprises of diversified payment rights (DPRs). Residential mortgages as a dominant class of securitized assets serve as an indicator of real economy-oriented approach in conducting of securitization transactions. Mainly, securitization of residential mortgages was executed with assistance of the government and some of them on behalf of the governmental agency AHML.

The problem point for developing domestic securitization was connected with lack of ruble-denominated transactions till year 2007 and absence of domestic investors. However, situation has changed radically with the emergence of credit crunch. As a consequence of lower liquidity level and lack of trust on the interbank market many Russian banks lost an access to cheap foreign capital. The characteristic feature of the Russian market is the fact that the crisis has given a chance to reshape the currency structure of securitization market in favor of ruble-denominated transactions. Since the crisis has started in Russia, much later than in the countries with developed financial markets, some big banks decided to raise financing through other means, i.e. through conducting domestic securitized transactions denominated in rubles. In 2007 the share of ruble-denominated transactions outweighed euro- and dollar-denominated deals, even more was done in 2008, when the share of 91% was demonstrated the absolute dominance of Russian national currency in securitized transactions<sup>9</sup> (Tab. 2). In 2009 ruble did not keep the leading positions due to strong devaluation, therefore, the share of ruble-denominated securities amounted to 28% against 72% dollar-denominated share of newly issued securities' volume. As of 2009 there were conducted 5 transactions with the value of almost EUR 1.5 billion, four out of these five deals were executed through off-shore SPVs. Interestingly, that majority of Russian securitized deals are traded on Irish Stock Exchange [www.cbonds.ru].

Table 2. Structure of issued securities in terms of currency, %

Tabela 2. Struktura walutowa wyemitowanych papierów wartościowych, %

	2005	2006	2007	2008	2009
USD	95.5	25	41	9	72
EUR	0	49	13	0	0
RUR	4.5	26	46	91	28

Source: www.cbonds.ru

Źródło: www.cbonds.ru

<sup>9</sup>For calculating purposes, the USD and RUR volumes were converted from USD to EUR or from RUR to EUR based on the exchange rates of Central Bank of Russia as of Feb. 5, 2010.

## COMPARISON OF GERMAN AND RUSSIAN SECURITIZATION MARKETS

**Number and value of transactions.** The analysis of the securitization market in Germany and Russia since 2002 indicates that there is a significant gap in terms of volume, time and number of transactions (Tab. 3). The first deal in Russia was conducted only in 2005, while the securitization market in Germany at that time had picked up at a sufficient speed. German market had almost doubled in 2006 comparing with 2005, and reached the amount of EUR 66.7 billion, as for Russian securitization market, it was just in the beginning of its way, with the volume amounted to EUR 2.3 billion. What is noteworthy that in Russia, the negative impact of financial crisis became apparent on the volume and on the number of transactions with a one year lag, i.e. in 2008. It could be explained by comparative distance of Russian financial system from developed countries, which experienced the effect of financial instability immediately after the subprime crisis in US. But, eventually, the credit crunch significantly reduced the number of securitization transactions in both countries.

Table 3. Volume and annual growth of securitization transactions in Germany and Russia, 2005–2008

Tabela 3. Wartość i roczny przyrost transakcji sekurytyzacyjnych w Niemczech i Rosji, 2005–2008

	Year	2005	2005/ /2004 (%)	2006	2006/ /2005 (%)	2007	2007/ /2006 (%)	2008	2008/ /2007 (%)
Germany	Securitization market volume, in euro billions	66.7	460	35.0	52	41.6	119	75.7	182
	Number of transactions	54	300	26	48	38	146	27	71
Russia	Securitization market volume, in euro billions	2.3	–	0.3	13	3.4	1113	1.1	32
	Number of transactions	13	–	3	23	20	667	8	40

Source: www.cbonds.ru, KfW Bankengruppe

Źródło: www.cbonds.ru, KfW Bankengruppe

During the period of 2007–2008 the rate of the mortgage lending growth much more exceeded the rate of growth of the securitization market (Fig. 2). Expansion of mortgage lending resulted from the governmental support in developing housing. The program was realized by the governmental agency – AHML. At the same time a drop in the value of securitization transactions in 2008 is a result of investors' reaction on expanding financial crisis. It should be noted that most of mortgages was extended by banks in the first three quarters of 2008, it means before the bankruptcy of the global investment bank Lehman Brother<sup>10</sup>.

<sup>10</sup>www.rusipoteka.ru

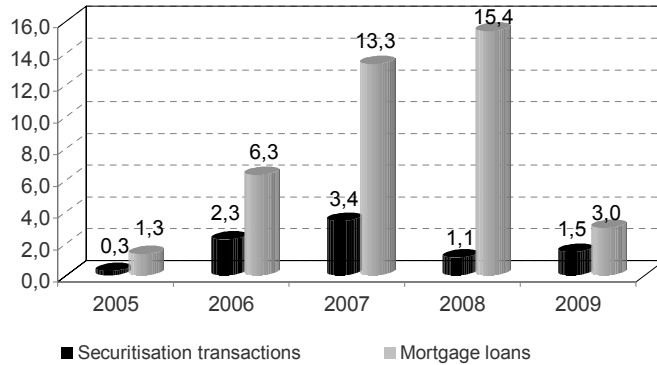


Fig. 2. Volume of securitization transactions and mortgage loans in Russia, in euro billions  
 Rys. 2. Wartość transakcji sekurytyzacyjnych i kredytów hipotecznych w Rosji, mld euro  
 Source: www.cbonds.ru, www.rusipoteka.ru  
 Źródło: www.cbonds.ru, www.rusipoteka.ru

## STRUCTURE PECULIARITIES

Comparing structures of securitization markets in Germany and Russia in 2008 by type of newly issued securities, it is noteworthy to mention their similarity. At the first glance, they look alike. The share of the total securitization volume held by securitizations of residential mortgages is dominant in both countries. The second place in Russia and Germany also occupies the same class of assets, i.e. ABSs in a narrow definition. The main difference is constituted in less diversified structure of Russian securitization market comparing to the German one (Fig. 3). It could be stated that the structure of German securitization market is approximately stable, however, some changes in that structure are expected in the post-crisis period, with the dominance of less complex securitization transactions. As a result of such strategy in the first half of 2009, 44% of ABS securities were based on loans to SME<sup>11</sup>. Thus, securitization was mostly represented by real-economy assets as loans to small and medium-sized enterprises.

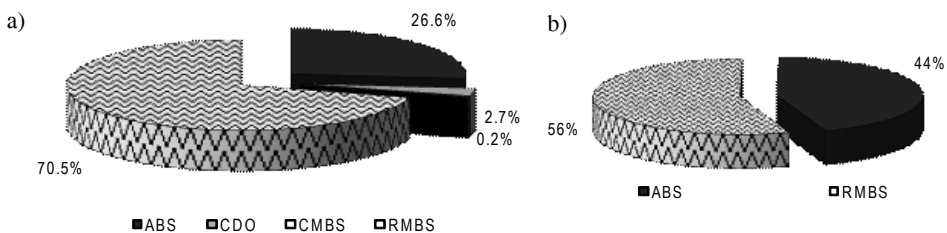


Fig. 3. Newly issued ABS securities, by type: a) Germany, b) Russia, as of 2008  
 Rys. 3. Nowe emisje ABSs, według rodzaju papierów wartościowych: a) Niemcy, b) Rosja, w 2008 r.  
 Source: www.cbonds.ru, www.afme.eu  
 Źródło: www.cbonds.ru, www.afme.eu

<sup>11</sup>According to KfW Bankengruppe

## **SECURITIZATION MARKET'S REGULATION**

The comparison of securitization markets in Germany and Russia indicates that the EU-15 countries have already developed own comprehensive legal frameworks for transactions and have broaden experience by conducting high numbers of real deals. On the other hand, countries with much less developed financial systems, like Russia, remain in the beginning of their way. That could be explained not only by the delayed appearance of market economic mechanism in comparison with EU-15 countries, but also because of encumbrances in regulatory and legal environment. Russian legislation in this field, except for the Residential Mortgage-Backed Securities market, is characterized by a lack of any independent legal framework, that's why securitization transactions in Russia are guided by general jurisdiction of finance and civil laws. The shape of domestic mortgage securitization in Russia is mainly regulated by Federal Law 152-FZ on Mortgage-Backed Securities, issued on November 11, 2003<sup>12</sup>.

The MBS Law stipulates two types of mortgage-backed securities<sup>13</sup>: mortgage-backed bonds and mortgage participation certificates. Both of them could be issued not only by specialized mortgage agents, but also by universal banks and companies licensed to manage investment and non-state pension funds. Here is one of the main potential alarming points of securitization mortgage market, because in Russian legislation are missing special licensing requirements for mortgage securities' issuers, compared to Germany. It means that these securities are exposed to greater risk due to absence of specialization only in these operations. In situation when the issuer of mortgage-backed bonds is a commercial bank, a problem arises in case of the issuer's bankruptcy. According to the German Law (The Pfandbrief Act) the MBS holders' claims are protected in a special manner because these creditors enjoy a preferential claim on the mortgage lien<sup>14</sup>. In Russia, legislation does not provide any preferences for these holders, and creditors have the right to claim from the general mass of a bankrupt's estate. For stronger protection of creditors Russia has to pass regulations which will focused more on such legislative shortcomings, otherwise the mechanism and structure of securitization will be prone to fragility.

## **RESCUE ACTIONS**

The financial crisis forced to take some rescue measures on behalf of governments, both in Germany and Russia. In German the rescue plan can be characterized by a few main features: the central position occupied by the credit guarantees in bank debt, establishment of the financial market stabilization fund, and the idea of setting up a "bad bank"<sup>15</sup>. The authority's ability to guarantee debt was aimed at restoring banks' confidence in order to re-start interbank lending. In the meantime, the setting up of stabilization fund was aimed at creating the cushion in case of deteriorating of situation. Thereby,

---

<sup>12</sup>Source: "Russian newspaper" No 234, from 18.11.2003.

<sup>13</sup>Source: Vladimir Dragunov and Max Gutbrod 2008, Securitisation in Russia: an overview of the legal framework and recent developments.

<sup>14</sup>Source: Louis Hagen 2008, A Safe Haven From the Subprime Crisis.

<sup>15</sup>Source: Benoit B. 2008: Germany unveils euro500 bn rescue plan.

the first two measures were connected with rehabilitation of the entire financial system, whereas the idea of “bad bank” presumed the restructuring of securitization markets. According to this the government-backed entity, so-called “bad bank” is going to be established in order to alleviate balance sheets of the banks that were burdened with “toxic assets” by passing these unwanted assets to this entity.

The crisis related efforts of Russian government were mostly focused on stopping ruble depreciation and reviving financial markets in general, and were not directly connected with restoration of securitization markets. For stabilizing purposes of the whole economy, central bank spent one third of its foreign exchange reserves. In addition, capital was injected into the main banks in order to increase lending. As for losses from troubled assets, they couldn't be reckoned among serious consequences of financial turmoil for Russia. Since ABS' popularity among commercial banks and financial institutions was low due to their high complexity and lack of experience on behalf of Russian institutions in this segment of financial market.

## FUTURE PERSPECTIVES

The main question that could appear after analysis of securitization in Germany and in Russia is: will securitization markets be around to such extent as before the crisis? The answer is contradictory. For sure, the quality and future development of the German securitization market has no doubt. German Pfandbrief system is one of the most reliable, exists for more than 200 years and protects mortgage market from global turbulence in time of crisis. Germany has one of the most matured financial sectors, especially in part of banking, that easily and on timely basis adapts all modern financial innovations and techniques. However, still there are no clear signs that German banks will soon start to invest into ABS securities or conduct securitization transactions on a market scale. Some of them were substantially hit by investing in securities backed by US sub-prime loans, that's why banks will try to protect themselves against risky operations and deals, by excluding complex-structured securitization transactions as CDOs, and by focusing more on less riskier and more transparent assets' segment as RMBSs and ABSs (Fig. 3).

With Russia, as a country with a developing financial system, situation is a bit less optimistic. The levels of transaction volumes are much lower than in Germany, structure of securitized assets experiences lack of diversification and still large amount of legislative obstacles do exist. However, Russia made a significant headway in this direction. The increasing number of Russian originators, who apply for the credit ratings and innovative techniques as securitization, will help to improve the obsolete financial system. In addition, the absorption of best standards and financing techniques from developed financial markets should make smoother and in shorter time space the development of national, ruble-denominated capital market. Also, post-crisis period is a great chance for Russia to develop domestic securitization market, since European and other financial markets will experience some caution towards ABS securities due to massive previous write-downs. Moreover, despite the financial crisis Russia did not refuse from securitization as a refinancing technique, but, vice-versa, is following the chosen in the mid 2000's path of



asset securitization, even though with lower volume of issuance. Therefore, the long-term outlook for the Russian securitization market could be considered as perspective.

## **CONCLUSIONS**

Securitization is a useful tool for refinancing banks and other financial institutions in matured and developing financial systems, despite different obstacles that appear during its operations.

1. Under influence of crisis, the structure of securitization market has changed in both - developed and developing financial systems. The core of securitization is based on residential mortgages, however, there is significant shift toward securitization of loans granted to small and medium sized enterprises. For both respective countries the main type of issued securities during the crisis times were RMBSs, what could be viewed as a positive sign for recovering of securitization markets, since destabilizing components of securitization market were eliminated.
2. Cross-border securitization is dominant in developing countries due to fragmentation and non-sufficient coverage of domestic legal infrastructure, while developed countries employ their own regulations and improve them in the area of safety of operations. As a result, Russian banks are forced to conduct transactions through SPVs, established in tax-favourable domiciles, what, in turn, let them additionally gain from cost and taxation benefits.
3. Financial crisis has put the future of securitization market's development at risk to a different extent in both countries. Neither rigorous legislation framework with accumulated experience of developed country, nor legislation flexibility in developing country could prevent securitization market from financial crisis' consequences, appeared with a drop in volume of issued securities.
4. For the future development of the securitization market in Russia, the fact that German securitization scheme has shown better sustainability than the American two-level system should be taken into consideration, as Russia currently follows US two-level system. The architecture of securitization mechanism which ensures stability during the financial crisis should be applied by developing countries in the process of establishing their own securitization markets.
5. Creation of a proper legal platform for conducting securitization transactions and system of choosing underlying assets are the key factors for reviving interest in securitization markets. These parameters may restore investors' trust to ABS market and help to re-emerge in developed and developing financial systems such instruments for liquidity and stability maintenance.

## **REFERENCES**

- Agarwal. S., Cun C., Nardi M., 2010. Rescuing asset-backed securities markets, Chicago Fed Letter, no. 270, January.
- Achleitner P., 2007. Lectures on Investment Banking, WHU.

- Bar H.P., 1997. Die Verbriefung von Finanzaktiven als innovative Finanzierungstechnik und neue Herausforderung für Banken, P. Haupt (Bern).
- Benoit B., 2008. Germany unveils euro500bn rescue plan, *Financial Times*, October 13.
- Benoit B., Wilson J. 2009. Germany plans 'bad banks' for toxic assets, *Financial Times*, January 31.
- Blomenkamp F., 2007. Discusses the European Market for Asset-Backed Securities, *Product Focus*, Pimco, January.
- Bond K., 2010. Russian markets have recovered with the oil price, *Financial Times*, February 3.
- Bullock N., 2009. First issue under CMBS plan sells well, *Financial Times*, November 16.
- Coval D.J., Jurek J., Stafford E., 2008. The Economics of Structured Finance, Harvard Business School, Working Papers, No. 09-060.
- Dragunov V., Gutbrod M., 2008. Securitization in Russia: an overview of the legal framework and recent developments, *Globe White Page Ltd*.
- Elul R., 2005. The Economics of Asset Securitization, *Business Review*, vol. Q3.
- Euro Debt Market Association, 2006. Supporting SME Financing using Securitisation Techniques, AMTE Final Report, November.
- Fabozzi F.J., V. Kothari, 2007. Securitization: The Tool of Financial Transformation, Yale ICF, Working Papers, No. 0707.
- Frankel T., 1998. Cross-border securitization: without law, but not lawless, *Duke Journal of comparative and international law*, Vol. 8, 255.
- Jobst A., 2005. What is structured finance?, Working Paper, September.
- Hagen L., 2008. A Safe Haven from the Subprime Crisis, *The Atlantic Times*, January.
- Lauder W., 2009. WestLB to create "bad bank", *The Wall Street Journal*, No. 200.
- Lubben S.J., 2005. Beyond True Sales – Securitization and Chapter 11, Seton Hall University School of Law, Working Draft.
- Nicolle T., 2008. Emerging CEMA securitisation, *Globe White Page Ltd*.
- Perraudin W., Wu S., 2008. Determinants of ABS prices in Crisis periods, *Imperial College Working Papers: TBS/RML/WP07*.
- Rajan A., McDermott G., Roy R., 2007. *The Structured Credit Handbook*, Wiley Finance Publishing.
- Rajendra G., 2008. European securitisation market review and outlook, *Globe White Page Ltd*.
- Sasseen J. Goldstein M., 2009. Jump-starting securitization, *Businessweek*, April.
- Servigny A. de, Jobst N., 2007. *The handbook of structured finance*, McGraw-Hill, 2007.
- Tavakoli J. M., 2008. *Structured Finance and Collateralized Debt Obligations: New Developments in Cash and Synthetic Securitization*, Wiley Finance Publishing, second edition.
- Wilson J., 2010. Hypo in plans for biggest German 'bad bank', *Financial Times*, January 22.
- Wittinghofer S., 2008. Overview of the German securitization market and recent legal developments, *Globe White Page Ltd*.
- Securitization issues in Russia: [www.cbonds.ru](http://www.cbonds.ru)
- Securitization issues in EU – Germany: Quarterly ESF Securitisation Data Reports – [www.afme.eu](http://www.afme.eu)

## SEKURYTYZACJA JAKO NARZĘDZIE ZARZĄDZANIA PŁYNNOCIĄ I STABILNOŚCIĄ W INSTYTUCJACH FINANSOWYCH W OKRESIE KRYZYSU: PRZYPADK I NIEMIEC I ROSJI

**Streszczenie.** Światowy kryzys finansowy istotnie uderzył w rynki sekurytyzacji w Europie. Straty na sekurytyzowanych aktywach z ratingiem AAA prowadziły do konieczności tworzenia wysokich rezerw w dużych instytucjach finansowych oraz gwałtownego spadku popytu wśród inwestorów. Jednak sekurytyzacja nadal odgrywa istotną rolę jako źródło finansowania zewnętrznego dla systemu bankowego w Europie. Wiele krajów uznało, że

ożywienie rynku sekurytyzacji ABSs jest ważnym narzędziem do przywrócenia płynności i stabilności systemu finansowego. Niemcy i Rosja są jednymi z tych krajów. Celem artykułu jest prezentacja specyfiki rynku transakcji sekurytyzacyjnych w obu tych krajach przed kryzysem i w trakcie kryzysu, z uwzględnieniem funkcjonujących tam różnych systemów prawnych i ekonomicznych. Analiza wskazuje, że sekurytyzacja została zastosowana w systemów finansowych krajów Europy Wschodniej na początku – 2000 roku. Stopień rozwoju tego rynku i regulacji nadzorujących sekurytyzację jest znacznie niższy niż w krajach o rozwiniętych systemach finansowych, takich jak Niemcy. Rosyjskie banki sekurytyzowały kredyty hipoteczne, należności leasingowe, karty kredytowe, a banki niemieckie w przeważającym stopniu kredyty hipoteczne. W obydwu rynkach ważną rolę spełniają agencje rządowe, odpowiedzialne za kredyty mieszkaniowe. Światowy kryzys finansowy uderzył w oba rodzaje rynków i przesunął zainteresowanie inwestorów na sekurytyzację aktywów niższego ryzyka, częściowo gwarantowanych przez rząd.

**Słowa kluczowe:** sekurytyzacja, system finansowy, stabilność finansowa, Niemcy, Rosja

Zaakceptowano do druku – Accepted for print 30.05.2010



## STAN ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI W POWIECIE CHODZIESKIM

Cezary Kozera

Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

**Streszczenie.** W artykule omówiono stan przedsiębiorczości w powiecie chodzieskim, zmiany zachodzące w ostatnich latach, jak również czynniki wyróżniające powiat jako miejsce przyjazne przedsiębiorczości. Wskazano na istotną rolę czynników lokalnych w rozwoju przedsiębiorczości. Określono również szanse i zagrożenia rozwoju przedsiębiorczości, ze szczególnym uwzględnieniem podmiotów funkcjonujących na obszarach wiejskich.

**Słowa kluczowe:** przedsiębiorczość, obszary wiejskie, powiat chodzieski

### WSTĘP

Przedsiębiorczość jest to umiejętność przekraczania ustalonych granic, tworzenia nowych produktów i usług na nowe rynki zbytu. Przedsiębiorczość jest przypisywana jednostkom, czasem małym grupom społecznym. Niekiedy mówi się o przedsiębiorczości mniejszości religijnych lub obyczajowych i narodowych [Solarz 2007]. Stworzenie warunków dla rozwoju przedsiębiorczości jest dużym wyzwaniem dla każdego regionu – niezależnie od tego, czy sytuację rozpatruje się na poziomie makroregionów, województw czy też powiatów. Ważne jest, aby umieć uzmysłwić sobie, iż wiele czynników, wpływających na aktywność gospodarczą ludności zamieszkującej dany region, uniezależnionych jest od polityki prowadzonej przez jego władze, jednak spora ich część jest jak najbardziej możliwa do kreowania na poziomie lokalnym. Czynniki warunkujące stan i perspektywy rozwoju przedsiębiorczości można podzielić na kilka grup – w zależności od siły ich oddziaływania, jak i ich źródła. Celem niniejszego opracowania była identyfikacja i przedstawienie najważniejszych czynników, wyróżniających powiat chodzieski jako miejsce przyjazne przedsiębiorczości, ze szczególnym uwzględnieniem podmiotów funkcjonujących na obszarach wiejskich powiatu. W pracy określono również najważniejsze szanse i zagrożenia w dalszym rozwoju przedsiębiorczości. Rozwiązanie posta-

---

Adres do korespondencji – Corresponding author: Cezary Kozera, Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu, Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej w Agrobiznesie, ul. Wojska Polskiego 78, 60-637 Poznań, e-mail: [cezary.kozera@up.poznan.pl](mailto:cezary.kozera@up.poznan.pl)

wionych problemów nastąpiło przez wykorzystanie m.in. analizy porównawczej oraz podstawowych metod statystyki opisowej – analizy struktury i dynamiki. Pod uwagę wzięto zróżnicowanie w rozwoju przedsiębiorczości w miastach i na terenach wiejskich powiatu. Rozpatrywano również zmiany zachodzące w strukturze branżowej przedsiębiorstw powiatu. Do analizy wykorzystano dostępne dane statystyczne GUS, starostwa powiatowego oraz urzędów gmin. Przeanalizowano także strategię rozwoju powiatu oraz jego gmin.

## **PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ W POWIECIE CHODZIESKIM**

Powiat chodzieski położony jest w północnej części Wielkopolski – 30 km na południe od Piły i 75 km na północ od Poznania, przy trasie krajowej nr 11. Położenie powiatu na skraju doliny Noteci, obszarze bogatym w lasy, jeziora i polodowcowe wyniesienia, jest powodem nazywania tego regionu Chodzieską Szwajcarią. Pierwsze wzmianki o miejscowościach leżących na terenie powiatu, tj. Chodzieży, Margoninie, Szamocinie i Budzynie, sięgają XIII/XIV w., natomiast powstanie powiatu datuje się na 1818 rok. Na skutek reformy administracyjnej Polski w 1999 roku Chodzież ponownie stała się stolicą powiatu chodzieskiego, obejmującego swym obszarem pięć gmin o powierzchni 685 km<sup>2</sup>, zamieszkanego przez 47,1 tys. osób. W skład powiatu wchodzi miasto Chodzież, gmina wiejska Chodzież, gminy miejsko-wiejskie Margonin i Szamocin oraz gmina wiejska Budzyń. Powiat chodzieski jest jednym z najmniejszych powiatów województwa wielkopolskiego, lecz, co charakterystyczne, cechuje się bardzo wysokim poziomem przedsiębiorczości zamieszkującej go ludności. W powiecie zarejestrowanych było (stan na koniec 2008 r.) 3987 podmiotów gospodarczych, z czego 3829 należało do sektora prywatnego (tab. 1). Dominującą grupą są podmioty małe – 3125 zarejestrowanych to osoby prowadzące działalność gospodarczą, 178 – spółki handlowe, 32 – spółki z kapitałem zagranicznym, 36 – spółdzielnie. Zważywszy na liczbę ludności powiatu, liczba podmiotów może robić wrażenie i korzystnie świadczy o potencjale regionu chodzieskiego jako miejsca, w którym przedsiębiorczość ma się całkiem nieźle i są warunki do dalszego rozwoju.

Przewagę małych przedsiębiorstw można określić jako silną stroną powiatu, gdyż to właśnie one wykazują się wyższą elastycznością i możliwością adaptacji do zaistniałych warunków. Istotnym faktem jest, iż większość podmiotów umiejscowiona jest w Chodzieży (ponad 50%), oraz w pozostałych miastach powiatu: Szamocinie (330) i Margoninie (266), jednak na uwagę zasługuje również liczba podmiotów zlokalizowanych na terenach wiejskich: w gminie Chodzież – 390, gminie Budzyń – 641, gminie Szamocin – 115 i gminie Margonin – 133. Na szczególną uwagę zasługuje przede wszystkim gmina Budzyń, w której zarejestrowanych jest aż 641 podmiotów (Budzyń nie posiada praw miejskich) – od lat gmina ta uznawana jest w regionie za lidera przedsiębiorczości, a przedsiębiorstwa funkcjonujące na jej terenie mają bardzo często nie tylko lokalny, ale i krajowy, a nawet międzynarodowy charakter.

Z przedstawionych danych wynika, iż liczba przedsiębiorstw w powiecie oscyluje na mniej więcej podobnym poziomie około 4 tysięcy już od kilku lat. Najwięcej zarejestrowanych podmiotów powiat doświadczył w 2002 roku, kiedy to ich liczba sięgnęła 4055. Analizując zmiany w liczbie podmiotów, łatwo można zauważyć, że od 2000 roku największa ich liczba przybyła właśnie w gminach wiejskich – Budzyń (97)

Tabela 1. Podmioty gospodarcze zarejestrowane w powiecie chodzieskim (sektor prywatny)  
 Table 1. Number of enterprises registered in Chodzież district (private sector)

Jednostka terytorialna/ /Administrative entity	Liczba podmiotów gospodarczych/Number of enterprises								
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Powiat chodzieski District of Chodzież	3 783	4 016	4 055	3 994	3 834	3 870	3 877	3 900	3 829
miasto Chodzież Chodzież (urban commune)	2 060	2 189	2 190	2 127	2 075	2 072	2 031	1 962	1 954
gmina Chodzież Chodzież (rural commune)	278	338	342	344	316	330	357	375	390
gmina Budzyń Budzyń (rural commune)	544	571	596	608	576	592	604	631	641
miasto Margonin Margonin (urban area)	311	298	295	290	274	284	284	292	266
Margonin (obszar wiejski) Margonin (rural area)	117	134	146	147	141	138	134	145	133
miasto Szamocin Szamocin (urban area)	378	363	361	349	339	337	348	363	330
Szamocin (obszar wiejski) Szamocin (rural area)	95	123	125	129	113	117	119	132	115

Źródło: Opracowanie własne.  
 Source: Author's elaboration.

i Chodzież (112). Na pozostałych obszarach wiejskich również można zauważyć wzrost liczby podmiotów gospodarczych, co spowodowało, że udział podmiotów z obszarów wiejskich w powiecie zwiększył się z 27,3% w 2000 roku do 33,4% w 2008 roku. Mimo to liczba zarejestrowanych podmiotów na 1000 mieszkańców na obszarach wiejskich powiatu jest wciąż zdecydowanie niższa niż w miastach. Na 1000 osób zamieszkujących miasta powiatu przypada 95 podmiotów, natomiast na terenach wiejskich 62 podmioty. W 2008 roku w powiecie zarejestrowano 416 nowych podmiotów, co obok 2007 roku (421 podmiotów) jest najlepszym wynikiem w historii. Niestety, 2008 rok zaowocował mniej chlubnym rekordem, gdyż aż 459 podmiotów zostało wyrejestrowanych z rejestru REGON. Analizując liczbę podmiotów wyrejestrowanych, można zauważyć, że około 10% przedsiębiorstw zarejestrowanych w powiecie kończy corocznie swoją działalność.

Analizując kierunki działalności prowadzone przez podmioty z powiatu chodzieskiego, można zauważyć, że obok coraz prężniej rozwijającej się przedsiębiorczości nakierowanej na turystykę, rekreację i wypoczynek w powiecie całkiem nieźle mają się podmioty przemysłowe. Pośród głównych kierunków wymienić należy przede wszystkim produkcję porcelany, z której Chodzież słynie już od półtora wieku. Produkcja porcelany w powiecie chodzieskim to dzisiaj nie tylko dwie duże fabryki – Porcelana Chodzież S.A. i Stamar S.A. – ale również wiele mniejszych, często rodzinnych przedsiębiorstw działających w branży. Sektorem, który wciąż się dynamicznie rozwija jest szeroko rozumiany sektor samochodowy – od jednego z większych w Polsce producentów akumulatorów – firmy Jenox, przez wiele budzyńskich firm produkujących części i akcesoria samochodowe, na licznych małych podmiotach, zajmujących się handlem, mechaniką i lakiernictwem skończywszy. Według danych liczną grupę podmiotów stanowią również przedsiębiorstwa działające w branży budowlanej, jak również przedsiębiorstwa handlowe.

## DETERMINANTY ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI W POWIECIE CHODZIESKIM

Profesor Bieniok w swojej pracy proponuje interesujący podział na główne uwarunkowania i determinanty rozwoju przedsiębiorczości:

1. Uwarunkowania prawne i instytucjonalne – m.in. system prawny, swoboda działalności, gwarancja prawa własności, ochrona przed nieuczciwą konkurencją, instytucje, rozwiązania prawne i programy wspierania małej przedsiębiorczości.
2. Uwarunkowania ekonomiczne – m.in. dynamika rozwoju gospodarczego kraju i państw unijnych, dostęp do kapitału i kredytów, system (skala) podatków i innych obciążeń fiskalnych, poziom kosztów pracy i ubezpieczeń, kursy walut.
3. Uwarunkowania społeczne i kulturalne – m.in. rozwój sektora wiedzy i edukacji, zwłaszcza biznesowej, klimat społeczny dla przedsiębiorców i biznesu, ruchliwość i aktywność społeczna, skala zbiurokratyzowania procedur administracyjnych.
4. Uwarunkowania lokalne – m.in. cele i sposób realizacji polityki lokalnej, polityka rozwojowa miast i gmin, klimat i duch inicjatyw lokalnych, tradycja samodzielnej działalności gospodarczej, lokalne zasoby pracy, kwalifikacje i morale pracowników, aktywność mieszkańców, atrakcyjność lokalizacyjna.
5. Uwarunkowania osobowościowe – m.in. poziom i charakter wykształcenia, wyznawane systemy wartości, wytrwałość i konsekwencja w działaniu, kreatywność i innowacyjność, umiejętność współpracy, miejsce urodzenia, wiek i płeć [Bieniok 2005].

Podział interesujący głównie dlatego, iż jest dość szczegółowy i można powiedzieć, że zawiera wszystkie najważniejsze aspekty rozwoju przedsiębiorczości. Pierwsza grupa czynników obejmuje swym zakresem całość uwarunkowań, nazwijmy je instytucjonalnymi, w których zmuszeni są funkcjonować przedsiębiorcy. Nie od dzisiaj wiadomo, że jedną z największych bolączek małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce jest niewystarczające wsparcie ze strony państwa i brak realnych, wymiernych działań mających na celu zmianę tej sytuacji. Według Starczewskiej-Krzysztozek [2008], czynnikami, które w istotny sposób wpływają na rozwój firm i ich sytuację ekonomiczną, są: zapłacone koszty pracy, brak przejrzystości i jednoznaczności w podatkach pośrednich, brak przejrzystości systemu podatku dochodowego od działalności gospodarczej, stawki podatku dochodowego, nieelastyczne prawo pracy, konkurencja ze strony szarej strefy, brak możliwości stosowania elastycznych form zatrudnienia, brak wykwalifikowanych pracowników, a także skomplikowane procedury administracyjne oraz konkurencja ze strony uprzywilejowanych przedsiębiorstw. System podatkowy oraz ubezpieczeń społecznych należą do grupy czynników, na które samorządy lokalne nie mają wpływu, a utrudnienia są identyczne dla wszystkich przedsiębiorstw w kraju. Podobnie jak inne uwarunkowania ekonomiczne, które mają charakter makroekonomiczny i regulowane są na poziomie kraju bądź też Unii Europejskiej.

Zdecydowanie bardziej interesującą grupą czynników, która bezpośrednio przekłada się na kondycję i możliwości rozwoju przedsiębiorstw, jest grupa obejmująca szeroko rozumiane uwarunkowania lokalne. Już na wstępie zaznaczono, iż powiat chodzieski jest regionem, w którym przedsiębiorczość wydaje się czasami naturalnym przymiotem mieszkańców. Warto wspomnieć, że przyjęta już w 2001 roku Strategia rozwoju społeczno-gospodarczego powiatu chodzieskiego określiła misję: *Powiat chodzieski*,



**silny gospodarczo i społecznie zintegrowany obszar Wielkopolski, przyjazny i otwarty dla ludzi, z dobrą infrastrukturą sprzyjającą rozwojowi małej i średniej przedsiębiorczości.** Świadczy to niezbitcie, że stworzenie warunków do dobrego funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorczości jest jednym z głównych celów władz powiatu i gmin wchodzących w jego skład. Również w strategiach rozwoju poszczególnych gmin powiatu rozwój przedsiębiorczości jest jednym z priorytetów. W powiecie podjęto kilka ciekawych inicjatyw, które zapowiadają się interesująco i w długim okresie mogą przynieść pożądaną efekt. Do najważniejszych z nich zaliczyć należy organizowane corocznie na przełomie czerwca i lipca Chodzieskie Targi *Promocje*, w czasie których firmy z regionu mają okazję zaprezentować swoją ofertę, targi, których współorganizatorem jest działający od 15 lat Chodzieski Klub Gospodarczy, zrzeszający liczne podmioty z regionu. Warte uwagi jest również stworzenie w gminie Chodzież Specjalnej Strefy Ekonomicznej, czy uzbrajanie terenów produkcyjnych w wodę, kanalizację i gaz, co skutkowało powstaniem w Podaninie Międzynarodowego Punktu Obsługi Podróżnych – inicjatywy ciekawej i rozwojowej. Jako ciekawe działanie rysuje się również stworzenie pomocy organizacyjno-prawnej oraz korzystnych warunków dla podmiotów rozpoczynających i poszerzających działalność gospodarczą, m.in. zwolnienia z podatku od nieruchomości na 5 lat. Bardzo ważnym działaniem, które ma się przyczynić do rozwoju przedsiębiorczości, ale i zmniejszania bezrobocia w regionie jest dopasowanie oferty edukacyjnej szkół powiatu do oczekiwań rynku pracy i profilu prowadzonej przez przedsiębiorstwa regionu działalności. W założeniu działanie to ma skutkować lepszym przygotowaniem i dopasowaniem absolwentów szkół do oczekiwań i wymagań pracodawców, ale i przygotować potencjalnych przedsiębiorców do funkcjonowania w warunkach konkurencji. Poprawa kapitału ludzkiego jest niezwykle istotnym warunkiem rozwoju przedsiębiorczości, szczególnie na obszarach wiejskich. Poziom wykształcenia bardzo silnie różnicuje sytuację bezrobotnych na rynku pracy, natomiast podejmowanie przez obszary wiejskie nowych funkcji wraz z poprawą jakości edukacji powoduje rozwój przedsiębiorczości [Stawicka 2003]. Jednakże wciąż zauważyć można niewystarczającą liczbę realnych działań, faktycznie wspierających przedsiębiorców. Pomoc taka istotna jest szczególnie na starcie nowych przedsiębiorstw, przy utrzymaniu i kreowaniu nowych miejsc pracy, jak również w pozyskiwaniu inwestorów czy promocji. Określenie celów i umiejętne prowadzenie rozwojowej polityki wydaje się być kluczowym elementem rozwoju powiatu, a w szczególności terenów wiejskich, gdzie poziom przedsiębiorczości jest wciąż niższy niż w miastach. Niedostateczna pomoc jest widoczna szczególnie w zakresie pozyskiwania środków z funduszy unijnych, które dla wielu przedsiębiorstw mogą okazać się istotnym katalizatorem rozwoju.

Z punktu widzenia rozwoju przedsiębiorczości powiat chodzieski ma wciąż spory, niewykorzystany potencjał zarówno w branżach w dużej mierze tradycyjnych dla regionu, jak również w nowych kierunkach, szczególnie w zakresie turystyki, agroturystyki i aktywnych form wypoczynku. Lokalizacja powiatu, bogactwo i różnorodność przyrodnicza są dużym kapitałem, możliwym do zagospodarowania. Wśród zalet regionu należy wymienić bogactwo lasów, mnogość zbiorników wodnych – jezior, stawów i rzeki Noteci, która na dzień dzisiejszy jest kompletnie niewykorzystana. Rozwój bazy noclegowej i agroturystyki jawi się jako jeden z głównych kierunków rozwoju nie tylko samej Chodzieży, ale przede wszystkim gmin ją otaczających. W powiecie funkcjonują gospo-

darstwa agroturystyczne, jednak ich liczba w relacji do potencjału jest wciąż niewystarczająca. Region jest niezwykle interesujący dla potencjalnych turystów praktycznie przez cały rok i to właśnie wydaje się szansą na rozwój. W okresie letnim – wycieczki piesze i rowerowe po wielu oznakowanych i interesujących szlakach, liczne lasy, wiele kąpielisk i czyste środowisko, w okresie zimowym – obiekty sportowe, pływalnia, ale i najdłuższy w tym regionie Polski stok narciarski, który w minionym sezonie był hitem nie tylko dla mieszkańców Wielkopolski. Położenie regionu przy dwóch głównych trasach komunikacyjnych – drogowej i kolejowej – podnosi zdecydowanie dostępność terenu i zwiększa jego atrakcyjność. Podobnie jak w skali makro, tak i w regionie chodzieskim rozwój sektora usług turystycznych jest dużą szansą na rozwój – możliwość uzyskania wsparcia i wzrost dochodów ludności, skutkujący zwiększeniem popytu na wypoczynek, są ku temu istotnymi przesłankami.

Warunkiem wykorzystania szansy jest jednak aktywne wsparcie ze strony samorządów – poprawa niewystarczającej infrastruktury drogowej, sieci wodno-kanalizacyjnej i inne formy wsparcia, mające na celu lepsze wykorzystanie dostępnego potencjału. Istotna wydaje się również pomoc niskotowarowym i często słabym gospodarstwom rolnym w nabywaniu nowych kwalifikacji, pozwalających na dywersyfikację działalności, oraz pomoc w pozyskiwaniu środków unijnych, nie tylko dla gospodarstw rolnych, ale i innych podmiotów, czy aktywizacji wciąż sporego odsetka osób bezrobotnych.

## WNIOSKI

1. Przedsiębiorczość ludności powiatu chodzieskiego można określić jako wysoką, na 47 tysięcy mieszkańców zarejestrowanych jest prawie 4 tysiące podmiotów gospodarczych.
2. Istniejące bariery rozwoju przedsiębiorczości spowodowały nieznaczny spadek liczby podmiotów gospodarczych w powiecie, jednak 2008 rok był jednym z lepszych pod względem liczby nowo zarejestrowanych podmiotów.
3. Największy przyrost przedsiębiorczości w badanych latach nastąpił na obszarach wiejskich, co świadczy o ich wysokim potencjale, ale i zmianach w funkcjach pełnionych przez obszary wiejskie.
4. Istotną szansą rozwoju dla powiatu chodzieskiego jest rozwój szeroko rozumianej turystyki i lepsze wykorzystanie potencjału środowiskowego, przy aktywnym udziale władz samorządowych.
5. W powiecie dominują podmioty małe i to właśnie w ich kierunku powinna być skierowana pomoc rządowa i samorządowa, która do tej pory jest niewystarczająca.

## PIŚMIENNICTWO:

- Bieniok H., 2005. Współczesne problemy i uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości, Wydawnictwo Analiz i Prognoz Gospodarczych, [www.GlobalEkonomiy.pl](http://www.GlobalEkonomiy.pl) (dost. 18.02.2010).
- Dziemianowicz W. i inni, 2000. Wspieranie Przedsiębiorczości przez samorząd terytorialny, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa.
- Gospodarka Polski – Prognozy i opinie, 2009, Raport nr 14, INE PAN, Warszawa.

- Solarz J.K., 2007. Poznawcze i instytucjonalne bariery przedsiębiorczości w Polsce, Mat. konf. Kształtowanie postaw przedsiębiorczych a edukacja ekonomiczna, Katowice, 33.
- Starczewska-Krzysztozek M., 2008. Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, Wydawnictwo Sejmowe dla Biura Analiz Sejmowych, Warszawa, nr 4(28).
- Stawicka E., 2003. Kapitał ludzki a przedsiębiorczość na obszarach wiejskich, Roczniki Naukowe SERiA, Warszawa – Poznań – Koszalin, Tom V, Zeszyt 4, 303.
- Zarębski M., 2003. Małe i średnie przedsiębiorstwa w określonych typach funkcjonalno-przestrzennych obszarów wiejskich, Roczniki Naukowe SERiA, Warszawa – Poznań – Koszalin, Tom V, Zeszyt 4, 364.
- Żmija J., 2002, Przedsiębiorczość jako forma zmniejszania bezrobocia na obszarach wiejskich, Roczniki Naukowe SERiA, Warszawa – Bydgoszcz, Tom IV, Zeszyt 6, 212.

### **ENTREPRENEURSHIP'S DEVELOPMENT IN THE DISTRICT OF CHODZIEŻ**

**Abstract.** The article discusses the condition of entrepreneurship in Chodzież district. It presents changes that took place in recent years, as well as factors that make the district a place which is enterprises-friendly. Showing the important role of local factors in the entrepreneurship development, the article also identifies the opportunities and threats of business development with the consideration of transactors functioning in rural areas.

**Key words:** entrepreneurship, rural areas, district Chodzież

Zaakceptowano do druku – Accepted for print 01.06.2010



## **ROZWÓJ ROLNICTWA W GÓRACH Z PERSPEKTYWY PRAC PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO**

Wiesław Musiał

Uniwersytet Rolniczy im. H. Kołłątaja w Krakowie

**Streszczenie.** W opracowaniu podjęto problem kreacji nowej polityki wobec obszarów górskich, a zwłaszcza rolnictwa, która jest przedmiotem obrad Parlamentu Europejskiego. Dokonano przeglądowej analizy trzech dokumentów odnoszących się do problematyki gospodarowania na obszarach górskich, w szczególności w odniesieniu do gospodarki rolnej. Podstawowym dokumentem rozważań jest projekt rezolucji Parlamentu Europejskiego w sprawie sytuacji i perspektyw rolnictwa na obszarach górskich. Ponadto analizowano opinie Komisji Rozwoju Regionalnego i uzasadnienie do projektu rezolucji oraz projekt sprawozdania w sprawie wspólnej polityki rolnej po 2013 r. Dokumenty te powstały na kanwie debat dotyczących reformowania WPR, oraz zakresu i metod wsparcia rolnictwa i obszarów problemowych, w tym obszarów górskich, w nowej projekcji ekonomicznej 2013–2020. Wskazano w nich na potrzebę zachowania płatności bezpośrednich jako ważnego instrumentu zrównoważonego użytkowania ziemi rolniczej. Szczególne znaczenie mają rekompensaty finansowe za ponoszone nakłady związane z ekologią w rolnictwie, a także z podtrzymaniem użytkowania rolniczego trwałych użytków zielonych. Zwrócono uwagę na potrzebę doskonalenia obecnego systemu wspierania gór i poszukiwania w tym zakresie nowych instrumentów ekonomicznych.

**Słowa kluczowe:** rolnictwo w górach, Unia Europejska, reforma WPR

### **WSTĘP I UWAGI METODYCZNE**

Państwa członkowskie Unii Europejskiej realizują politykę rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich opartą na wspólnotowym prawodawstwie. Ma ono charakter unifikacyjny, jeżeli polityka ta wprowadzana jest przez rozporządzenia Komisji Europejskiej lub Parlamentu Europejskiego. Może mieć także charakter harmonizacyjny, gdy wprowadzana jest przez mniej restrykcyjne akty prawne, jakimi są dyrektywy. To właśnie dyrektywy były w latach 50. i 60. głównymi aktami prawnymi, przez które wprowadzono na ówczesnym obszarze EWG wspólne przedsięwzięcia z zakresu wspierania rozwoju rolnictwa,

---

Adres do korespondencji – Corresponding author: Wiesław Musiał, Uniwersytet Rolniczy im. H. Kołłątaja w Krakowie, Instytut Ekonomiczno-Społeczny, Zakład Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa, Al. Mickiewicza 21, 31-120 Kraków, e-mail: rrmusial@cyf-kr.edu.pl

a także kształtowania i ochrony rolniczej przestrzeni produkcyjnej. Jednakże zacieśnianie więzi gospodarczych pomiędzy państwami członkowskimi i wzrastające wymogi dyscyplinujące w zakresie wdrażania nowych, wspólnie podejmowanych programów i inicjatyw gospodarczych powodowały, że współcześnie polityka ta kształtowana jest głównie przez rozporządzenia. Obecnie wspólna polityka rolna, a także polityka strukturalna mają decydujące znaczenie w zakresie kształtowania kluczowych aktów prawnych dotyczących krajowej legislatury państw członkowskich UE dotyczącej agrobiznesu. Stąd też stosowanie prawodawstwa Unii Europejskiej i jego znajomość przez różne instytucje wdrażające, wspierające, popularyzujące, a nade wszystko przedsiębiorców i rolników ma kluczowe znaczenie w procesie korzystania ze wsparcia, a stąd kreacji przemian i rozwoju. Bardzo ważne stało się także aktywne uczestnictwo krajów członkowskich, przedstawiciele poszczególnych branż gospodarki i organizacji społeczno-zawodowych w kształtowaniu kolejnych projekcji reform polityki gospodarczej obszaru Unii Europejskiej. Ważną rolę w kształtowaniu tej polityki odgrywa obecnie Parlament Europejski, który poza Komisją Europejską i Radą Unii Europejskiej współdecyduje o kierunkach reform i jakości przyjmowanych aktów prawnych.

W opracowaniu podjęto problem kreacji nowej polityki wobec obszarów górskich, a zwłaszcza rolnictwa, która jest przedmiotem obrad Parlamentu Europejskiego. Dokonano przeglądowej analizy trzech dokumentów odnoszących się do problematyki gospodarowania na obszarach górskich, zwłaszcza w odniesieniu do gospodarki rolnej. Podstawowym dokumentem rozważań jest projekt rezolucji Parlamentu Europejskiego w sprawie sytuacji i perspektyw rolnictwa na obszarach górskich. Ponadto analizowano opinie Komisji Rozwoju Regionalnego i uzasadnienie do projektu rezolucji oraz projekt sprawozdania w sprawie wspólnej polityki rolnej po 2013 r.

## **ROLNICTWO NA OBSZARACH GÓRSKICH JAKO PRZEDMIOT ZAINTERESOWANIA UNII EUROPEJSKIEJ**

W większości europejskich krajów, zwłaszcza górskich, w różnych okresach historycznych powstawały autonomiczne systemy udzielania, zwykle niewielkiego wsparcia dla obszarów peryferyjnych, zapóźnionych w rozwoju oraz górskich. Kilkaset lat temu, miejscowi panujący starali się utrzymać (lub przerwać, gdy zachodziła taka potrzeba ze względu na działania wojenne) nawet na obszarach peryferyjnych drożność szlaków komunikacyjnych, splawność rzek i miejscową bazę żywnościową. Budowano drogi, mosty, stacje graniczne, ceniona była także liczna populacja ludności, która opanowywała przestrzeń rolno-leśną, tworząc osiedla i warsztaty rzemieślnicze. Wytwarzane w górach wyroby rzemieślnicze, zwłaszcza z przerobu drewna, żelaza, szkła, a także produkty rolne mające cechy trwałości, np. sery twarde, z czasem stanowiły dla ludności miejscowej ważne źródło pozyskiwania dochodów z ich sprzedaży do miast czy też z racji wywozu za granicę. W górach europejskich licznie hodowano zwierzęta pociągowe, które cenione były za swe cechy przydatności do prac polowych, dobre przystosowanie do trudnych warunków środowiska. Stąd też za konie robocze (i pociągowe), a także bydło (byczki i wolce) pochodzące z gór płacono wyższą cenę niż za podobne zwierzęta oferowane do sprzedaży z terenów nizinnych [Musiał 2008].

Gdy świadczona przez państwo pomoc dla obszarów górskich miała charakter regionalny i odnosiła się niemal do wszystkich mieszkańców danego terenu, wówczas nie było problemu z ustalaniem kryteriów do jej udzielania. W sytuacji klęsk żywiołowych czy potrzeby karczowania lasów udzielano wsparcia dla ludności miejscowej lub wynagradzano ją za prace wykonywane na rzecz poprawy swojego bytu i środowiska, ale i dlatego, że praca ta czyniona była w interesie państwa. Zróżnicowanie przyrodnicze, społeczne i produkcyjne, a stąd i potrzeba zindywidualizowania wspierania zwłaszcza podmiotów gospodarczych, z czasem stworzyły konieczność wypracowania zasad i kryteriów przydziału i podziału środków wsparcia, zwykle społecznego i ekonomicznego. W szczególności problem ten odnosi się do obszarów wiejskich i rolnictwa z uwagi na zróżnicowanie przyrodnicze środowiska, w którym prowadzona jest produkcja, na którą nakłada się zmienność ilości i wielkości podmiotów wsparcia, sposobów użytkowania ziemi, kierunków produkcji rolniczej i pozarolniczej, sposobów gospodarowania, a także poziomu życia mieszkańców [Klepacka-Kołodziejaska 2009].

W polityce rolnej UE problematyka dotycząca gospodarki rolnej na terenach problematycznych gospodarczo, w tym także górskich, stanowi ważne zagadnienie zainteresowania państw członkowskich. Przepisy Traktatu Rzymskiego [D'Aloja 1993] stanowią, że *przy ustalaniu wspólnej polityki rolnej i specjalnych rozwiązań, jakie może ona implikować, należy mieć na uwadze szczególny charakter działalności rolniczej wynikającej ze struktury socjalnej rolnictwa oraz dysparytetów strukturalnych i naturalnych między różnymi regionami rolniczymi*. Rozwinięciem uznania w polityce rolnej szczególnej pozycji terenów problematycznych gospodarczo jest artykuł 42 Traktatu zezwalający (przez Radę) na *przyznawanie pomocy na ochronę gospodarstw upośledzonych przez warunki strukturalne lub naturalne*. W polityce ekonomicznej państw Wspólnoty wyodrębniono dwa odrębne tytuły prawne wspierania gospodarczego rolnictwa, tj. na podstawie kryteriów określających dysparytet warunków przyrodniczych, a także kryteria upośledzenia strukturalnego o charakterze regionalnym. W 1975 r. przyjęto fakultatywną dyrektywę nr 268/75 w sprawie rolnictwa górskiego i w strefach upośledzonych gospodarczo. Dyrektywa ta przyjęła ogólne kryteria delimitacji terenów górskich, stanowiąc, że określa je: *występowanie w związku z wysokością nad poziom morza bardzo trudnych warunków klimatycznych, przejawiających się skróceniem okresu wegetacji lub występowanie na niższej wysokości na większej części danego obszaru zboczy o silnym spadku, powodującym, że mechanizacja prac nie jest możliwa lub wymaga stosowania szczególnie kosztownego sprzętu, lub występowanie obu tych czynników łącznie, jeżeli rozmiary utrudnień każdego z nich są niższe*. Fakultatywność dyrektywy 268/75 dawała dużą swobodę kształtowania w tym zakresie polityki rolnej państw członkowskich, zarówno w dziedzinie opracowywania list stref górskich i upośledzonych, jak również w dziedzinie określania poziomu stosowanych odszkodowań wyrównawczych [Musiał 2004].

W ramach wprowadzenia w 1997 r. kolejnej unijnej reformy polityki rolnej i wiejskiej, określonej jako odpowiednio wspólna polityka rolna i polityka strukturalna, przyjęto Rozporządzenie Rady nr 950/97<sup>1</sup>. Wyodrębniono w nim *schemat* dotyczący obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania. Za obszary o niekorzystnych warunkach gospodarowania uznano wówczas, podobnie jak w dyrektywie 268/75, obszary górskie,

---

<sup>1</sup>Rozporządzenie Rady nr 950/97 z dnia 20 maja 1997 r. dotyczące podniesienia efektywności struktur rolnych.

tereny zagrożone depopulacją, oraz tzw. małe obszary (enklawy), które wyróżniają się istotnymi, lecz specyficznymi i występującymi lokalnie utrudnieniami w produkcji rolnej i w życiu mieszkańców subregionów. Kolejna, zbliżająca się reforma polityki rolnej i wiejskiej podjęła także kwestie prawne dotyczące obszarów problemowych [Musiał 2004]. Przygotowując Agendę 2000, Rada Unii Europejskiej przyjęła Rozporządzenie nr 1698/2005, dotyczące obszarów problemowych<sup>2</sup>. Wyodrębniono w nim jako adresatów wsparcia obszary górskie, ale także nizinne (spełniające określone kryteria upośledzenia) oraz obszary o specyficznych, naturalnych niedogodnościach. W sposób jednoznaczny wskazano, że obszarami problemowymi mogą być również tereny położone na nizinach i niewykazujące specyficznych utrudnień topograficznych. Było to ważne z uwagi na fakt, że dotychczas poszczególne kraje członkowskie wspieranie skierowane do obszarów wiejskich, położonych poza pasmami góorskimi, mieściły w kategoriach „inne obszary znajdujące się w mniej korzystnej sytuacji” i obszary „podlegające specyficznym utrudnieniom”. Stanowiło to faktyczne usankcjonowanie istniejących wielu autonomicznych regulacji krajowych i umożliwienie rozszerzenia wsparcia dla rolniczych obszarów problemowych, znajdujących się w państwach pozbawionych gór lub na obszarach pozagórskich (np. wyżynnych) państw posiadających góry.

Kolejne akty prawne przyjmowane przez Wspólnotę Europejską akcentowały podobne, chociaż nie tożsame cele, dla których państwa członkowskie powinny (wg dyrektywy), a później także wdrażając rozporządzenia, wspierać obszary problemowe. Przyjęte w 2005 r. zmiany gospodarowania na obszarach problemowych w Unii Europejskiej zostały zawarte w Rozporządzeniu Rady 1698/2005<sup>3</sup> w dużej części zawierających postanowienia wcześniejszych zapisów w zakresie delimitacji obszarów górskich. Kryteriami delimitacyjnymi są (art. 50 ust. 2) obszary o znaczących ograniczeniach w zakresie możliwości użytkowania gruntów i z uwagi na fakt ponoszenia większych kosztów pracy wynikających z *...bardzo trudnych warunków klimatycznych, w wyniku których ulega skróceniu okres wegetacji, oraz ...występowania na niższych wysokościach, na większej części danego obszaru zboczy zbyt stromych do użycia sprzętu mechanicznego lub wymagających użycia bardzo drogiego sprzętu specjalistycznego lub z powodu połączenia tych dwóch czynników w przypadku, gdy utrudnienie wynikające z każdego z czynników z osobna jest mniej dotkliwe, ale połączenie ich obu powoduje utrudnienia równorzędne.*

Podniesiono także maksymalnie stawkę płatności z tytułu utrudnień na obszarach górskich do 250 €/ha, obniżając jednocześnie stawkę płatności z tytułu utrudnień ONW inne niż górskie do 150 €/ha. Rozporządzenie to wprowadziło również zasadę degresywności świadczeń dla gospodarstw większych obszarowo. Progi powierzchni pozostawia jednak do ustalenia państwom członkowskim [Niewęglowska 2008].

Ewolucja celów wspierania obszarów górskich (i innych obszarów problemowych) polegała głównie na włączaniu problematyki *stricte* środowiskowej (w tym ochrony krajobrazu), a następnie na szeroko rozumianej ochronie środowiska, w tym zrówno-

---

<sup>2</sup>Rozporządzenie Rady Wspólnoty Europejskiej nr 1698/2005 z dnia 20 września 2005 r. w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW).

<sup>3</sup>Rozporządzenie rady (WE) 1698/2005 w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich.



ważonych systemach rolniczych. Stąd można domniemywać, że dalsza ewolucja celów wspierania obszarów problemowych przebiegać będzie w kierunku wzmocnienia znaczenia problematyki ekologicznej. Spełnienie kryteriów ekologicznych warunkować będzie przyznawanie pakietu świadczeń, których celem będzie wzmocnienie gospodarcze subregionu, przy zachowaniu dostosowanej do warunków miejscowych gospodarki rolnej oraz dziedzictwa materialnego i kulturowego gór [Guba 2007].

## **PRACE PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO NAD DOSKONALENIEM SYSTEMU WSPIERANIA ROLNICTWA OBSZARÓW GÓRSKICH**

Chociaż polityka wspierania obszarów górskich na obszarach Unii Europejskiej ma długą tradycję, to wg opinii Komisji Rozwoju Regionalnego, przygotowanej dla Komisji Rolnictwa i Rozwoju Wsi Parlamentu Europejskiego, jest ona artykułowana niewystarczająco jasno i niejednoznacznie. W opinii tej<sup>4</sup> zawarte jest ubolewanie, że *...Komisja dotychczas nie opracowała kompleksowej strategii na rzecz skutecznego wsparcia regionów górskich i innych regionów cierpiących na skutek trwałych niekorzystnych warunków przyrodniczych* (pomimo licznych odnośnych wniosków ze strony Parlamentu Europejskiego). Zaproponowano, aby przyjmując jesienią 2008 r. nową Zieloną Księgę w odniesieniu do spójności terytorialnej w schemacie rozwoju przestrzeni wspólnotowej, przyjęto podejście terytorialne celem rozwiązywania specyficznych problemów, charakterystycznych dla obszarów górskich. Konieczne jest także przewidzenie na ten cel środków w następnym pakiecie legislacyjnym dotyczącym polityki strukturalnej. Zwrócono uwagę, aby Komisja Europejska opracowała zintegrowaną strategię europejską dla regionów górskich, co wymagać będzie szeroko zakrojonych konsultacji publicznych z władzami lokalnymi, regionalnymi, stowarzyszeniami oraz podmiotami gospodarczymi działającymi w górach. Komisja Rozwoju Regionalnego (PE) wskazuje państwom członkowskim na *...poprawę struktur i procedur udzielania pomocy finansowej mającej na celu wsparcie rozwoju regionów górskich, a jednocześnie uproszczenie procedur administracyjnych i dostępu do środków przeznaczonych na wsparcie ochrony i zrównoważonego wykorzystania zasobów terytorialnych, dziedzictwa kulturowego oraz zasobów przyrodniczych*. Zwrócono jednocześnie uwagę na kwestie ostrożnego stosowania odstępstw od ogólnych reguł wspierania rolnictwa i rozwoju obszarów wiejskich w UE, podkreślając, że odstępstwa i specjalne środki wsparcia muszą się ograniczać do obszarów będących w szczególnie niekorzystnej sytuacji. Nie można więc dopuszczać, aby środki wsparcia *...prowadziły do zakłócenia konkurencyjności na rynkach rolnych*. Zwraca się także uwagę na konieczność nadania priorytetowego charakteru działaniom służącym zachowaniu dostatecznej gęstości zaludnienia w regionach górskich... *oraz konieczności opracowania środków na rzecz walki z pustoszeniem i przyciąganiem nowych mieszkańców....*

---

<sup>4</sup>Sprawozdanie w sprawie sytuacji i perspektyw w rolnictwie na obszarach górskich (2008/2066 (INI)). Parlament Europejski. Komisja Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

Projekt rezolucji Parlamentu Europejskiego<sup>5</sup> w sprawie sytuacji i perspektyw rolnictwa na obszarach górskich składa się z preambuły, w której podkreśla się rolę, wagę i specyfikę gór na obszarach UE, oraz 72 punktów, które mają charakter wezwań, podkreśleń, przypomnień, osądów i porad. W dokumencie odniesiono się do konwencji alpejskiej i karpackiej, zwracając uwagę, że stanowią one już w pewnym stopniu europejskie instrumenty prawne służące ochronie obszarów górskich. Dokumenty te jednak nie są dotychczas ratyfikowane i stąd nie są należycie wdrażane. W związku z powyższym istnieją duże różnice w zakresie działań podejmowanych przez państwa członkowskie UE w odniesieniu do obszarów górskich (przede wszystkim gór wysokich i średnich), a działania te nie mają na celu rozwoju całościowego, lecz są ukierunkowane na rozwój czysto sektorowy. Do najważniejszych z punktu widzenia reformowania polityki rozwoju wyzwań i zadań dotyczących obszarów górskich Europy można zaliczyć:

- potrzebę odrębnego potraktowania obszarów górskich oraz konieczność stosowania zróżnicowania tych obszarów, zgodnie ze stopniem naturalnych utrudnień w gospodarowaniu (zwłaszcza na poziomie państw członkowskich),
- domaganie się w szczególności sposobu uwzględnienia wielofunkcyjności rolnictwa na obszarach górskich, w tym znaczenia rolników *...którzy są nie tylko producentami, lecz także prekursorami gospodarczymi dla innych sektorów*,
- wskazanie na szczególność i konieczność rekompensat finansowych za ponoszone nakłady związane z ekologią w rolnictwie i gospodarstwach na obszarach górskich.

Zwrócono uwagę, że całkowite oddzielenie płatności (dopłat bezpośrednich) od produkcji doprowadziłoby w górach do systematycznego ograniczania i porzucania przez rolników produkcji. Trudno będzie bowiem produkcję tę prowadzić wyłącznie na zasadach rynkowych, gdyż w konfrontacji z obszarami o korzystnych warunkach gospodarowania ich pozycja niemal zawsze pozostanie niekonkurencyjna. Stąd też podkreślono, że potrzeby wspierania obszarów górskich nie można zaspokoić wyłącznie przez finansowanie rozwoju obszarów wiejskich, lecz także przez adresowane wspieranie gospodarstw rolnych położonych na tych terenach. To postulatywne wskazanie odnieść można do licznych krytyków systemu wsparcia rolnictwa UE, w tym zwłaszcza wsparcia gospodarstw przez różne formy dopłat bezpośrednich, do których zaliczyć należy także specjalne dopłaty górskie. Istotne są także inne formy wsparcia terenów górskich, stąd apeluje się o szczególną ostrożność we wdrażaniu reformy sektora mleczarskiego, w tym redukcji stanu pogłowia krów (tzw. miękkiego ładowania) w toku reformy kwot mlecznych oraz przyjęcia środków jej towarzyszących, np. dopłat specjalnych mających ograniczyć negatywne następstwa koniecznych reform.

Strategia reformowania WPR powinna dawać rolnikom możliwość wszczęcia procesów dostosowawczych i zachowania podstawy gospodarki rolnej przez dodatkowe środki pozyskiwane z pierwszego filaru i mające np. charakter premii dla hodowanych w górach krów mlecznych, dlatego także:

- wzywa się do specjalnego wspierania w górach rolniczych grup producentów i wspólnot lokalnych przy wprowadzaniu regionalnych znaków jakości, w tym przez popra-

---

<sup>5</sup>Projekt rezolucji Parlamentu Europejskiego w sprawie sytuacji i perspektyw rolnictwa na obszarach górskich. (2008/2066 (INI)) Parlament Europejski.

- wę informacji, szkolenia oraz przez wsparcie finansowe lokalnych zakładów przetwórstwa żywności,
- wnioskuje się, aby w ramach wsparcia bezpośredniego wynikającego z WPR oraz wspierania strukturalnego zwiększyć górny pułap dostępu środków dla obszarów górskich o 20%.

W dokumencie tym podkreślono istotne znaczenie i potrzebę specjalnych premii (wsparcia) użytków zielonych, mających szczególne znaczenie dla zachowania działalności rolniczej na obszarach górskich. Gospodarowanie na użytkach zielonych jest tu bowiem działalnością bezalternatywną.

Zwrócono także uwagę, aby w ramach WPR i polityki regionalnej wyraźniej uwzględniono potrzeby obszarów górskich, w tym potrzebę napływu nowych rolników – co ma zwłaszcza duże znaczenie w tzw. starych krajach UE. Niezbędna jest również nowa rekompensata z tytułu dodatkowych kosztów związanych z problemem oddalenia i niedostępności oraz zwiększonej odległości do rynków zapotrzebowania i zbytu, świadczenia usług, a także problematyką potrzeb wzmocnienia i podtrzymywania infrastruktury gospodarczej, zwłaszcza transportowej. W uzasadnieniu do projektu podkreślono, że rolnictwo jest bezpośrednią i pośrednią podstawą funkcjonowania sektorów gospodarki rozmieszczonych na wiejskich obszarach gór. Stąd też *...jego wsparcie nie jest odruchem nostalgicznym, lecz rzeczywistością konieczną dla możliwości zrównoważonego rozwoju tych regionów.*

W dokumencie o charakterze bardziej ogólnym, tj. projekcie sprawozdania odnoszącym się do przyszłości wspólnej polityki rolnej po 2013 roku<sup>6</sup>, zwraca się uwagę na zasadniczą kwestię dotyczącą znaczenia rolnictwa na obszarze UE-27. Rolnictwo traktowane jest tu jako ważny (komercyjny) sektor gospodarki, ale także jako dostarcyciel dóbr publicznych utrzymujących zasoby naturalne i krajobrazowe o walorach kulturowych, a jego podtrzymanie stanowi warunek konieczny do zachowania populacji, w tym wszelkiej działalności człowieka na obszarach wiejskich. Uzasadniając potrzebę zmian w WPR po 2013 roku, odwołano się do badań prowadzonych przez Eurobarometr, z których wynika, że decyzje w sprawie polityki rolnej powinny być nadal podejmowane na szczeblu Unii Europejskiej (a nie na szczeblu poszczególnych krajów członkowskich). Aż 90% ankietowanych obywateli UE uważa, że rolnictwo i obszary wiejskie są bardzo ważne dla przyszłości Europy. Jednocześnie 83% ankietowanych opowiada się za kontynuacją wsparcia finansowego dla rolnictwa obszaru Unii Europejskiej. Ważnym elementem nowej polityki rolnej będzie zapewnienie korzyści dla rolników przez wynagradzanie usług rolnictwa za świadczenie dóbr publicznych. Zwrócono uwagę, że jeśli nie utrzyma się działalności rolniczej w całej UE, to zapewnienie pozakomercyjnych dóbr publicznych nie będzie możliwe. Dobrem takim jest m.in. kształtowany przez pokolenia rolników krajobraz, w związku z czym należy rolników wynagradzać za dalsze działania służące temu celowi, a w szczególności sposób na obszarach o niekorzystnych warunkach naturalnych. W dokumencie tym zawarte jest stwierdzenie, że *rolnicy prowadzący produkcję rolną w zrównoważony sposób wnoszą cenny wkład w wielkie wartości kulturowe i atrakcyjność Europy i stwarzają dalsze perspektywy dla pomyślnego rozwoju turystyki*

---

<sup>6</sup>Projekt sprawozdania w sprawie wspólnej polityki rolnej po 2013 (2009/2236) Parlament Europejski, Komisja Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

wiejskiej. Wspólna polityka rolna, na co zwraca uwagę Komisja Rolnictwa i Rozwoju Wsi (PE), zapobiega niezrównoważonym formom produkcji rolniczej, tj. skrajnej intensyfikacji produkcji na gruntach najlepszych i jej porzucaniu na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania. Stąd też w omawianym projekcie rezolucji zawarta jest teza, że *koszty wsparcia silnej WPR są niższe w porównaniu z kosztami braku działalności i jej niezamierzonymi negatywnymi konsekwencjami* (pkt 29). Zwracając uwagę na bardziej sprawiedliwy podział wspierania wsi i rolnictwa poszczególnych krajów UE, Parlament Europejski *...wzywa do bardziej sprawiedliwego podziału płatności w ramach WPR i nalega, by był on sprawiedliwy zarówno wobec rolników z nowych, jak i starych państw członkowskich* (pkt 37).

Nowa wspólna polityka rolna powinna być bardziej ekologiczna przez motywowanie rolników do zmaksymalizowania świadczenia tzw. usług ekstensywnych. Wspólna polityka rolna powinna w najbliższych latach dalej motywować do wprowadzenia środków sprzyjających różnorodności biologicznej i ochrony środowiska naturalnego przez *...umożliwienie objęcia zdecydowanej większości użytków rolnych programami rolnośrodowiskowymi, aby wynagrodzić rolnikom za świadczenie dodatkowych usług ekosystemowych*. Działania te powinny być uzupełnione przez różnorodne projekty służące rozwojowi rolnictwa ekologicznego, ale także zrównoważonego wykorzystania lasów, wody i gleby. Wszystkie te środki służące rozwojowi obszarów wiejskich powinny pozostać współfinansowane budżetowo nawet wówczas, gdyby to powodowało potrzebę zwiększenia budżetu UE. Parlament Europejski wspiera i podtrzymuje stare formy wsparcia wsi i rolnictwa na obszarach górskich, podpowiadając potrzebę poszukiwania nowych instrumentów korzystnych dla gór. Płatnościami takimi poza dopłatą bezpośrednią (naliczaną obszarowo) oraz dopłatą górską mogą być zastosowane w koniunkcji lub alternatywie różnorodne, dostosowane przez kraje członkowskie, płatności rolnośrodowiskowe. Godne rozważenia jest także wsparcie gór płatnościami do tzw. zielonej strefy, tj. do terenów o wysokiej wartości przyrodniczej. Zapewne w propozycjach tych powinny się także znaleźć płatności dla rolników z tytułu dostarczania dóbr publicznych. Z uwagi na to, że rolnictwo górskie produkuje w warunkach ryzyka produkcyjnego i ekonomicznego, interesującymi mogą być tu również tzw. instrumenty zarządzania ryzykiem.

## PODSUMOWANIE

Przygotowywane reformy wspólnej polityki rolnej i polityki strukturalnej dotyczyć będą także rolnictwa i wsi położonych na obszarach górskich. Globalne tendencje przemian w ekonomii, w tym także ekonomiki rolnictwa, zapewne będą także miały istotny wpływ na ekonomię i przemiany w gospodarce gór. Ważne jest jednak, aby reformując politykę rolną wobec gór, a także są zapowiedzi instytucji kształtujących porządek prawny UE, uwzględnić takie jej przekształcenie, które wesprze przezwyciężenie ich słabych stron i wzmocni zrównoważone wykorzystanie ich zalet. Zapewne duże możliwości rozwoju gór tkwią w stosowaniu przyjaznych środowisku innowacji, służących lepszemu wykorzystaniu dostępnej wiedzy, którą należy pełniej wykorzystać w kreacji nowych

rozwiązań instytucjonalnych, a także w sferze realnej w odniesieniu do gospodarki, w tym rolnictwa. Zmiany te jednak nie będą w stanie doprowadzić do tego, że na masową skalę rolnictwo i gospodarstwa będą konkurencyjne produkcyjnie i rynkowo bez ich finansowego i organizacyjnego wsparcia pochodzącego z zewnątrz. Tak więc istotne jest, aby problematyka gospodarcza i społeczna dotycząca gór Europy była należycie akcentowana w pracach instytucji zarządzających UE. Również istotne są monitorowanie tych prac, analiza i ocena tendencji odnośnie przemian w podejściu do obszarów górskich. Przeanalizowane dokumenty powstałe w Komisji Rolnictwa i Rozwoju Wsi Parlamentu Europejskiego wskazują, że nadal bardzo mocno akcentowana jest potrzeba podtrzymania rolnictwa na obszarach górskich. Jako priorytetowe wskazuje się na potrzebę podtrzymania dopłat bezpośrednich, adekwatność adresowania dopłat górskich oraz ochrony sektora mleczarskiego i produkcji bydła. Istotne jest także dostrzeżenie potrzeby zwiększania pomocy dla rolników (przez wsparcie dopłatami bezpośrednimi) oraz dla obszarów wiejskich przez fundusze strukturalne. Bardzo ważną jest deklaracja PE dotycząca podtrzymania systemu dopłat bezpośrednich, w tym także z tytułu świadczenia usług publicznych dla obszarów górskich, które powinny być nadal transferowane z budżetu UE, a których poziom powinien ulec zwiększeniu.

## PIŚMIENNICTWO

- D'Aloja C., 1993. Wspólna polityka rolna wobec rolnictwa górskiego i stref upośledzonych. *Pravo Rolne* nr 2(8).
- Guba W., 2007. WPR w latach 2014–2020 – polskie priorytety. [w:] *Wyzwania przed obszarami wiejskimi i rolnictwem w perspektywie 2014–2020*. Nowe Życie Gospodarcze – dodatek specjalny.
- Klepcka-Kołodziejska D., 2009. Wspieranie obszarów wiejskich o niekorzystnych warunkach gospodarowania w Polsce i Unii Europejskiej. Seria: *Problemy Rozwoju Wsi i Rolnictwa*. IRWiR PAN, Warszawa.
- Musiał W., 2004. Karpaty Polskie jako obszar problemy – wybrane aspekty. *Acta Agraria et Silvicultura* vol. XLIII/1.
- Musiał W., 2004. Gospodarowanie rolniczą przestrzenią produkcyjną w strefach wysokościowych Karpat Polskich, [w:] *Kwestia agrarna w Polsce i na świecie*. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Musiał W., 2007. Ekonomiczne i społeczne problemy rozwoju wiejskich obszarów górskich na przykładzie Karpat. *Wieś i Rolnictwo* nr 1(134).
- Musiał W., 2008. Ekonomiczne i społeczne problemy rozwoju obszarów wiejskich Karpat Polskich. *Problemy Rozwoju Wsi i Rolnictwa*. IRWiR PAN, Warszawa.
- Niewęglowska G., Czapiewski K., Stolbora M., 2008. Obszary o niekorzystnym gospodarowaniu w rolnictwie. Stan obecny i wnioski na przyszłość IERiGŻ. Program wieloletni 2005–2009, Raport Nr 95.
- Projekt sprawozdania w sprawie przyszłości wspólnej polityki rolnej po 2013. (2009/2236 (INI)) Parlament Europejski, Komisja Rolnictwa i Rozwój Wsi. (2008/2066 (INI)).
- Projekt rezolucji Parlamentu Europejskiego w sprawie sytuacji i perspektyw rolnictwa na obszarach górskich.
- Sprawozdanie w sprawie sytuacji i perspektyw rolnictwa na obszarach górskich (2008/2066 (INI)) Komisja Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Parlament Europejski.

## DEVELOPMENT OF AGRICULTURE IN MOUNTAINS FROM THE PERSPECTIVE OF THE EUROPEAN PARLIAMENT WORKS

**Abstract.** The article addresses an issue of creating new policy for mountain areas with special regard to agriculture, which has been the subject of the European Parliament debates. An overview analysis of three documents referring to the problems of farming, particularly to arable farming in mountain areas, was conducted. The basic document for analysis was a Project of the European Parliament resolution concerning the situation and perspectives of agriculture in mountain areas. The other analyzed documents comprised opinions of the Commission for the Regional Development and justification of the project of a resolution, as well as the Project of report on Common Agricultural Policy after 2013. These documents originated on the basis of debates concerning CAP reforms and the extent and methods of supporting agriculture and disadvantaged areas, including mountain areas, in the new economic projection for the years 2013–2020. They pointed to the necessity of retaining direct payments as an important instrument of sustainable use of agricultural land. Financial recompense for the outlays on organic farming and sustained use of permanent grasslands are of particular importance. A necessity of improving current system of assistance for mountain areas and seeking new economic instruments in this area was pointed out.

**Key words:** agriculture in the mountains, European Union, CAP reform

Zaakceptowano do druku – Accepted for print 02.07.2010

## **SUBWENCJA WYRÓWNAWCZA I JEJ ROLA W KSZTAŁTOWANIU SYTUACJI DOCHODOWEJ WYBRANYCH GMIN WOJEWÓDZTWA MAZOWIECKIEGO**

Marian Podstawka

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Anna Świrska

Akademia Podlaska w Siedlcach

**Streszczenie.** Subwencionowanie jednostek samorządu terytorialnego w Polsce stanowi istotny element systemu finansów publicznych. Subwencja ogólna dla gmin składa się z trzech części: wyrównawczej, równoważącej i oświatowej. Każda z tych części pełni funkcję wsparcia finansowego dla tych jednostek. Artykuł koncentruje uwagę na kwocie wyrównawczej subwencji ogólnej, której zadaniem jest zmniejszanie dysproporcji w poziomie dochodów gmin. Celem artykułu jest ocena skuteczności subwencji wyrównawczej w wyrównywaniu sytuacji dochodowej wybranych gmin województwa mazowieckiego w latach 2006–2008. W pierwszej części artykułu zostały przedstawione zasady naliczania kwot subwencji wyrównawczej dla gmin oraz zmiany, jakie zaszły w tej kwestii od 2004 r. Z kolei w drugiej części dokonano oceny sytuacji dochodowej wybranych gmin przed otrzymaniem i po otrzymaniu subwencji wyrównawczej oraz zbadano, jak jej kwoty wpłynęły na zmniejszenie zróżnicowania poziomu dochodów badanych gmin.

**Słowa kluczowe:** subwencja wyrównawcza, gminy, sytuacja dochodowa gmin

### **WSTĘP**

Trójstopniowy podział terytorialny państwa wprowadzony w 1989 r. skutkował nie tylko decentralizacją władzy i realizowanych zadań, ale także decentralizacją finansów publicznych. Jednak ta ostatnia ma najbardziej złożony charakter i jest najtrudniejsza

---

Adres do korespondencji – Corresponding authors: Marian Podstawka, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Wydział Nauk Ekonomicznych, Katedra Polityki Europejskiej, Finansów Publicznych i Marketingu, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, e-mail: marian\_podstawka@sggw.pl; Anna Świrska, Akademia Podlaska, Wydział Zarządzania, Instytut Zarządzania i Marketingu, Katedra Nauk Ekonomicznych, ul. Żytnia 17/19, 08-110 Siedlce, e-mail: annaswirska@gmail.com

w realizacji [Kosikowski, Ruśkowski 2008]. Po dwudziestu latach (1990–2010) doświadczeń w funkcjonowaniu gmin można zauważyć, że wiele z tych jednostek samorządowych nadal boryka się z problemem niedoboru dochodów w stosunku do koniecznych do zrealizowania zadań.

Podstawowym źródłem dochodów gminy są dochody własne. Świadczą one o jej samorządności, samodzielności i władztwie. Jednak zróżnicowanie poziomu dochodów własnych w poszczególnych gminach jest duże i często zdarza się, że gmina ze środków pochodzących z tej grupy dochodów nie jest w stanie realizować swoich zadań. Wówczas konieczna jest pomoc państwa, która przybiera postać subwencjonowania jednostek samorządowych o niskim poziomie dochodów i dotowania tych, które wykazują zapotrzebowanie na środki finansowe.

Ten specyficzny transfer z budżetu państwa w postaci subwencji ogólnej składa się z trzech części: subwencji wyrównawczej obejmującej kwotę podstawową oraz kwotę uzupełniającą, subwencji równoważącej i subwencji oświatowej. Każda z tych części pełni szczególną rolę w procesie wyrównywania poziomu dochodów w gminach, a także w realizowaniu zadań wynikających z decentralizacji samorządu terytorialnego.

Zadaniem części wyrównawczej jest wyrównywanie sytuacji dochodowej wśród gmin. Celem części równoważącej jest uzupełnienie dochodów gmin w związku z wprowadzonymi w 2004 r. zmianami finansowania zadań. Subwencja oświatowa, którą można uznać za specyficzną formę dotacji<sup>1</sup>, pełni rolę mechanizmu wspierającego realizację zadań z zakresu edukacji i wychowania.

Dotychczasowe wyrównywanie sytuacji dochodowej gmin przez system subwencjonowania bywa niekiedy kontrowersyjne, a zmiany w zakresie konstrukcji subwencji oraz algorytmów wyliczania poszczególnych jej kwot nie przynoszą zadowalających efektów.

## METODA

Celem opracowania jest próba oceny, w jakim stopniu kwoty subwencji wyrównawczej wpływają na wyrównywanie sytuacji dochodowej wybranych gmin województwa mazowieckiego w latach 2006–2008.

Próbę badawczą stanowią gminy województwa mazowieckiego, które w latach 2004–2008 (czyli od momentu wejścia w życie ustawy o dochodach jednostek samorządu terytorialnego z 13 listopada 2003, DzU Nr 203, poz. 1966) pozostawały niezmiennie w tym samym przedziale algorytmicznych subwencji ogólnej, według których naliczana jest kwota podstawowa subwencji wyrównawczej. Są to gminy, których ustawowo wyliczone dochody podatkowe w przeliczeniu na 1 mieszkańca (wskaźnik G) stanowią wartość nie większą niż 92% dochodów podatkowych ogółu gmin w Polsce w przeliczeniu na 1 mieszkańca (wskaźnik Gg).

Liczebność próby badawczej to 163 gminy. Stanowią one 52% ogółu gmin województwa mazowieckiego: 25 gmin należy do pierwszego przedziału algorytmicznego, w którym wartość G jest nie większa niż 40% Gg, 133 gmin należy do drugiego prze-

---

<sup>1</sup>Ta część subwencji ogólnej może być przeznaczona na finansowanie realizowanych inwestycji i zadań oświatowych przez samorządy.



działu algorytmicznego ( $G (40\%Gg, 75\%Gg>)$ ), 5 gmin należy do trzeciego przedziału algorytmicznego ( $G (75\%Gg, 92\%Gg)$ ) [www.mf.gov.pl, 2010].

W artykule wykorzystano dane dotyczące poziomu dochodów badanych gmin zgromadzone przez Bank Danych Regionalnych GUS oraz informacje o kwotach subwencji wyrównawczej dla gmin oraz wysokości wskaźnika  $G$  udostępnione przez Ministerstwo Finansów.

W opracowaniu przyjęto następujące kategorie dochodowo-podatkowe:

**DW<sub>r0</sub>** – wskaźnik obrazujący rzeczywistą sytuację dochodową gminy przed zastosowaniem subwencji wyrównawczej jako mechanizmu wyrównującego sytuację dochodową, na który składają się: rzeczywiste dochody własne (DW<sub>r</sub>) w przeliczeniu na 1 mieszkańca:

$$DW_{r0} = DW_r / L$$

gdzie: DW<sub>r</sub> – rzeczywiste wpływy podatkowe, wpływy z opłat i majątku oraz inne,

L – liczba ludności faktycznie zamieszkałej na terenie gminy.

**DW<sub>r\_s</sub>** – wskaźnik obrazujący rzeczywistą sytuację dochodową gminy po zastosowaniu subwencji wyrównawczej jako mechanizmu wyrównawczego, na który składają się: rzeczywiste dochody własne (DW<sub>r</sub>) oraz kwoty subwencji wyrównawczej (Sw) w przeliczeniu na 1 mieszkańca:

$$DW_{r_s} = (DW_r + Sw) / L$$

gdzie: DW<sub>r</sub> – rzeczywiste wpływy podatkowe, wpływy z opłat i majątku oraz inne,

Sw – subwencja wyrównawcza, czyli kwoty: podstawowa i uzupełniająca,

L – liczba ludności faktycznie zamieszkałej na terenie gminy.

**G** – wskaźnik rzeczywisto-potencjalnych dochodów podatkowych, na który składają się: potencjalne dochody podatkowe (DPp) w przeliczeniu na 1 mieszkańca:

$$G = DPp / L = (DPr + Sk) / L$$

gdzie: DPp – rzeczywisto-potencjalne dochody podatkowe, które są sumą rzeczywistych dochodów podatkowych (DPr)<sup>2</sup> oraz skutków niezastosowania górnych stawek podatków, udzielonych ulg i zwolnień podatkowych (Sk),

L – liczba ludności faktycznie zamieszkałej na terenie gminy.

## ZASADY WYRÓWNYWANIA SYTUACJI DOCHODOWEJ GMIN OD 2004 ROKU

Mechanizm wyrównywania sytuacji dochodowej gmin to przede wszystkim kwoty subwencji wyrównawczej (część podstawowa i uzupełniająca) zasilające budżety wielu gmin w kraju. Ustawodawca pozostawił swobodę dysponowania tą częścią subwencji ogólnej władzom gminy. Oznacza to, że kwoty subwencji wyrównawczej mogą być wykorzystane na finansowanie różnych zadań realizowanych przez gminę.

<sup>2</sup>Dochody podatkowe: podatek od nieruchomości, podatek rolny, podatek leśny, podatek od środków transportowych, podatek od czynności cywilnoprawnych, podatek od osób fizycznych, opłacany w formie karty podatkowej, wpływy z opłaty skarbowej, wpływy z opłaty eksploatacyjnej, udziały we wpływach z podatku dochodowego od osób fizycznych, udziały we wpływach z podatku dochodowego od osób prawnych.

Jak wskazują dane Ministerstwa Finansów, w latach 2006–2008 ok. 80% gmin w kraju przysługiwała kwota podstawowa subwencji wyrównawczej [www.mf.gov.pl 2010]. Stąd istotna jest ocena roli subwencji wyrównawczej w procesie wyrównywania sytuacji dochodowej gmin.

Szczegółowe zasady subwencjonowania gmin reguluje ustawa o dochodach jednostek samorządowych z 13 listopada 2003 r. z późniejszymi zmianami, która weszła w życie z dniem 1.01.2004 r. (DzU z 2003 r. Nr 203, poz. 1966). W 2008 roku dokonano istotnych zmian i obecnie obowiązującą jest znowelizowana ustawa o dochodach jednostek samorządu terytorialnego z 13 listopada 2003 r., tekst jednolity: DzU z 2008 r. Nr 88, poz. 539. Wprowadzone nowelizacje subwencji wyrównawczej dotyczą przede wszystkim algorytmów wyliczania kwot poszczególnych jej części. Zmiany dotyczące gmin objęły jedynie te algorytmy, na podstawie których wyliczane są kwoty subwencji wyrównawczej (część podstawowa).

Kryterium klasyfikacji gmin w tzw. przedziały algorytmiczne stanowi wskaźnik dochodów podatkowych gminy (G). Gminy, których wskaźnik G mieści się w konkretnym przedziale algorytmicznym otrzymują kwoty subwencji wyrównawczej (część podstawowa) lub dokonują wpłat do budżetu państwa na poczet subwencji równoważącej. Owe sumy wyliczane są według ustawowo wyznaczonego wzoru (algorytmu).

Tabela 1 przedstawia przedziały, do których klasyfikowane są gminy, jak również algorytmy wyznaczające kwoty podstawowe części wyrównawczej subwencji ogólnej w latach 2004–2007 oraz po 2008 roku.

Klasyfikacja gmin w przedziały algorytmiczne ma na celu przede wszystkim:

- usystematyzowanie ich w zbiory o zbliżonej sytuacji dochodowej,

Tabela 1. Algorytmy wyznaczania kwoty podstawowej, części wyrównawczej, subwencji ogólnej w latach 2004–2008

Table 1. Algorithms for calculating the basic sum of compensation subvention in 2004–2008

Wyszczególnienie	Przedział algorytmiczny	Algorytm	
		2004–2007 r.	Po 2008 r.
Prawo do otrzymania subwencji	$G \leq 40\%Gg$	$Kp = L \cdot [90\%(40\%Gg - G) + 40,75\%Gg]$	$Kp = L \cdot [99\%(40\%Gg - G) + 41,97\%Gg]$
	$G(40\%Gg, 75\%Gg >$	$Kp = L \cdot [80\%(75\%Gg - G) + 12,75\%Gg]$	$Kp = L \cdot [83\%(75\%Gg - G) + 12,92\%Gg]$
	$G(75\%Gg, 92\%Gg)$	$Kp = L \cdot [75\%(92\%Gg - G)]$	$Kp = L \cdot [76\%(92\%Gg - G)]$
	$G < 92\%Gg, 150\%Gg >$	$Kp = 0$	Bez zmian
Obowiązek wpłat	$G(150\%Gg, 200\%Gg >$	$Kw = L \cdot 20\%(G - 150\%Gg)$	Bez zmian
	$G(200\%Gg, 300\%Gg >$	$Kw = L \cdot [10\%Gg + 25\%(G - 200\%Gg)]$	Bez zmian
	$G > 300\%Gg$	$Kw = L \cdot [35\%Gg + 30\%(G - 300\%Gg)]$	Bez zmian

Źródło: Opracowanie własne na podstawie ustawy o dochodach JST z 13 listopada 2003 r. (DzU Nr 203, poz. 1966, DzU z 2008 r. Nr 88, poz. 539).

Source: Basis of Legal Act about local units' incomes, 13<sup>th</sup> of November 2003 (DzU Nr 203, poz. 1966, DzU z 2008 r. Nr 88, poz. 539).

gdzie: Kp – kwota podstawowa, Kw – kwota wpłaty, L – liczba mieszkańców faktycznie zamieszkałych na terenie gminy, G – wskaźnik dochodów podatkowych gminy, Gg – wskaźnik dochodów podatkowych ogółu gmin w Polsce

- uporządkowanie ich względnie chronologicznie, biorąc pod uwagę wartość dochodów gmin,
- przekazanie gminom kwot podstawowych części wyrównawczej subwencji ogólnej adekwatnych do ich sytuacji dochodowej.

W celu dokonania oceny sytuacji dochodowej analizowanych gmin oraz skuteczności subwencji wyrównawczej w wyrównywaniu poziomu ich dochodów w latach 2006–2008 zbadano rzeczywistą sytuację dochodową gmin przed otrzymaniem subwencji wyrównawczej i po jej otrzymaniu.

### **RZECZYWISTA SYTUACJA DOCHODOWA BADANYCH GMIN PRZED WYKORZYSTANIEM MECHANIZMU WYRÓWNAWCZEGO**

Przyjęto, iż wskaźnikiem, który właściwie określa sytuację dochodową gminy jest wysokość dochodów własnych *per capita*. Dochody własne uznawane są za dochody względnie stabilne, mające trwały charakter i są na stałe przypisane gminom. Świadczą one również o samodzielności i władztwie podatkowym JST. Wykluczenie dotacji z puli dochodów kształtujących sytuację dochodową gminy spowodowane jest tym, iż stanowią one incydentalne i nieregularne źródło dochodów [Lubońska i in. 2007]. Mimo że zarówno dochody własne, jak i dotacje ujmowane są w uchwale budżetowej i stanowią udział w strukturze dochodów ogółem, to dochody własne są fundamentalnymi kwotami świadczącymi o potencjale dochodowym JST.

Jak wspomniano wcześniej, wskaźnik określający rzeczywistą sytuację dochodową gmin przed otrzymaniem subwencji wyrównawczej ( $DW_{r_0}$ ) przyjął następującą formułę:

$$DW_{r_0} = \frac{DW_r}{L}$$

gdzie:  $DW_{r_0}$  – rzeczywista sytuacja dochodowa gmin przed otrzymaniem subwencji wyrównawczej,

$DW_r$  – rzeczywiste dochody własne,

$L$  – liczba mieszkańców faktycznie zamieszkałych na terenie gminy.

Sytuacja dochodowa badanych gmin, przed zastosowaniem mechanizmu wyrównawczego, którą odzwierciedla wartość wskaźnika  $DW_{r_0}$ , kształtowała się w sposób przedstawiony w tabeli 2.

W tabeli tej uwzględniono wartości graniczne wskaźnika  $DW_{r_0}$  (minimalne i maksymalne) oraz średnią arytmetyczną dla poszczególnych lat wyliczoną na podstawie sytuacji dochodowej wszystkich badanych gmin w danym przedziale.

Jak można zauważyć, rzeczywista sytuacja dochodowa badanych gmin przed otrzymaniem subwencji wyrównawczej jest bardzo zróżnicowana w poszczególnych przedziałach, np. niektóre gminy z I przedziału algorytmicznego charakteryzują się znacznie lepszą sytuacją dochodową niż część gmin z II przedziału. W przypadku gmin z III przedziału algorytmicznego można dostrzec, że w ciągu badanego okresu wszystkie jednostki cechują się gorszą sytuacją dochodową niż gminy z II przedziału algorytmicznego. Oznacza to, że nie powinny one należeć do III grupy algorytmicznej, lecz do II. Odsetek

Tabela 2. Sytuacja dochodowa przed zastosowaniem subwencji wyrównawczej ( $DW_{r0}$ ) wśród gmin badanych gmin województwa mazowieckiego, zł/osobę  
 Table 2. Income situation in researched communes before applying the compensation subvention ( $DW_{r0}$ ), PLN per person

Wyszczególnienie	2006	2007	2008
	I przedział algorytmiczny		
min.	296,12	410,36	448,82
maks.	610,60	640,58	812,30
wartość średnia	452,77	519,42	632,54
II przedział algorytmiczny			
min.	380,04	487,04	529,37
maks.	1159,67	1315,78	1727,00
wartość średnia	620,81	680,08	816,49
III przedział algorytmiczny			
min.	810,17	905,02	1027,37
maks.	937,86	1303,26	1343,21
wartość średnia	895,96	1036,13	1175,96

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Banku Danych Regionalnych GUS.  
 Source: Counted on the basis of statistical data (GUS).

„niewłaściwie” zaklasyfikowanych gmin wyniósł: w 2006 r. – 48%, w 2007 r. – 38%, w 2008 r. – 50%. To zróżnicowanie sytuacji dochodowej badanych gmin oraz „niewłaściwie” zaklasyfikowanie w przedziały algorytmiczne powoduje błędne naliczanie kwot subwencji wyrównawczej. Z kolei za niskie kwoty subwencji utrudniają tym gminom realizację powierzonych im zadań i wpływają na spowolnienie procesu konwergencji wśród gmin.

### RZECZYWISTA SYTUACJA DOCHODOWA BADANYCH GMIN PO WYKORZYSTANIU MECHANIZMU WYRÓWNAWCZEGO

Jak wcześniej wspomniano, subwencja wyrównawcza powinna mieć na celu wyrównywanie sytuacji dochodowej w gminach i niwelowanie zbyt dużych różnic w poziomie dochodów (w przeliczeniu na 1 mieszkańca).

Ocenie skuteczności subwencji wyrównawczej w wyrównywaniu sytuacji dochodowej posłużył wskaźnik  $DW_{rs}$ , który przyjął następującą formułę:

$$DW_{rs} = \frac{DW_r + Sw}{L}$$

gdzie:  $DW_{rs}$  – rzeczywista sytuacja dochodowa gmin przed otrzymaniem subwencji wyrównawczej,

$DW_r$  – rzeczywiste dochody własne,

$Sw$  – subwencja wyrównawcza,

$L$  – liczba mieszkańców faktycznie zamieszkałych na terenie gminy.

W tabeli 3 przedstawiono kształtowanie się w analizowanych gminach poziomu dochodów własnych wzbogaconego o kwoty subwencji wyrównawczej.

Tabela 3. Sytuacja dochodowa badanych gmin po zastosowaniu subwencji wyrównawczej (DWr<sub>s</sub>), zł/osobę

Table 3. Income situation in researched communes after applying the compensation subvention (DWr<sub>s</sub>), PLN per person

Wyszczególnienie	2006	2007	2008
	I przedział algorytmiczny		
min.	786,13	881,78	1014,02
maks.	1119,94	1185,84	1474,38
wartość średnia	927,52	1034,42	1225,11
II przedział algorytmiczny			
min.	756,06	814,27	903,21
maks.	1561,53	1690,92	2174,23
wartość średnia	940,02	1021,97	1212,91
III przedział algorytmiczny			
min.	916,08	1043,81	1166,93
maks.	1051,43	1385,97	1399,62
wartość średnia	999,25	1131,00	1292,31

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Banku Danych Regionalnych GUS oraz Ministerstwa Finansów.

Source: Counted on the basis of statistical data (GUS) and Ministry of Finance.

Wśród gmin z I grupy algorytmicznej zauważyć można, iż w latach 2006–2008 średni poziom dochodów w przeliczeniu na jednego mieszkańca zwiększył się dość znacząco. Wzrost dochodów w przeliczeniu na 1 mieszkańca wyniósł średnio: w 2006 r. – 104,85%, w 2007 r. – 99,15%, w 2008 r. – 93,68%. Zważywszy na fakt, że gminy z I grupy algorytmicznej są uznane przez ustawodawcę za jednostki „najbiedniejsze”, to mechanizm wyrównawczy w istotny sposób wpłynął na poprawę sytuacji dochodowej badanych gmin.

W przypadku gmin II przedziału algorytmicznego także zanotowano istotny wzrost dochodów *per capita*. W 2006 roku nastąpiło zwiększenie puli dochodów własnych o 51,42%, w 2007 r. – o 50,27%, w 2008 r. – o 48,55%. Mając na uwadze konstrukcję algorytmów subwencji wyrównawczej, zwłaszcza jej kwoty podstawowej, mniejszy przyrost w poziomie dochodów (mierzonym wskaźnikiem DWr<sub>s</sub>) jest zrozumiały. Gminy uznane za „zamożniejsze” otrzymują mniejsze wsparcie finansowe z budżetu państwa.

W ostatniej grupie gmin, które otrzymują kwotę podstawową, subwencji wyrównawczej, nastąpił bardzo niewielki przyrost dochodów *per capita*. W 2006 roku wyniósł on średnio 11,53%, w 2007 r. – 9,16%, w 2008 r. – 9,89%.

Subwencja wyrównawcza zasilająca budżety badanych gmin powoduje poprawę ich sytuacji dochodowej, jednak zauważalna jest tendencja spadkowa przyrostu dochodów *per capita* w latach 2006–2008. W każdej z grup algorytmicznych zmniejsza się z roku na rok przyrost dochodów spowodowany subwencją wyrównawczą. Wynika to przede

wszystkim ze zwiększenia kwot dochodów własnych generowanych przez gminy, a im wyższe dochody, tym niższe kwoty subwencji otrzymują gminy.

Dokonując oceny subwencji wyrównawczej, jako mechanizmu wyrównującego sytuację dochodową gmin, istotna jest analiza zróżnicowania poziomu dochodów *per capita* (przed zastosowaniem i po zastosowaniu mechanizmu wyrównawczego) badanych gmin.

Oceny skuteczności subwencji wyrównawczej dokonano w dwóch obszarach:

- statycznym – analiza skuteczności subwencji w wyrównywaniu sytuacji dochodowej w danym roku,
- dynamicznym – analiza skuteczności subwencji w wyrównywaniu sytuacji dochodowej w ciągu badanego okresu.

Analiza statyczna ogranicza się do odpowiedzi na pytanie: jak skutecznie subwencja wyrównawcza, wyliczona na dany rok (np. 2006), wpłynęła na zmniejszenie zróżnicowania w poziomie dochodów *per capita* badanych gmin w tym (2006) roku?

Z kolei analiza dynamiczna pozwala ocenić skuteczność subwencji w dłuższym okresie i odpowiada na pytanie: jak skutecznie subwencja wyrównawcza wpływa na zmniejszenie dysproporcji w poziomie dochodów *per capita* badanych gmin w latach 2006–2008?

Skuteczność mechanizmu wyrównawczego w wyrównywaniu sytuacji dochodowej analizowanych gmin można określić oceniając zmianę współczynnika zmienności wskaźników  $DWR_0$  i  $DWR_s$  w badanych latach. Kwoty subwencji wyrównawczej powinny wpłynąć nie tylko na poprawę sytuacji dochodowej badanych gmin, ale również zmniejszyć obszar zmienności wskaźnika rzeczywistej sytuacji dochodowej ( $DWR_s$ ) wśród gmin z poszczególnych przedziałów w porównaniu ze zmiennością wskaźnika  $DWR_s$ .

Współczynniki zmienności, które informują o zróżnicowaniu sytuacji dochodowej badanych gmin (wskaźniki  $DWR_0$  oraz  $DWR_s$ ), przedstawiono w tabeli 4.

Tabela 4. Współczynniki zmienności  $DWR_0$  i  $DWR_s$  w latach 2006–2008 (%)  
Table 4. Variation coefficients of  $DWR_0$  and  $DWR_s$  in 2006–2008 (%)

Wyszczególnienie	2006	2007	2008
I przedział algorytmiczny			
$DWR_0$	19,27	14,23	16,62
$DWR_s$	10,06	7,28	9,38
II przedział algorytmiczny			
$DWR_0$	20,09	19,97	21,76
$DWR_s$	13,06	12,24	13,25
III przedział algorytmiczny			
$DWR_0$	5,66	15,35	10,50
$DWR_s$	6,10	12,70	7,93

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Banku Danych Regionalnych GUS oraz Ministerstwa Finansów.

Source: Counted on the basis of statistical data (GUS) and Ministry of Finance.

Analizując dane z tabeli 4 można zauważyć, że w konkretnych latach wystąpiło zmniejszenie dysproporcji w poziomie dochodów mierzonych wskaźnikiem  $DWR_s$ . Jednak zróżnicowanie sytuacji dochodowej w badanych gminach powinno też zmniejszać się z biegiem czasu, a ten proces niestety nie zachodzi.

W przypadku gmin z I przedziału algorytmicznego skuteczność mechanizmu wyrównawczego mierzona współczynnikiem zmienności wskazuje, że jest ona bardzo wysoka w porównaniu ze wskaźnikami w dwóch pozostałych przedziałach algorytmicznych. W wyniku otrzymywania kwot subwencji wyrównawczej zróżnicowanie sytuacji dochodowej w gminach I przedziału algorytmicznego uległo zmniejszeniu. Różnica między współczynnikiem zmienności  $DWR_0$  a współczynnikiem zmienności  $DWR_s$  wyniosła w 2006 r. – 9,21, w 2007 r. – 6,95, w 2008 r. – 7,24. W poszczególnych latach wysokość tej różnicy podlega fluktuacji, co oznacza, że siła, z jaką subwencja wyrównawcza wyrównuje dysproporcje w poziomie dochodów gmin nie jest stała i waha się. W latach 2007 i 2008 porównaniu do 2006 roku zróżnicowanie sytuacji dochodowej wśród badanych gmin nie zmniejszyło się w wyniku stosowania mechanizmu wyrównawczego.

Skuteczność mechanizmu wyrównawczego w gminach II przedziału algorytmicznego w ciągu badanego okresu była dość wysoka, jednak relatywnie niższa niż w przypadku gmin z I grupy algorytmicznej. Działo się tak z powodu konstrukcji algorytmów wyznaczających kwoty podstawowe subwencji wyrównawczej. Wartość współczynnika zmienności  $DWR_s$  dla badanych gmin jest średnio o ok. 7,8% niższa od wartości współczynnika zmienności  $DWR_0$ . Co więcej, w przypadku tych gmin można zauważyć, że z roku na rok różnica współczynników zmienności  $DWR_0$  i  $DWR_s$  rośnie. W 2006 roku wyniosła ona 7,03, w 2007 r. – 7,73, w 2008 r. – 8,51. Świadczy to o skutecznym wyrównywaniu sytuacji dochodowej gmin tego przedziału algorytmicznego zarówno w aspekcie statycznym, jak i dynamicznym.

Do III grupy algorytmicznej należą gminy, które zgodnie z założeniami ustawodawcy charakteryzują się najlepszą sytuacją dochodową ze wszystkich gmin otrzymujących kwotę podstawową subwencji wyrównawczej. Tym samym kwoty tej subwencji są relatywnie niższe w porównaniu z sumami, jakie otrzymywały gminy z I i II przedziału. Wartość współczynnika zmienności  $DWR_s$  jest bardzo niska, a różnica między współczynnikami zmienności  $DWR_s$  a  $DWR_0$  niewielka. Skuteczność subwencji wyrównawczej jest bardzo nieznaczna, a w 2006 roku w ogóle nie zaistniała. W tym roku zwiększyły się dysproporcje między poziomem dochodów mierzonych wskaźnikiem  $DWR_s$ . Nastąpił wzrost współczynnika zmienności tego wskaźnika o 0,44%. Przyjmując, że kwoty subwencji wyrównawczej powinny zmniejszać dysproporcje w poziomie dochodów *per capita* wśród gmin, to fakt jego zwiększenia nie powinien zaistnieć. Wskaźnik zróżnicowania sytuacji dochodowej badanych gmin w analizowanym okresie, podobnie jak w I grupie algorytmicznej, charakteryzuje się fluktuacją współczynnika zmienności  $DWR_s$ , co oznacza, że subwencja wyrównawcza nie wpływa na dynamiczne zmniejszenie dysproporcji w poziomie dochodów własnych (po zastosowaniu mechanizmu wyrównawczego) *per capita*.

Analizując skuteczność subwencji wyrównawczej jako mechanizmu zmniejszającego dysproporcje w poziomie dochodów gmin, niezbędne są jej analiza i ocena w odniesieniu do całej próby badawczej (163 gmin).

Tabela 5 przedstawia wartości współczynników zmienności  $DWR_0$  (sytuacji dochodowej przed zastosowaniem mechanizmu wyrównawczego) oraz  $DWR_s$  (sytuacji dochodowej po zastosowaniu mechanizmu wyrównawczego).

Tabela 5. Współczynniki zmienności  $DWR_0$  i  $DWR_s$  (%)Table 5. Variation coefficients of  $DWR_0$  and  $DWR_s$  (%)

Wyszczególnienie	2006	2007	2008
$DWR_0$	23,59	23,33	23,95
$DWR_s$	12,49	11,71	12,58
różnica	11,10	11,62	11,37

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Banku Danych Regionalnych GUS oraz Ministerstwa Finansów.

Source: Counted on the basis of statistical data (GUS) and Ministry of Finance.

Zróźnicowanie sytuacji dochodowej we wszystkich badanych gminach uległo zmniejszeniu pod wpływem zastosowania mechanizmu wyrównawczego. W badanych latach różnice między współczynnikiem zmienności sytuacji dochodowej przed zastosowaniem mechanizmu wyrównawczego a analogicznym współczynnikiem sytuacji dochodowej po zastosowaniu mechanizmu są znaczne i wynoszą: 11,10% w 2006 r., 11,62% w 2007 r., 11,37% w 2008 r.

W kontekście poszczególnych lat wartości te można uznać za zadowalające, jednak stosowanie mechanizmu wyrównawczego powinno sukcesywnie zmniejszać zróźnicowanie sytuacji dochodowej wśród badanych gmin. Tendencja ta niestety nie ma miejsca, gdyż różnica między  $DWR_0$  a  $DWR_s$  nie przyjmuje z roku na rok coraz to mniejszych wartości, pozostając na zbliżonym poziomie (niewiele ponad 11%).

## PODSUMOWANIE

Dotychczasowa analiza sytuacji dochodowej badanych gmin wskazuje, że ich sytuacja dochodowa przed otrzymaniem kwot subwencji wyrównawczej jest bardzo zróźnicowana. Co więcej, te dysproporcje zauważalne są wśród gmin zaklasyfikowanych ustawowo do tego samego przedziału algorytmicznego. Wiele gmin należących do jednej grupy algorytmicznej charakteryzuje się niewspółmiernie lepszą lub gorszą sytuacją dochodową niż pozostałe.

Mechanizm wyrównawczy, czyli subwencja wyrównawcza, znacznie poprawia sytuację dochodową gmin, mierzoną jako wartość rzeczywistych dochodów własnych w przeliczeniu na 1 mieszkańca, jednak nie prowadzi on do istotnego jej wyrównania. Owszem, w ciągu badanego okresu zróźnicowanie sytuacji dochodowej wszystkich badanych gmin uległo zmniejszeniu, lecz w niektórych przedziałach algorytmicznych zanotowano nieznaczny wzrost dysproporcji w poziomie dochodów badanych gmin województwa mazowieckiego.

Subwencja wyrównawcza nie wpływa na dynamiczne zmniejszenie dysproporcji w poziomie dochodów własnych *per capita* (po zastosowaniu mechanizmu wyrównawczego) wśród badanych gmin. Tym samym nie można stwierdzić, że zachodzi proces konwergencji dochodowej wśród badanych gmin.



## **PIŚMIENNICTWO**

- Kosikowski C., Ruśkowski E., 2008. *Finanse publiczne i prawo finansowe*. Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Lubińska T., Franek S., Będzieszak M., 2007. *Potencjał dochodowy samorządu w Polsce*?. Difin, Warszawa.
- Ustawa o dochodach jednostek samorządu terytorialnego z 13 listopada 2003 r., DzU Nr 203, poz. 1966 z późn. zm.
- [www.mf.gov.pl/dokument.php?const=6&dzial=1323&id=97249](http://www.mf.gov.pl/dokument.php?const=6&dzial=1323&id=97249) [13.05.2010].

## **COMPENSATION SUBVENTION AND ITS ROLE IN EQUALIZING COMMUNES' INCOMES (EXAMPLE OF SELECTED COMMUNES OF MAZOVIAN PROVINCE)**

**Abstract.** The article deals with the issue of compensation subvention and its role in equalizing communes' incomes. Three elements constitute general subvention in Poland, these are: compensation subvention, education subvention, balance subvention. The compensation subvention should allow to equalize the level of incomes generated by all communes in Poland. However, there appear some nuances which cast doubt on subvention's effectiveness. The first part of the article covers the theoretical aspects of allotting the basic sum of compensatory subvention and changes made through analysed years (2006–2008). The second section, divided into two subsections, describes the income situation in chosen communes before granting a compensation subvention and, later, it shows the change of the income-level, when the subvention is included. The analysis lead to the conclusion that the compensatory sum of the subvention does not compensate the incomes of communes sufficiently.

**Key words:** compensation subvention, communes, income situation of communes

Zaakceptowano do druku – Accepted for print 14.07.2010



## **POZIOM ROZWOJU SPOŁECZNO-GOSPODARCZEGO OBSZARÓW WIEJSKICH WOJEWÓDZTWA WARMIŃSKO-MAZURSKIEGO**

Iwona Pomianek

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

**Streszczenie.** W opracowaniu przedstawiono zastosowanie miernika rozwoju Hellwiga jako metody określania poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego jednostek terytorialnych na przykładzie gmin miejsko-wiejskich i wiejskich województwa warmińsko-mazurskiego. Badane województwo charakteryzuje się wyraźnym zróżnicowaniem wewnętrznym w zakresie sytuacji społeczno-gospodarczej – zwłaszcza jego podregion olsztyński. Wyniki badań wskazują na istotną rolę przestrzennych czynników lokalizacyjnych, takich jak położenie w strefie bezpośredniego oddziaływania większych miast czy bliskość szlaków komunikacyjnych (w tym także sieci dróg lokalnych), w rozwoju społeczno-gospodarczym gmin.

**Słowa kluczowe:** miernik rozwoju Hellwiga, rozwój lokalny, gminy wiejskie, gminy miejsko-wiejskie, województwo warmińsko-mazurskie

### **WSTĘP**

Rozwój lokalny jest pojęciem wielowymiarowym i stanowi podstawowy cel każdej jednostki terytorialnej. Według D. Nowackiej [1998], proces lokalnego rozwoju, rozumiany jako łańcuch następujących po sobie zmian, obejmujący swoim zakresem potrzeby, hierarchie wartości i celów, charakterystyczne dla danego obszaru, kreuje warunki dla bardziej efektywnego zagospodarowania lokalnych zasobów oraz przekształcenia ich w czynniki rozwoju lokalnego, udziału miejscowych społeczności w tworzeniu i kontroli realizacji procesów rozwoju, jak również pobudzania ekonomicznej efektywności mieszkańców, m.in. poprzez tworzenie sprzyjającego klimatu dla rozwoju społeczno-gospodarczego.

---

Adres do korespondencji – Corresponding author: Iwona Pomianek, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Wydział Nauk Ekonomicznych, Katedra Polityki Europejskiej, Finansów Publicznych i Marketingu, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, e-mail: iwona\_pomianek@sggw.pl

Pobudzanie i dynamizowanie procesów rozwojowych gospodarki lokalnej stanowi jedną z ważnych funkcji władz gminnych [Sikorska-Wolak 2006]. Samorząd lokalny podejmuje decyzje w sprawach swoich mieszkańców, pamiętając jednak, że sukces podejmowanych działań zależy od tego, czy społeczność lokalna uczestniczy bezpośrednio w sprawowaniu władzy [Woźniak 2003]. Radni gmin dysponują ważnymi instrumentami oddziaływania na gospodarkę lokalną. Mogą wspierać lub odmawiać wsparcia inicjatywom gospodarczym mieszkańców gminy, mogą zachować lub przekształcić strukturę gospodarki gminy. Samorządy lokalne są uprawnione do tworzenia strategicznych planów rozwoju społeczno-gospodarczego gminy, mają możliwość promowania jej zasobów i osiągnięć, a także występowania o dodatkowe środki z funduszy strukturalnych wspierające lokalne projekty. Faktyczna działalność samorządów lokalnych wyznaczana jest z jednej strony przez istniejące warunki oraz skalę niezaspokojonych potrzeb mieszkańców, z drugiej natomiast przez poglądy konkretnych osób wchodzących w skład rady gminy, stopień ich kreatywności i aktywności, a także kryteria, jakimi się kierują przy podejmowaniu decyzji [Krzyżanowska 2006]. Jak wskazują badania A. Kozłowskiego oraz I. Czaplickiej-Kozłowskiej [2004], osoby pełniące funkcję organu wykonawczego w gminach wiejskich województwa warmińsko-mazurskiego wywodziły się zazwyczaj spośród pracowników gminnych jednostek organizacyjnych sektora publicznego, a więc byli to najczęściej nauczyciele, urzędnicy administracji samorządowej lub rządowej, pracownicy jednostek i zakładów budżetowych podlegających gminie, rolnicy oraz lekarze. Funkcje radnych gmin pełnili natomiast przede wszystkim rolnicy, nauczyciele oraz urzędnicy. K. Heffner i A. Rosner [2002] badając stopień aktywności społeczności lokalnych poddali analizie cechy związane z wykształceniem i kwalifikacjami zawodowymi radnych gmin oraz frekwencją wyborczą lokalnej społeczności podczas wyborów powszechnych (prezydenckich).

Czynniki rozwoju lokalnego można podzielić na trzy grupy [Bagdziński 1994; Grzebyk 2003]:

- polityczno-ustrojowe, do których zalicza się charakter władzy (ustrój), zakres kompetencji i uprawnień władzy różnych szczebli, sposób sprawowania władzy, relacje władza-społeczeństwo oraz stopień akceptacji władzy przez społeczeństwo;
- społeczne, wśród których wyróżnia się potrzeby i wartości, aspiracje mieszkańców i organów przedstawicielskich, stosunki międzyludzkie, stosunek do reform, innowacji i postępu technicznego, przedsiębiorczość prywatną oraz stosunek władz lokalnych do przedsiębiorczości;
- ekonomiczno-środowiskowo-przestrzenne, do których zalicza się zasoby naturalne, walory środowiska przyrodniczego, zasoby siły roboczej i jej kwalifikacje, potencjał gospodarczy i jego strukturę, w tym zwłaszcza infrastrukturę techniczno-ekonomiczną i społeczną oraz potencjał inwestycyjny.

Na obszarach wiejskich zlokalizowanych w pobliżu dużych miast coraz mniejszą rolę odgrywa rolnictwo, a zaczynają dominować funkcje pozarolnicze. Rozwój mieszkalnictwa i innych funkcji gospodarczych wypiera rolnictwo z obszarów podmiejskich w kierunku peryferii. Na obszarach podmiejskich można zaobserwować szybki rozwój lokalnego rynku pracy pozarolniczej oraz korzystanie z sąsiedztwa miejskiego rynku. Obszary wiejskie natomiast, położone peryferyjnie w stosunku do ośrodków miejskich i głównych szlaków komunikacyjnych, wykazują niewielki rozwój pozarolniczych ryn-

ków pracy. Szczególną rolę małych miast w kreowaniu nowych funkcji obszarów wiejskich podkreślają H. Adamczewska-Wejchert i K. Wejchert [1986] – małe miasta, stanowiące najliczniejszą grupę wśród polskich ośrodków miejskich, stają się ośrodkami życia gospodarczego i kulturalnego, oddziałującymi na otaczające je tereny wiejskie. Z kolei K. Heffner wskazywał na dodatnią korelację między rozmiarami miasta a jego oddziaływaniem na otaczający go obszar wiejski, zwłaszcza gdy oba obszary pozostają ze sobą administracyjnie powiązane [Heffner 2007], co ma miejsce m.in. w przypadku gmin miejsko-wiejskich. Z jednej strony, ośrodek miejski umożliwia rozwój i wzrost aktywności społeczno-gospodarczej mieszkańców wsi. Z drugiej zaś – strefa ciężenia obszarów wiejskich stanowi nie tylko potencjalne zaplecze gospodarcze małego miasta, lecz również obszar, dla którego spełnia ono funkcje zaopatrzenia i logistyki, wymiany gospodarczo-społecznej oraz kontaktu o zakresie lokalnym i ponadlokalnym [Heffner 2002].

Pomimo popularności tematyki rozwoju lokalnego, nie istnieje uniwersalna metoda pomiaru jego poziomu. Do najważniejszych wskaźników wyrażających poziom rozwoju gospodarczego należy zaliczyć Produkt Krajowy Brutto [Kwiatkowski 2005] w przeliczeniu na jednego mieszkańca (PKB per capita), będący syntetyczną miarą wartości produkcji wytworzonej w gospodarce w ciągu roku, stosowany przede wszystkim do porównań krajów i regionów. PKB jest również składową syntetycznego Wskaźnika Rozwoju Społecznego (Human Development Index, HDI), do wyznaczenia którego przyjmuje się także wskaźniki średniej długości życia, skolaryzacji i analfabetyzmu. Nie jest jednak możliwe obliczenie wartości PKB czy HDI dla jednostek na poziomach NTS 4 oraz NTS 5 z uwagi na brak odpowiednich danych statystycznych. Wpływa to znacząco na ograniczenie metodyki badań empirycznych w zakresie poziomu rozwoju lokalnego. Jednym ze sposobów całościowej charakterystyki poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego jest przedstawienie go za pomocą jednego syntetycznego wskaźnika, uwzględniającego wiele czynników determinujących.

## METODA BADAŃ

Badaniem<sup>1</sup> w 2008 roku objęto gminy wiejskie i miejsko-wiejskie województwa warmińsko-mazurskiego. Dane do budowy wskaźnika rozwoju społeczno-gospodarczego pochodziły z Banku Danych Regionalnych Głównego Urzędu Statystycznego (BDR GUS).

Pierwszy etap doboru zmiennych do budowy wskaźnika rozwoju gmin miał charakter merytoryczny i opierał się na studiach literatury, związanej z pomiarem rozwoju jednostek terytorialnych [m.in. Babuchowska, Kisiel 2006; Gralak 2005; Rosner 1999, 2002, 2007; Sobala-Gwosdz 2005; Spychalski 2005; Wojewódzka 2007; Zeliaś 2000]. Wybrane zmienne mają charakter statyczny i pozwalają na szeregowanie jednostek terytorialnych w danym okresie<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup>Grant promotorowski MNiSW pt. Społeczno-ekonomiczne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich (na przykładzie województwa warmińsko-mazurskiego), nr projektu NN114 0295 33, nr umowy 0295/B/H03/2007/33.

<sup>2</sup>Przyjęto, że jest to jeden rok.

Mając na uwadze kryteria formalne doboru zmiennych, do budowy wskaźnika rozwoju gmin przyjęto zmienne diagnostyczne o charakterze mierzalnym, dostępne i kompletne. Niektóre potencjalne zmienne, istotne pod względem merytorycznym, nie mogły zostać włączone do grupy analizowanych zmiennych, gdyż w Banku Danych Regionalnych GUS nie są gromadzone pewne dane na poziomie gmin (NTS 5). Niejednokrotnie także gromadzone dane bywają niekompletne, co znacząco ograniczyło liczbę zmiennych składowych miernika rozwoju.

Wstępna analiza danych empirycznych obejmowała eliminację zmiennych quasi-stałych. W tym celu dla każdej  $j$ -tej zmiennej obliczono współczynnik zmienności. Współczynnik ten jest względną miarą rozproszenia, której wartość wyznaczana jest jako stosunek odchylenia standardowego do wartości średniej arytmetycznej [Borkowski i in. 2004], zgodnie ze wzorem:

$$V_j = \frac{S_j}{\bar{x}_j} \quad (1)$$

gdzie:

$V_j$  – współczynnik zmienności dla  $j$ -tej zmiennej

$S(x_j)$  – odchylenie standardowe dla  $j$ -tej zmiennej, wyznaczane według wzoru:

$$S_j = \sqrt{n^{-1} \sum_{i=1}^n (x_{ij} - \bar{x}_j)^2} \quad (2)$$

$\bar{x}_j$  – średnia arytmetyczna  $j$ -tej zmiennej, wyznaczana według wzoru:

$$\bar{x}_j = n^{-1} \sum_{i=1}^n x_{ij}, \quad (i=1, \dots, n) \quad (3)$$

Ze zbioru zmiennych eliminuje się cechy spełniające nierówność  $|V_j| \leq V^*$ , gdzie  $V^*$  oznacza wartość krytyczną współczynnika zmienności. Jako wartość krytyczną przyjęto  $V^* = 0,10$ . Z uwagi na niską zmienność wyeliminowano cechę odsetek ludności w wieku produkcyjnym.

Następnie zbadano siłę związku między pozostałymi zmiennymi. W tym celu wykorzystano współczynnik korelacji liniowej Pearsona [Starzyńska 2005]. Współczynnik ten służy do badania siły związku między zmiennymi wyrażonymi w wartościach nominalnych i przyjmuje następujący wzór:

$$r_{xy} = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}} \quad (4)$$

gdzie:  $r_{xy}$  – współczynnik korelacji liniowej Pearsona,  $X, Y$  – mierzalne cechy statystyczne,  $X = (1, 2, \dots, n)$ ,  $Y = (1, 2, \dots, n)$ ,  $\bar{x}, \bar{y}$  – średnia arytmetyczna odpowiednio cechy  $X$

i  $Y$ . Współczynnik korelacji liniowej Pearsona przyjmuje wartości  $\langle -1; 1 \rangle$ , przy czym:  $r_{xy} = 0$  oznacza brak liniowej zależności pomiędzy cechami,  $r_{xy} = 1$  oznacza dokładną dodatnią liniową zależność między cechami, a  $r_{xy} = -1$  oznacza dokładną ujemną liniową zależność między cechami. Cechy, które wykazują silną współzależność nie są uwzględniane w dalszych badaniach. Dla wszystkich zmiennych skonstruowano macierz korelacji. Jako wartość krytyczną współczynnika korelacji przyjęto  $r^* = |0,75|$ . Z uwagi na wysoki stopień korelacji z pozostałymi zmiennymi wyeliminowano zmienne: udział dochodów własnych w dochodach ogółem oraz udział wydatków majątkowych inwestycyjnych w wydatkach ogółem. W rezultacie analiz otrzymano zbiór 17 zmiennych (tab. 1).

Tabela 1. Zmienne diagnostyczne przyjęte w badaniach  
Table 1. Diagnostic variables accepted in the research

Symbol	Zmienna diagnostyczna
X <sub>1</sub>	wskaźnik przyrostu naturalnego
X <sub>2</sub>	odsetek pracujących w liczbie ludności ogółem
X <sub>3</sub>	saldo migracji w osobach na 1000 mieszkańców
X <sub>4</sub>	udział bezrobotnych w liczbie ludności w wieku produkcyjnym
X <sub>5</sub>	drogi gminne o twardej nawierzchni w km w przeliczeniu na 100 km <sup>2</sup> w 2004 roku
X <sub>6</sub>	sieć wodociągowa w km w przeliczeniu na 100 km <sup>2</sup>
X <sub>7</sub>	sieć kanalizacyjna w km w przeliczeniu na 100 km <sup>2</sup>
X <sub>8</sub>	udział procentowy ludności korzystającej z oczyszczalni ścieków w ludności ogółem
X <sub>9</sub>	liczba ludności w przeliczeniu na 1 placówkę biblioteczną
X <sub>10</sub>	liczba korzystających z noclegów w obiektach zbiorowego zakwaterowania
X <sub>11</sub>	dochody własne gmin w przeliczeniu na 1 mieszkańca
X <sub>12</sub>	wydatki majątkowe inwestycyjne gmin w przeliczeniu na 1 mieszkańca
X <sub>13</sub>	udział procentowy obszarów chronionych w powierzchni gminy
X <sub>14</sub>	podmioty gospodarcze prywatne zarejestrowane w REGON w przeliczeniu na 1000 mieszkańców
X <sub>15</sub>	frekwencja wyborcza w wyborach do Sejmu RP w dniu 21.10.2007 roku
X <sub>16</sub>	odsetek radnych z wyższym wykształceniem
X <sub>17</sub>	odsetek radnych o wysokich kwalifikacjach

Źródło: Opracowanie własne.

Source: Author's research.

Otrzymane zmienne umożliwiły podział gmin na trzy klasy różniące się pod względem poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego, przy zastosowaniu taksonomicznego miernika rozwoju Z. Hellwiga [Hellwig 1968; Nowak 1990]. Jest to jedna z powszechnie stosowanych metod taksonomicznych, w której miarę agregatową oblicza się jako syntetyczny wskaźnik taksonomicznej odległości danego obiektu od teoretycznego wzorca rozwoju. Metoda wzorca rozwoju Hellwiga pozwala uporządkować zbiór obiektów (gmin)  $P_i$  (gdzie:  $i = 1, 2, \dots, n$ ), z których każdy jest opisany zbiorem  $m$  cech diagnostycznych, mających charakter stymulant lub destymulant.

Opis liczbowy zbioru obiektów może zostać przedstawiony w formie macierzy obserwacji  $\mathbf{X}$  o postaci:

$$X = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1m} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2m} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{n1} & x_{n2} & \dots & x_{nm} \end{bmatrix} \quad (5)$$

gdzie  $x_{ij}$  – oznacza wartości  $j$ -tej cechy dla  $i$ -tego obiektu ( $i = 1, 2, \dots, n; j = 1, 2, \dots, m$ ).

W celu ujednoczenia zmiennych dokonuje się normalizacji cech przez ich standaryzację zgodnie ze wzorem:

$$z_{ij} = \frac{(x_{ij} - \bar{x}_j)}{S_j}, \quad (j = 1, 2, \dots, m) \quad (6)$$

W efekcie przekształcenia otrzymano macierz standaryzowanych wartości cech  $Z$ :

$$Z = \begin{bmatrix} z_{11} & z_{12} & \dots & z_{1m} \\ z_{21} & z_{22} & \dots & z_{2m} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ z_{n1} & z_{n2} & \dots & z_{nm} \end{bmatrix} \quad (7)$$

gdzie:  $z_{ij}$  jest zestandaryzowaną wartością  $x_{ij}$ .

Powyższa macierz stanowiła podstawę do wyznaczenia tzw. wzorca rozwoju, tj. abstrakcyjnego obiektu (gminy)  $P_0$  o współrzędnych standaryzowanych  $z_{01}, z_{02}, \dots, z_{0j}$ , gdzie:  $z_{0j} = \max\{z_{ij}\}$ , gdy  $Z_j$  jest stymulantą, oraz  $z_{0j} = \min\{z_{ij}\}$ , gdy  $Z_j$  jest destymulantą. Wynika z tego, iż wzorzec stanowi hipotetyczna gmina o najlepszych zaobserwowanych wartościach zmiennych. Następnie dla każdego obiektu  $P_i$  (gminy) wyznaczono odległość od wzorca zgodnie z formułą:

$$d_i = 1 - \frac{D_{i0}}{D_0} \quad (i = 1, 2, \dots, n) \quad (8)$$

gdzie:

$$D_{i0} = \sqrt{\sum_{j=1}^m (z_{ij} - z_{0j})^2} \quad (9) \quad (\text{odległość } i\text{-tego obiektu od obiektu } P_0)$$

$$D_0 = \bar{D}_0 + 2S_0 \quad (10)$$

$$\bar{D}_0 = n^{-1} \sum_{i=1}^n D_{i0} \quad (11)$$

$$S_0 = \sqrt{n^{-1} \sum_{i=1}^n (D_{i0} - \bar{D}_0)^2} \quad (12)$$



W ten sposób wyznaczono wskaźniki syntetyczne dla każdej gminy. Miernik taksonomiczny  $d_i$  przyjmuje wartości z przedziału  $[0, 1]$ . Im bardziej wartości cech danej gminy są zbliżone do wzorca, tym poziom jej rozwoju jest wyższy, a im bardziej oddalone – tym niższy.

Do klasyfikacji gmin według poziomu rozwoju wykorzystano dwa parametry miernika taksonomicznego, tj. średnią arytmetyczną i odchylenie standardowe. Wyodrębniono następujące przedziały klasowe (grupy):

- klasa A (wyższy poziom rozwoju)  $d_i > \bar{d}_i + s_{d_i}$  (do tej klasy należą gminy, dla których odległość od wzorca przekracza wartość  $\bar{d}_i + s_{d_i}$ ),
- klasa B (średni poziom rozwoju)  $\bar{d}_i - s_{d_i} < d_i \leq \bar{d}_i + s_{d_i}$  (do tej klasy zaliczono gminy, dla których odległość od wzorca zawiera się w przedziale  $(\bar{d}_{id_i} - s_{d_i}, \bar{d}_i + s_{d_i}]$ ),
- klasa C (niższy poziom rozwoju)  $d_i \leq \bar{d}_i - s_{d_i}$  (do tej klasy należą gminy, dla których odległość od wzorca nie przekracza wartości  $\bar{d}_i - s_{d_i}$ ),

gdzie:

$d_i$  – wartość miernika syntetycznego obliczonego metodą wzorca rozwoju Hellwiga,

$\bar{d}_i$  – średnia arytmetyczna cechy (wskaźnika syntetycznego)  $d_i$ ,

$s_{d_i}$  – odchylenie standardowe cechy  $d_i$ .

Obliczeń i analiz dokonano w programach Microsoft Office Excel 2003 oraz SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) 12.0.1, natomiast opracowanie map umożliwił program Stata: Data Analysis and Statistical Software 10.1.

## CHARAKTERYSTYKA BADANEGO OBSZARU

Województwo warmińsko-mazurskie, utworzone w 1999 roku [Ustawa... 1998], obejmuje powierzchnię 24,2 tys. km<sup>2</sup>, tj. 7,7% powierzchni kraju oraz 0,6% powierzchni Unii Europejskiej, zajmując pod tym względem 4. miejsce w skali kraju oraz 77. miejsce w skali UE-27. Od północy graniczy z obwodem kaliningradzkim Federacji Rosyjskiej, od wschodu z województwem podlaskim, od południa z województwem mazowieckim, od zachodu z województwami kujawsko-pomorskim i pomorskim, a Zalew Wiślany zapewnia dostęp do Morza Bałtyckiego.

Zgodnie z unijną Nomenklaturą Jednostek Terytorialnych do Celów Statystycznych, na poziomie NTS 1 województwo warmińsko-mazurskie wchodzi w skład Regionu Północnego (wraz z województwami pomorskim i kujawsko-pomorskim). W granicach województwa (NTS 2) wyodrębniono trzy podregiony (NTS 3) – elbląski (31% powierzchni, 37% ludności województwa), olsztyński (po 43% zarówno powierzchni, jak i ludności) oraz ełcki (26% powierzchni i 20% ludności). Na poziomie NTS 4 województwo zostało podzielone na 19 powiatów ziemskich oraz 2 powiaty grodzkie (Olsztyn i Elbląg), a na poziomie NTS 5 obejmuje 116 gmin (tj. 16 miejskich, 33 miejsko-wiejskie i 67 wiejskich).

W regionie znajduje się 49 miast (ze znaczną przewagą miast małych) i 3778 miejscowości wiejskich. Województwo nie należy do wysoko zurbanizowanych – udział ludności miejskiej utrzymuje się od lat na poziomie 60%, tj. o ok. 1,5 p.p. poniżej średniej

krajowej [Regionalny... 2007]. Około 40% ludności miejskiej zamieszkuje głównie 3 największe ośrodki – Olsztyn, Elbląg i Ełk, a kolejne 33% – miasta do 20 tys. mieszkańców. Olsztyn, stolica województwa, jest największym ośrodkiem miejskim na północno-wschodnim obszarze Polski pomiędzy Gdańskiem a Białymstokiem. Na 1 miejscowość wiejską przypadało w 2007 roku średnio 151 mieszkańców (w kraju – 275). Obszary wiejskie zajmują 97,5% powierzchni regionu, co plasuje województwo pod tym względem na pierwszym miejscu w skali kraju. Powierzchnia użytków rolnych w 2007 roku stanowiła 55% powierzchni województwa, gruntów leśnych – 32%, gruntów pod wodami – 5,7%, a gruntów pod zabudowaniami – 3,5%.

Województwo warmińsko-mazurskie położone jest peryferyjnie w stosunku do europejskich i krajowych centrów aktywności, a w skali europejskiej należy do grupy regionów o najsłabszej dostępności komunikacyjnej i niskim potencjale wynikającym z posiadanej infrastruktury komunikacyjnej. Dlatego też jego atrakcyjność dla potencjalnych inwestorów pozostaje na niezadowalającym poziomie.

## POZIOM ROZWOJU SPOŁECZNO-GOSPODARCZEGO BADANYCH GMIN

Przy zastosowaniu taksonomicznego miernika rozwoju Hellwiga gminy wiejskie i miejsko-wiejskie uszeregowano względem poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego oraz podzielono na trzy klasy (tab. 2). Największy procent jednostek zaliczonych do klasy A stanowiły gminy miejsko-wiejskie, natomiast w klasie C zdecydowanie dominowały gminy wiejskie.

Tabela 2. Gminy w województwie warmińsko-mazurskim w podziale na klasy poziomu rozwoju  
Table 2. Communes in Warmia and Mazury province according to classes of a development level

Gminy	Klasy poziomu rozwoju			Razem	
	A (poziom wyższy)	B (poziom średni)	C (poziom niższy)		
Województwo ogółem	miejsko-wiejskie	9	22	2	33
	wiejskie	6	48	13	67
	razem	15	70	15	100

Źródło: Opracowanie własne.

Source: Author's calculation.

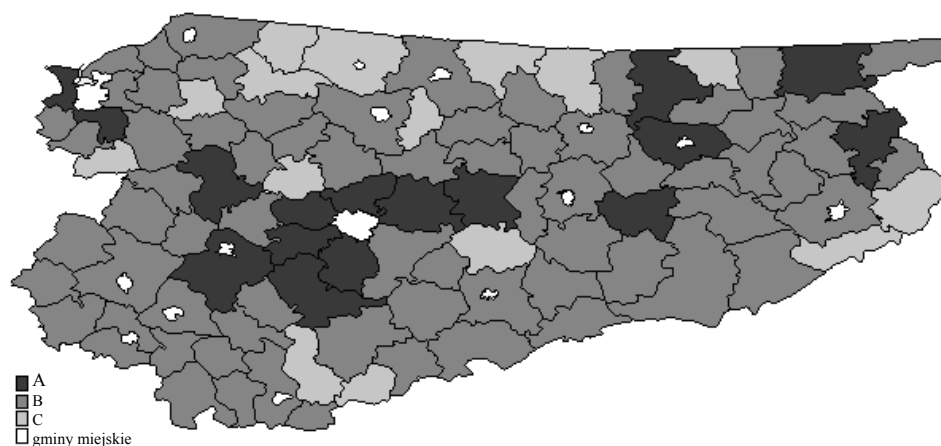
Do klasy A zakwalifikowano gminy o wyższym poziomie rozwoju (15 jednostek). Osiem gmin posiadało status gminy miejsko-wiejskiej. Pozostałe o statusie gminy wiejskiej miały charakter gmin podmiejskich, sąsiadując bezpośrednio z granicami miast na prawach powiatu: Olsztynem (cztery jednostki) i Elblągiem (jedna gmina)<sup>3</sup>, lub otaczając gminy miejskie Giżycko oraz Ostróda<sup>4</sup>. Główne krajowe szlaki drogowe przebiegały przez prawie wszystkie gminy z klasy A (14 jednostek). Do klasy B zakwalifikowano

<sup>3</sup> Duże miasta, zamieszkiwane w 2007 roku odpowiednio przez około 176 tys. i 127 tys. mieszkańców.

<sup>4</sup> Średnie miasta, liczące w 2007 roku odpowiednio około 30 tys. oraz 33 tys. mieszkańców.

jednostki o przeciętnym poziomie rozwoju, w tym 22 gminy miejsko-wiejskie oraz 48 gmin wiejskich (razem 70 jednostek). W klasie C, do której zakwalifikowano gminy o niższym poziomie rozwoju, znalazło się ogółem 15 jednostek, w tym 13 o statusie gminy wiejskiej oraz tylko 2 jednostki o statusie gminy miejsko-wiejskiej. Były to gminy niesąsiadujące bezpośrednio z miastami województwa warmińsko-mazurskiego. Pięć jednostek sąsiadowało z granicą polsko-rosyjską, a dwie leżały w dalszej części powiatów przygranicznych. Przez obszar siedmiu jednostek z klasy C przebiegały główne drogi krajowe, pozostałe zaś były położone w pewnym oddaleniu od układu komunikacyjnego kraju, a połączenie z innymi gminami umożliwiały drogi wojewódzkie i powiatowe.

Przestrzenny rozkład wartości miernika rozwoju społeczno-gospodarczego Hellwiga przedstawiono na rysunku 1.



Rys. 1. Gminy miejsko-wiejskie i wiejskie województwa warmińsko-mazurskiego w podziale na 3 klasy miernika rozwoju Hellwiga

Fig. 1. Urban-rural and rural communes in Warmia and Mazury province, according to 3 classes of Hellwig development index

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych BDR GUS.

Source: Author's calculation based on the CSO data.

W tabeli 3 przedstawiono po 15 pozycji początkowych i końcowych w rankingu 100 analizowanych gmin województwa warmińsko-mazurskiego. Zarówno w najlepszej klasie (A), jak i w klasie najsłabszej (C) zdecydowanie dominowały gminy podregionu olsztyńskiego (po 8 z 15 gmin), co świadczy o głębokim zróżnicowaniu rozwojowym tego podregionu. Gminy o wyższym poziomie rozwoju skupione były głównie wokół Olsztyna, natomiast w słabszej grupie znalazły się przede wszystkim gminy wiejskie oddalone i przygraniczne.

## PODSUMOWANIE

Województwo warmińsko-mazurskie charakteryzuje się oprócz peryferyjności przestrzennej również peryferyjnością rozwojową, pozostając w pewnym dystansie do innych regionów europejskich. Obszary wiejskie województwa cechuje wysoka stopa bezrobo-

Tabela 3. Ranking gmin wiejskich i miejsko-wiejskich województwa warmińsko-mazurskiego według miernika rozwoju Hellwiga

Table 3. Ranking of rural and urban-rural communes in Warmia and Mazury province in accordance to Hellwig development index

Miejsce w rankingu	Gmina	Powiat	Podregion	Wartość miernika rozwoju $d_i$	Klasa
1	Stawiguda	olsztyński	olsztyński	0,367	A
2	Mikołajki	mragowski	olsztyński	0,351	A
3	Dywity	olsztyński	olsztyński	0,347	A
4	Gietrzwałd	olsztyński	olsztyński	0,334	A
5	Ostróda	ostródzki	elbląski	0,300	A
6	Morąg	ostródzki	elbląski	0,278	A
7	Gizycko	gizycki	elcki	0,275	A
8	Olecko	olecki	elcki	0,271	A
9	Jonkowo	olsztyński	olsztyński	0,265	A
10	Barczewo	olsztyński	olsztyński	0,260	A
11	Elbląg	elbląski	elbląski	0,258	A
12	Olsztynek	olsztyński	olsztyński	0,247	A
13	Biskupiec	olsztyński	olsztyński	0,245	A
14	Gołdap	gołdapski	elcki	0,240	A
15	Węgorzewo	węgorzewski	elcki	0,233	A
...					
86	Świątki	olsztyński	olsztyński	0,076	C
87	Janowiec Kościelny	nidzicki	olsztyński	0,076	C
88	Prostki	elcki	elcki	0,076	C
89	Pieniężno	braniewski	elbląski	0,076	C
90	Sępole	bartoszycki	olsztyński	0,072	C
91	Barciany	kętrzyński	olsztyński	0,065	C
92	Wilczęta	braniewski	elbląski	0,064	C
93	Dźwierzuty	szczycieński	olsztyński	0,054	C
94	Kiwity	lidzbarski	olsztyński	0,051	C
95	Kozłowo	nidzicki	olsztyński	0,051	C
96	Kalinowo	elcki	elcki	0,044	C
97	Lelkowo	braniewski	elbląski	0,042	C
98	Rychliki	elbląski	elbląski	0,035	C
99	Górowo Iławeckie	bartoszycki	olsztyński	0,034	C
100	Budry	węgorzewski	elcki	0,032	C

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych BDR GUS.

Source: Author's calculation based on the CSO data.

cia, niski poziom zatrudnienia, słaba mobilność siły roboczej, słaba dostępność do infrastruktury edukacyjnej oraz gorsza dostępność do usług medycznych. Rozproszona sieć osadnicza i słaba sieć komunikacyjna utrudniają dostępność do usług, szkół i placówek zdrowotnych, szczególnie na poziomie ponadlokalnym. Skuteczne przeciwdziałanie tym zagrożeniom i odwrócenie niekorzystnych trendów wymaga wsparcia zewnętrznego, w tym zastosowania instrumentów Unii Europejskiej.

Badane województwo charakteryzuje się wyraźnym zróżnicowaniem wewnętrznym w zakresie sytuacji społeczno-gospodarczej – zwłaszcza podregion olsztyński. Wyniki badań wskazują na istotną rolę przestrzennych czynników lokalizacyjnych, takich jak położenie w strefie bezpośredniego oddziaływania większych miast czy bliskość szlaków komunikacyjnych (w tym także sieci dróg lokalnych), w rozwoju społeczno-gospodarczym gmin. Wpływ tego rodzaju uwarunkowań został zauważony przy podziale gmin na 3 klasy według miernika rozwoju Hellwiga. W klasie gmin o wyższym poziomie rozwoju znalazły się gminy miejsko-wiejskie oraz podmiejskie (tj. gminy wiejskie sąsiadujące bezpośrednio z miastami), natomiast do klasy o niższym poziomie rozwoju zakwalifikowano gminy peryferyjne i były to jednostki głównie wiejskie, położone z dala od krajowych szlaków komunikacyjnych.

## PIŚMIENNICTWO

- Adamczewska-Wejchert H., Wejchert K., 1986. Małe miasta: problemy urbanistyczne stale aktualne. Wydawnictwo Arkady, Warszawa.
- Babuchowska K., Kisiel R., 2006. Wpływ samorządu gminnego na lokalny rozwój gospodarczy na przykładzie gmin województwa warmińsko-mazurskiego. *Acta Sci. Pol. Oeconomia*, 5 (2).
- Bagdziński S. L., 1994. Lokalna polityka gospodarcza w okresie transformacji ustrojowej, UMK, Toruń.
- Borkowski B., Dudek H., Szczesny W., 2004. *Ekonometria, wybrane zagadnienia*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Gralak A., 2005. Poziom konkurencyjności wschodnich regionów Polski na tle zróżnicowań międzyregionalnych. *Acta Sci. Pol. Oeconomia*, 4 (1).
- Grzebyk B., 2003. Szanse i ograniczenia rozwoju przedsiębiorczości na obszarach prawnie chronionych (na przykładzie gminy Baligród), [w:] Czudec A. (red.): *Regionalne uwarunkowania ekonomicznego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich*, tom 2, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów.
- Heffner K., 2002. Czynniki osadnicze wpływające na potencjał rozwojowy obszarów wiejskich. *Wieś i Rolnictwo*, 2 (115).
- Heffner K., 2007. Funkcjonowanie miast małych w systemie osadniczym Polski w perspektywie 2033 – rekomendacje dla KPZK. Ekspertyza wykonana na zlecenie Ministerstwa Rozwoju Regionalnego w ramach prac nad dokumentem „Koncepcja Przestrzennego Zagospodarowania Kraju 2008-2033”, [http://www.mrr.gov.pl/Rozwoj%20przestrzenny/Polska%20polityka%20przestrzenna/Prace%20nad%20KPZK%202008-2033/Documents/Rekomendacje\\_dla\\_ma%C5%82ych\\_miast.pdf](http://www.mrr.gov.pl/Rozwoj%20przestrzenny/Polska%20polityka%20przestrzenna/Prace%20nad%20KPZK%202008-2033/Documents/Rekomendacje_dla_ma%C5%82ych_miast.pdf). (dostęp 03.04.2009).
- Heffner K., Rosner A., 2002. Czynniki specyficzne wywierające wpływ na potencjał rozwojowy obszarów wiejskich, [w:] Rosner A. (red.): *Wiejskie obszary kumulacji barier rozwojowych*. IRWiR PAN, Warszawa.

- Hellwig Z., 1968. Zastosowanie metody taksonomicznej do typologicznego podziału krajów ze względu na poziom rozwoju i strukturę kwalifikowanych kadr. *Przegląd Statystyczny*, Nr 4.
- Kozłowski A.J., Czaplicka-Kozłowska I., 2004. Zasady wyboru i kompetencje wójta jako kierownika gminy, [w:] *Niedzielski E. (red.): Przedsiębiorstwo i jego otoczenie w warunkach integracji europejskiej. Problematyka zasobów ludzkich*. Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Olsztyn.
- Krzyżanowska K., 2006. Rola stowarzyszeń agroturystycznych i samorządów lokalnych w rozwoju turystyki wiejskiej, [w:] *Adamowicz M. (red.): Rola samorządu w zarządzaniu rozwojem lokalnym i regionalnym*, Wydawnictwo PWSZ w Białej Podlaskiej, Biała Podlaska.
- Kwiatkowski E., 2005. Główne kategorie i pojęcia makroekonomiczne. Produkt i dochód narodowy, [w:] *Milewski R., Kwiatkowski E.: Podstawy ekonomii*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Nowacka D., 1998. Wybrane aspekty wspierania rozwoju lokalnego i przedsiębiorczości w gminie w ocenie samorządu terytorialnego (na przykładzie gmin województwa poznańskiego), [w:] *Dolata S. (red.): Funkcjonowanie samorządu terytorialnego. Doświadczenia i perspektywy*, tom II, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole.
- Nowak E., 1990. *Metody taksonomiczne w klasyfikacji obiektów społeczno-gospodarczych*. PWE, Warszawa.
- Regionalny Program Operacyjny Warmia i Mazury na lata 2007–2013. Dokument przyjęty przez Zarząd Województwa Warmińsko-Mazurskiego w dniu 14 listopada 2007 r.
- Rosner A. (red.), 1999. *Typologia wiejskich obszarów problemowych*. IRWiR PAN, Warszawa.
- Rosner A. (red.), 2002. *Wiejskie obszary kumulacji barier rozwojowych*. IRWiR PAN, Warszawa.
- Rosner A. (red.), 2007. *Zróżnicowanie poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego obszarów wiejskich a zróżnicowanie dynamiki przemian*. IRWiR PAN, Warszawa.
- Sikorska-Wolak I., 2006. Rola samorządu terytorialnego w zarządzaniu rozwojem lokalnym ze szczególnym uwzględnieniem gmin wiejskich, [w:] *Adamowicz M. (red.): Rola samorządu w zarządzaniu rozwojem lokalnym i regionalnym*, Wydawnictwo PWSZ w Białej Podlaskiej, Biała Podlaska.
- Sobala-Gwosdz A., 2005. *Ośrodki wzrostu i obszary stagnacji w województwie podkarpackim*. Instytut Geografii i Gospodarki Przestrzennej Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
- Spychalski G., 2005. *Mezoeconomiczne aspekty kształtowania rozwoju obszarów wiejskich*. IRWiR PAN, Warszawa.
- Starzyńska W., 2005. *Statystyka praktyczna*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Ustawa z dn. 24 lipca 1998 r. o wprowadzeniu zasadniczego trójstopniowego podziału terytorialnego państwa (DzU z 1998 r. Nr 96, poz. 603 z późn. zm.).
- Wojewódzka A., 2007. *Klasyfikacja gmin miejsko-wiejskich województwa mazowieckiego według poziomu rozwoju*, [w:] *Strahl D. (red.): Gospodarka lokalna w teorii i praktyce*. Prace Naukowe AE Wrocław, nr 1161.
- Woźniak M., 2003. Rola samorządu w systemie kształtowania ekologicznego wizerunku gminy, [w:] *Czudec A. (red.): Regionalne uwarunkowania ekonomicznego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich*. Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów.
- Zeliaś A. (red.), 2000. *Taksonomiczna analiza przestrzennego zróżnicowania poziomu życia w Polsce w ujęciu dynamicznym*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.

## **SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT LEVEL OF RURAL AREAS OF WARMIA AND MAZURY PROVINCE**

**Abstract.** The paper presents a method of determining a socio-economic development level of territorial entities on the example of urban-rural and communes rural in Warmia and Mazury province. The region is internally diverse regarding socio-economic situation, especially in the case of Olsztyn subregion. The research results show essential role of spatial localization factors, including areas of direct influence of larger cities or access to communication routes (as well as local roads), in socio-economic development of communes.

**Key words:** Hellwig development index, local development, Warmia and Mazury province

Zaakceptowano do druku – Accepted for print 21.06.2010





## SYSTEMY BUSINESS INTELLIGENCE WE WSPIERANIU POLITYKI FINANSOWEJ PRZEDSIĘBIORSTW MŚP

Katarzyna Rostek

Politechnika Warszawska

**Streszczenie.** Przedsiębiorstwa rynku MŚP coraz częściej interesują się narzędziami wspomagającymi analitykę biznesową, w tym również możliwością wspierania zarządzania finansami firmy. Technologia Business Intelligence jest jedną z propozycji rozwiązań informatycznych, które mogą z powodzeniem być wykorzystane w tym zakresie. Możliwość integracji posiadanych danych, realizacja dowolnych analiz finansowych, automatyzacja sprawozdawczości i raportowania finansowego oraz interakcyjna wizualizacja uzyskanych wyników są niezbędnymi elementami efektywnego zarządzania polityką finansową firmy.

W części teoretycznej artykułu zaprezentowano rozwiązania Business Intelligence oraz zakres ich zastosowanie w obszarze zarządzania polityką finansową przedsiębiorstwa. W części badawczej przedstawiono analizę porównawczą wybranych narzędzi Business Intelligence pod kątem możliwości ich wykorzystania do wspierania analizy finansowej oraz dostępności dla firm MŚP. Rozpatrywane były narzędzia: wiodących dostawców rynku BI, którzy posiadają w ofercie także wersje oprogramowania dedykowane MŚP (grupa I – liderzy rynku BI), dostawców, którzy pojawili się na rynku BI z nowoczesnymi i nowatorskimi rozwiązaniami (grupa II – wizjonerzy rynku BI) oraz dostawców oprogramowania open source BI (grupa III – OSBI). Produkty oceniane były pod względem ich: dostępności dla firm MŚP, możliwości integracji z istniejącym środowiskiem informatycznym, zakresem wsparcia dla polityki finansowej przedsiębiorstwa oraz nowoczesności rozwiązania.

Uzyskane podczas analizy wyniki pozwalają stwierdzić, że dobór najlepszego rozwiązania BI, wspierającego zarządzanie polityką finansową firmy MŚP, musi być poprzedzony staranną analizą potrzeb i możliwości przedsiębiorstwa w odniesieniu do funkcjonalności i ceny dostępnych na rynku produktów.

**Słowa kluczowe.** Business Intelligence, firmy MŚP, analiza finansowa, wspieranie polityki finansowej, dostawcy narzędzi Business Intelligence

## WSTĘP

Producenci systemów informatycznych uważają, że dzięki występującemu spowolnieniu ekonomicznemu firmy chętniej kupują oprogramowanie, przy użyciu którego mogą precyzyjniej kontrolować swoje wydatki [Janikowski 2008]. Dlatego systemy finansowo-księgowe coraz częściej są wyposażane w dodatkowe moduły, mające zwiększyć ich atrakcyjność rynkową, a jednocześnie rozszerzyć ich funkcjonalność. Częścią nowoczesnego oprogramowania finansowo-księgowego stają się systemy kontrolingowe, rozwiązania do współpracy z pracownikami mobilnymi oraz moduły Business Intelligence (BI).

Prezentowany artykuł w części teoretycznej koncentruje się na rozwiązaniach klasy Business Intelligence, a w szczególności na tych aspektach ich funkcjonowania, które wspierają zarządzanie polityką finansową przedsiębiorstwa. W części badawczej artykułu została przedstawiona analiza porównawcza wybranych narzędzi Business Intelligence pod kątem możliwości ich wykorzystania do wspierania analizy finansowej oraz dostępności dla firm MŚP.

## DEFINICJA I ARCHITEKTURA SYSTEMÓW BUSINESS INTELLIGENCE

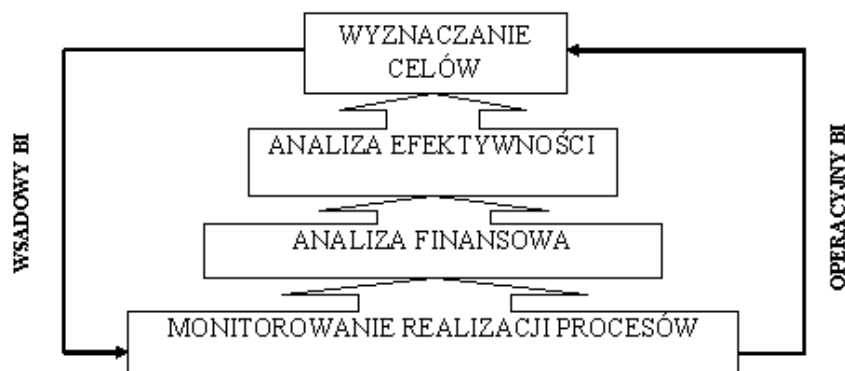
Terminu Business Intelligence po raz pierwszy użył H.P. Luhn w 1958 roku ([Luhn 1958, str. 314] w odniesieniu do możliwości przedstawienia wzajemnych powiązań pomiędzy analizowanymi faktami w taki sposób, aby ułatwić decydentowi osiągnięcie zamierzonego celu. Pojęcie to upowszechnił H. Dresner<sup>1</sup> w 1989 roku [Power 2007], definiując Business Intelligence jako zbiór koncepcji i metod ułatwiających podejmowanie decyzji biznesowych, wykorzystywanych przez narzędzia wspomagające analizę faktów. Gartner Group określa Business Intelligence jako zorientowany na użytkownika proces zbierania, eksploracji, interpretacji i analizy danych, prowadzący do usprawniania i racjonalizowania procesu podejmowania decyzji [Surma 2009, str. 13]. Podsumowując, jest to system informatyczny, którego działanie opiera się na zintegrowanym środowisku danych, a głównym zadaniem jest udostępnienie narzędzi wielowymiarowego przetwarzania danych, odpowiednich dla typu realizowanych zapytań analitycznych użytkownika.

Architekturę funkcjonalną systemu BI prezentuje rysunek 1. Systemy te współdziałają przy wyznaczaniu celów strategicznych i operacyjnych przedsiębiorstwa, a następnie wspierają monitorowanie ich realizacji. Wyniki realizacji procesów poddawane są analizom finansowym oraz analizom efektywnościowym, które również można realizować przy pomocy narzędzi BI. Wyniki tych analiz są podstawą do korekty aktualnych i planowania przyszłych celów przedsiębiorstwa. W ten sposób systemy BI aktywnie uczestniczą w zarządzaniu procesami i finansami przedsiębiorstwa.

W klasycznym (wsadowym) rozwiązaniu BI analizie poddawane są dane, które z pewnym opóźnieniem spływają z systemów transakcyjnych przedsiębiorstwa. Istnieją także operacyjne systemy BI (rys. 1), które pobierają dane transakcyjne w czasie rzeczywistym, służąc nie tylko analizie procesów już zrealizowanych, ale przede wszystkim

---

<sup>1</sup>Howard Dresner jest wiceprezydentem Gartner Research w Gartner Group.



Rys. 1. Architektura funkcjonalna systemu Business Intelligence

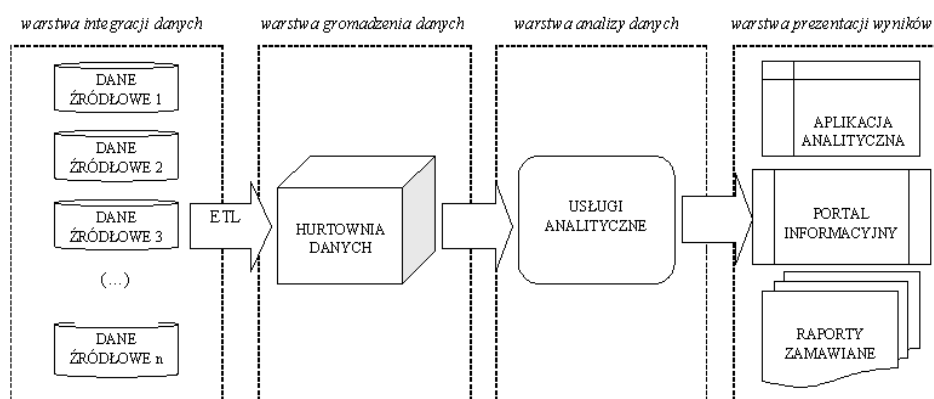
Fig. 1. Functional architecture of Business Intelligence system

Źródło: Opracowanie własne.

Source: Self study.

bieżącemu monitorowaniu i nadzorowaniu ich aktualnej realizacji. Operacyjny BI pełni rolę kontrolera procesu, który rozsyła komunikaty informacyjno-ostrzegawcze, a czasem posiada także wbudowany moduł automatycznej korekty parametrów procesu.

Funkcjonowanie systemu BI jest realizowane za pośrednictwem architektury technologicznej, która gwarantuje prawidłową i sprawną realizację powyższych celów (rys. 2).



Rys. 2. Architektura technologiczna systemu Business Intelligence

Fig. 2. Technology architecture of Business Intelligence system

Źródło: Opracowanie własne

Source: Self study

Warstwa integracji danych (rys. 2) jest odpowiedzialna za pozyskiwanie danych z zasobów źródłowych, którymi mogą być dane ustrukturalizowane i nieustrukturalizowane, pochodzące z dostępnych systemów, aplikacji, plików czy dokumentów. Dane te są transportowane do warstwy gromadzenia danych za pośrednictwem procesu ETL (ang. Extraction-Transformation-Load, rys. 2), czyli sekwencji operacji przygotowujących dane transakcyjne do umieszczenia ich w bazie analitycznej (hurtowni lub składnicy

danych). Składowymi procesu ETL są: ekstrakcja wybranych danych z zasobów źródłowych, transformacja<sup>2</sup> do postaci składowania w strukturach hurtowni oraz ładowanie danych do struktur hurtowni.

W warstwie gromadzenia danych (rys. 2) występuje repozytorium analityczne, którym najczęściej jest hurtownia danych lub składnica danych. Rolą repozytorium analitycznego jest udostępnianie danych warstwie analitycznej, w celu umożliwienia realizacji analiz i raportów zamawianych i oczekiwanych przez użytkownika systemu.

Warstwa analizy danych (rys. 2) jest odpowiedzialna za przygotowanie analiz standardowych, na stałe zdefiniowanych w systemie BI oraz zapewnienie realizacji analiz ad-hoc, będących indywidualnym projektem użytkownika. Istotne jest, aby pakiet narzędzi analitycznych udostępnianych w tej warstwie, przewidywał możliwość wielowymiarowego przetwarzania danych w zakresie analizy: statystyczno-opisowej, wizualno-graficznej, wielowymiarowego OLAP, eksploracji danych strukturalnych i tekstowych, a także prognozowania i predykcji. Operacyjne BI muszą dodatkowo dysponować w tej warstwie modułem komunikacyjno-informacyjnym, umożliwiającym bieżące informowanie użytkowników o stanie realizacji monitorowanego procesu.

Warstwa prezentacji wyników (rys. 2) jest odpowiedzialna za organizację wyników analiz w taki sposób, jaki jest odpowiedni ze względu na funkcjonalność systemu BI oraz wymagania użytkowników. Najczęściej wykorzystywaną formą są raporty dostępne w obszarze aplikacji użytkownika lub publikowane bezpośrednio w portalu informacyjnym przedsiębiorstwa. Raporty mogą mieć charakter standardowy (prezentują wyniki analiz standardowo zaimplementowanych w systemie) lub być zamawiane na indywidualne zlecenie użytkownika (prezentują wyniki analiz ad-hoc). Dla najbardziej zaawansowanych użytkowników dostępna powinna być także aplikacja analityczna, przy pomocy której możliwe byłoby tworzenie nowych analiz i raportów oraz aktualizacja już istniejących.

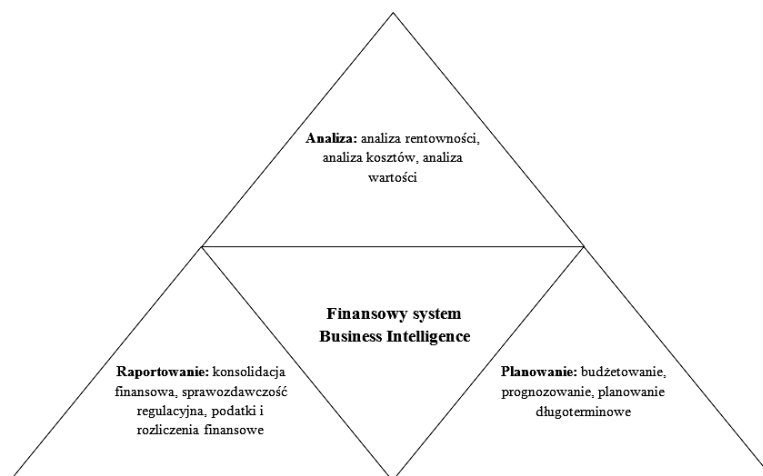
## **ROLA SYSTEMÓW BUSINESS INTELLIGENCE W ZARZĄDZANIU FINANSAMI PRZEDSIĘBIORSTWA**

Centrum każdego systemu BI stanowi warstwa analizy danych, której zadaniem jest zaspokojenie potrzeb analityczno-decyzyjnych użytkownika. Wynikiem działania tej warstwy jest seria wskaźników oraz podsumowań, które zilustrowane odpowiednimi tabelami, wykresami i mapami, stanowią narzędzie wspomagające podejmowanie decyzji zarządczych. W zakresie finansowych zastosowań systemów BI wspierane są (rys. 3): analiza, planowanie i raportowanie finansowe.

Analiza finansowa (rys. 3) obejmuje analizę rentowności, kosztów oraz wartości w obszarze całej działalności przedsiębiorstwa. Powinna umożliwiać zarówno analizę wewnętrzną, opartą na kontroli realizacji procesów wewnętrznych, jak i analizę porównawczą, która pozwala na odniesienie uzyskanych wyników do analogicznych wyników osiąganych przez przedsiębiorstwa konkurencyjne.

---

<sup>2</sup>Transformacja obejmuje takie etapy jak: ocenę jakości i identyfikację problemów występujących w danych, eliminację lub uzupełnianie braków i błędów w danych, standaryzację i integrację danych, przekształcanie danych do postaci składowanej w hurtowni danych (np. wyznaczanie roku z daty, zliczanie częstości wizyt w sklepie itp.).



Rys. 3. Obszary funkcjonalności finansowego systemu Business Intelligence

Fig. 3. Functional areas of Financial Business Intelligence system

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Balogh 2003].

Source: Self study based on [Balogh 2003].

Planowanie finansowe (rys. 3) powinno obejmować cały proces – począwszy od zdefiniowania celów, poprzez przygotowanie planów, aż do generowania sprawozdań z osiągniętych wyników. Systemy BI aktywnie wspierają poszczególne etapy planowania w zakresie sporządzania prognoz, opracowywania planów długoterminowych czy sporządzania budżetu.

Raportowanie finansowe (rys. 3) umożliwia automatyzację obowiązkowej sprawozdawczości i rozliczeń finansowych. Integracja danych oraz rygorystyczne przestrzeganie wysokiej jakości danych w hurtowniach danych, gwarantują odpowiednią szybkość, elastyczność, kompletność i poprawność generowanych raportów i sprawozdań. Istotną rolę systemów BI jest także udostępnianie raportów oraz umożliwienie interakcyjnego drążenie ich wyników. Budowa kokpitów menedżerskich i portali informacyjnych oferujących dostęp do zrównoważonej karty wyników czy sprawozdań finansowych przedsiębiorstwa, daje możliwość sprawnego podejmowania decyzji finansowych. Wyniki pochodzące z finansowego systemu BI mogą również stanowić źródło zasilające inteligentne systemy doradcze, wspierające decyzje finansowe i inwestycyjne w przedsiębiorstwie.

## ANALIZA PORÓWNAWCZA WYBRANYCH NARZĘDZI BUSINESS INTELLIGENCE

Przeprowadzone w 2009 r. przez firmę DiS<sup>3</sup> badania rynku BI w Polsce, doprowadziły do zewidencjonowania 113 tytułów oferowanych przez około 80 producentów [DiS

<sup>3</sup>DiS – biuro badawczo-analityczne zajmujące się analizami rynku informatycznego w Polsce.

2010, str. 16–26]. Jednocześnie firma IDC<sup>4</sup> zaobserwowała wyraźny wzrost zainteresowania systemami analitycznymi wśród firm MŚP. Dla tej klasy przedsiębiorstw bardzo istotna jest kwestia kosztów wdrożenia i utrzymania rozwiązań informatycznych. Dlatego analitycy firmy IDC prognozują znaczący rozwój rozwiązań klasy BI oferowanych w modelu SaaS<sup>5</sup> (ang. Software as a Service) oraz open source<sup>6</sup> [Waszczuk 2010].

Według Gartner Group<sup>7</sup> w 2009 roku nastąpiło wyraźne załamanie się dyktatury największych dostawców tradycyjnych rozwiązań BI (IBM, SAP, Oracle, SAS, Microsoft) na rzecz nowatorskich technologii oferowanych przez mniejszych producentów ([Sallam, Hostmann, Richardson, Bitterer 2010, str. 1–2]. Przede wszystkim zauważa się rosnącą popularność systemów klasy BI in-memory<sup>8</sup>, które dzięki rezygnacji z budowy trwałej hurtowni danych, skracają czas wdrożenia z kilku miesięcy do kilku tygodni [Raport IDC, 2009b] oraz znacząco obniżają koszty użytkowania systemu (średnio o około 47% mniej w stosunku do rozwiązania klasycznego [Raport IDC, 2009a]). Przewidywania Gartner Group wskazują także na ewaluowanie technologii BI w kierunku tanich i szybkich we wdrożeniu rozwiązań, które będą w stanie integrować i przetwarzać dane ekstrahowane z dowolnych zakresów organizacyjnych, funkcjonalnych i strukturalnych.

Badanie przeprowadzone w listopadzie 2009 na grupie 150 przychodni medycznych<sup>9</sup>, zlokalizowanych w 10 dużych miastach Polski, prowadzących działalność stomatologiczną i zaliczających się do firm MŚP wykazały, że osoby zarządzające nie posiadają świadomości i wiedzy dotyczącej tego, jakimi aplikacjami informatycznymi można wspomagać podejmowanie decyzji zarządczych, w tym również decyzji finansowych. Ponad połowa badanych (53% populacji) podejmuje 75%–100% decyzji jedynie na podstawie własnych doświadczeń i intuicji. Taka sama grupa badanych (53% populacji) wykorzystuje analizy i raporty zaledwie przy podejmowaniu 0%–25% decyzji zarządczych. Wśród stosowanych przy podejmowaniu decyzji metod analitycznych, ankietowani najczęściej wskazywali analizy statystyczne realizowane w arkuszu Ms Excel.

Kolejny etap tego badania, polegający na eksperymentalnej realizacji analiz porównawczych dla grupy 10 przychodni medycznych z Warszawy i Gdańska, wykazał brak znajomości podstawowych pojęć analizy finansowej takich jak: rentowność sprzedaży czy nawet wartość środków trwałych. Zarządzający przyznali również, że nigdy wcześniej nie uwzględniali analizy tych wielkości podczas podejmowania decyzji finanso-

---

<sup>4</sup>IDC – jedna z największych firm zajmujących się badaniem rynku teleinformatycznego, twórca wielu analiz sektorowych, a także strategiczny doradca w wielu projektach. Głównym zadaniem firmy jest dostarczanie analiz na temat przyszłych trendów rozwojowych poszczególnych sektorów rynku.

<sup>5</sup>SaaS – oprogramowanie jako usługa to model dystrybucji oprogramowania, gdzie aplikacja jest przechowywana i udostępniana przez producenta użytkownikom za pośrednictwem sieci internetowej.

<sup>6</sup>Open Source – oprogramowanie otwartego źródła, udostępniane użytkownikom nieodpłatnie.

<sup>7</sup>Gartner Group – międzynarodowa firma o światowej renomie zajmująca się analizą i doradztwem w zakresie technologii informacyjnych.

<sup>8</sup>Business Intelligence In-memory – alternatywa dla tradycyjnej architektury systemu Business Intelligence, w której nie zostaje pominięta kosztowna i czasochłonna hurtownia danych, natomiast dane są integrowane i przetwarzane bezpośrednio w pamięci operacyjnej serwera analitycznego.

<sup>9</sup>Praca naukowa finansowana ze środków na naukę w latach 2009–2011 jako projekt badawczy.

wych. Jednak realizowane w okresie pierwszego półrocza 2010 analizy porównawcze spotkały się z dużym zainteresowaniem przychodni uczestniczących w eksperymencie. Wersja testowa systemu została wykonana w technologii SAS Institute, która ze względu na zakres oferowanych funkcjonalności i wynikającą z nich cenę, nie jest dostępna, ani dedykowana rynkowi MŚP. Pojawił się zatem problem doboru technologii, która mogłaby być wykorzystana do implementacji finansowego Business Intelligence w firmach rynku MŚP.

Konieczna okazała się analiza porównawcza produktów klasy Business Intelligence dedykowanych przedsiębiorstwom rynku MŚP. Podczas analizy uwzględniono rozwiązania dostarczane przez wybranych przedstawicieli trzech grup firm:

- liderzy BI – wiodący dostawcy rynku BI, którzy oferują wersje oprogramowania dedykowanego firmom rynku MŚP: Oracle (produkt Business Intelligence Standard Edition One), SAP (produkt Business Objects Edge Solutions), Microsoft (produkt SQL Server),
- wizjonerzy BI – dostawcy rynku BI, którzy dzięki zastosowaniu technologii in-memory oraz interaktywnej wizualizacji danych stali się bardzo atrakcyjni i jednocześnie finansowo osiągalni dla firm MŚP: QlikTech (produkt QlikView), Tibco Software (produkt Spotfire), Tableau Software (produkt Tableau),
- OSBI (ang. Open Source Business Intelligence) – dostawcy oprogramowania open source BI: Pentaho (produkt Pentaho Community Edition), Jaspersoft (produkt Jaspersoft Community Edition), SpagoWorld (produkt SpagoBI).

Produkty były oceniane w czterech kategoriach cech, istotnych ze względu na dostępność oprogramowania dla firm MŚP oraz finansowy charakter systemu BI:

- 1) dostępność dla firm MŚP – cena i warunki licencjonowania, występowanie wersji darmowej, występowanie wersji testowej, wsparcie techniczne oraz rozwój produktu,
- 2) integracja ze środowiskiem informatycznym – wspierane systemy operacyjne, wspierane formaty danych źródłowych, wspierane formaty danych wynikowych, możliwość integracji ze środowiskiem Ms Office,
- 3) wsparcie dla analizy finansowej – planowanie i budżetowanie, analiza finansowa, prognozowanie, zrównoważona karta wyników, konsolidacja i sprawozdawczość finansowa.
- 4) nowoczesność rozwiązania – technologia in-memory, wsparcie dla chmury obliczeniowej (ang. cloud computing), wsparcie dla mobilności.

W tabelach 1, 2, 3 i 4 przedstawiono wyniki przeprowadzonej analizy. Dla każdej pozycji po lewej stronie komórki znajduje się wartość czynnika (zwykła czcionka), a po prawej została umieszczona jego ocena (czcionka pogrubiona). Symbol  $\surd$  w komórce oznacza, że określony czynnik występuje dla ocenianego produktu, natomiast symbol — oznacza brak tego czynnika. Każdy czynnik jest oceniany w skali od 0 pkt. (najgorszy) do 2 pkt. (najlepszy). Dla każdego produktu oraz każdej z trzech grup firm wyznaczona została sumaryczna ocena punktowa.

Cenowo produkty grupy I (liderzy BI) i grupy II (wizjonerzy BI) są zbliżone (tab. 1). Należy jednak uwzględnić fakt, że koszty utrzymania systemu wykonanego w technologii oferowanej przez grupę I będą wyższe od technologii dostarczanej przez grupę II (z powodu braku trwałej hurtowni danych w przypadku grupy II). Dodatkowo prezento-

Tabela 1. Analiza dostępności produktu BI dla firmy rynku MŚP  
 Table 1. Availability analysis of BI product for the SMEs company market

Nazwa Grupy	Nazwa firmy	Min cena produktu [\$/osoba]	Wersja testowa [liczba dni]	Wersja darmowa	Wsparcie techniczne i rozwój	Ocena $\Sigma$				
Liderzy BI	Oracle	1000	1	30	1	–	0	√	2	4
	SAP	960	1	30	1	–	0	√	2	4
	Microsoft	360	2	180	2	√	1	√	2	7
Ocena grupy Liderzy BI:										15
Wizjonerzy BI	QlikTech	1500	1	15	0	–	0	√	1	2
	Tibco Software	1000	1	30	1	–	0	√	1	3
	Tableau Software	1600	1	30	1	√	1	√	1	4
Ocena grupy Wizjonerzy BI:										9
OSBI	Pentaho	–	1	–	1	√	1	√	1	4
	Jaspersoft	–	1	–	1	√	1	√	1	4
	SpagoWorld	–	2	–	1	√	2	√	1	6
Ocena grupy OSBI:										14

Źródło: Opracowanie własne.  
 Source: Self study.

wane w tab. 1 ceny dotyczą pełnej funkcjonalności produktów grupy II, ale tylko ograniczonej funkcjonalności produktów grupy I (nie dotyczy produktu firmy Microsoft).

Wersje oprogramowania Oracle i SAP (grupa I) dedykowanego firmom MŚP mają ograniczoną funkcjonalność w stosunku do wersji przeznaczonych dla dużych przedsiębiorstw. Podobnie jest z darmowymi produktami Pentaho i Jaspersoft (grupa III – OSBI), które dopiero w wersji płatnej (tzw. Enterprise Edition) oferują pełną funkcjonalność produktu oraz wsparcie techniczne. Dlatego za najlepszą ofertę cenową należy uznać rozwiązania firm Microsoft (prezentowana cena jest ceną pełnej funkcjonalności narzędzia, tab. 1) oraz SpagoWorld (brak wersji komercyjnej, tab. 1).

Należy również uwzględnić fakt, że tylko firmy grupy I posiadają przedstawicielstwa w Polsce. Pozostałe grupy oferują usługi placówek w Niemczech, Rosji, Irlandii lub Włoszech. Firma Microsoft, należąca do dostawców grupy I, zapewnia dodatkowo najdłuższą ofertę użytkowania testowego swojego produktu płatnego (180 dni, tab. 1).

Podsumowując wyniki uzyskane przez poszczególnych dostawców w kategorii oceny dostępności produktu BI dla firmy rynku MŚP (tab. 1) zdecydowanie najslabiej wypadła grupa II, natomiast oferty grup I i III zostały ocenione jako równorzędne. Indywidualnie najwyżej zostały ocenione produkty firm Microsoft oraz SpagoWorld.

Pod względem kryterium integralności rozwiązania BI z istniejącym środowiskiem informatycznym najlepiej wypadają produkty grupy I (tab. 2). Przyczynia się do tego głównie liczba obsługiwanych typów formatów danych źródłowych i danych wynikowych oraz oferowana integracja ze środowiskiem Ms Office. Należy jednak zwrócić uwagę na to, że najbardziej elastyczne pod względem liczby wspieranych systemów operacyjnych są rozwiązania grupy III (tab. 2). W przypadku tej kategorii ocen (tab. 2) również grupa I i III znacznie wyprzedzają grupę II. Indywidualnie najwyższe oceny uzyskały produkty firm Oracle oraz SAP.



Tabela 2. Integracja systemu BI ze środowiskiem informatycznym

Table 2. BI integration with the IT environment

Nazwa Grupy	Nazwa firmy	Systemy operacyjne [liczba]		Formaty danych WE [liczba]		Formaty danych WY [liczba]		Integracja z MS Office	Ocena $\Sigma$	
Liderzy BI	Oracle	1	0	>5	2	>5	2	√	2	6
	SAP	2	1	>5	2	>5	2	√	2	7
	Microsoft SQL Server	1	0	>5	2	>5	2	√	2	6
Ocena grupy Liderzy BI:									19	
Wizjonerzy BI	QlikTech	1	0	>5	2	≤5	1	–	0	3
	Tibco Software	2	1	>5	2	≤5	1	–	0	4
	Tableau Software	1	0	≤5	1	≤5	1	–	0	2
Ocena grupy Wizjonerzy BI:									9	
OSBI	Pentaho	>2	2	≤5	1	≤5	1	–	0	4
	Jaspersoft	>2	2	≤5	1	≤5	1	–	2	6
	SpagoWorld	>2	2	≤5	1	≤5	1	–	0	4
Ocena grupy OSBI:									14	

Źródło: Opracowanie własne.

Source: Self study.

W kategorii oceny wsparcia analiz finansowych przez technologię BI (tab. 3) najlepiej prezentują się produkty dostawców grupy I, którzy wykorzystują doświadczenia nabyte podczas produkcji i wdrożeń systemów wspierających różne obszary zarządzania w różnych branżach przedsiębiorstw. Produkty grupy II i III, pochodzące od producentów skoncentrowanych głównie na technologii BI, wypadają w tej kategorii ocen nieco gorzej. Indywidualnie najwyższe oceny uzyskały produkty firm Oracle, SAP oraz QlikTech.

W kategorii oceny nowoczesności rozwiązania BI (tab. 4) najwyższą ocenę uzyskały produkty grupy I i II. Chociaż technologia stosowana w grupie II wyprzedza klasyczną technologię BI stosowaną w grupie I, to jednak wiodący producenci BI bardzo szybko rozwijają swoje produkty w kierunku, który wytyczany jest przez nowe potrzeby i trendy rynkowe. Wyraźnie odstają tutaj rozwiązania grupy III, które skoncentrowane są na dostarczeniu wymaganych przez użytkownika funkcjonalności BI za jak najniższą cenę. Indywidualnie w tej kategorii najlepszym okazał się być produkt firmy QlikTech.

Podsumowując przeprowadzoną analizę należałoby stwierdzić, że trudno jest rozstrzygnąć dobór narzędzia BI jedynie na podstawie kryterium ceny. Co prawda grupa liderów rynku BI oraz dostawcy oprogramowania open source wypadają w tej kategorii najlepiej, ale ich produkty posiadają wiele ograniczeń i często okazuje się, że w celu osiągnięcia pełnej funkcjonalności narzędzia trzeba ponosić dodatkowe koszty. Tymczasem produkty grupy wizjonerów rynku BI, choć droższe przy zakupie licencji, to jednak gwarantują w tej cenie pełną funkcjonalność i wysoką nowoczesność narzędzia.

Bardzo ważnym kryterium doboru właściwej technologii BI dla przedsiębiorstwa jest możliwość integracji tego rozwiązania z funkcjonującym środowiskiem informatycznym w zakresie posiadanych zasobów danych oraz wykorzystywanych systemów informatycznych. W tym obszarze najlepiej prezentują się rozwiązania liderów rynku BI oraz

Tabela 3. Wsparcie analizy finansowej przez produkt BI  
Table 3. Support the financial analysis of the product BI

Nazwa Grupy	Nazwa firmy	Planowanie, budżetowanie	Analizy finan- sowe	Prognozowanie	Zrównoważona karta wyników	Sprawozdaw- czość finansowa	Ocena $\Sigma$
Liderzy BI	Oracle	√ 2	√ 2	√ 2	√ 2	√ 2	10
	SAP	√ 2	√ 2	√ 2	√ 2	√ 2	10
	Microsoft	– 0	√ 2	√ 2	√ 2	√ 2	8
Ocena grupy Liderzy BI:							28
Wizjonerzy BI	QlikTech	√ 2	√ 2	√ 2	√ 2	√ 2	10
	Tibco Software	– 0	√ 2	√ 2	√ 2	– 0	6
	Tableau Software	– 0	√ 2	– 0	√ 2	– 0	4
Ocena grupy Wizjonerzy BI:							20
OSBI	Pentaho	– 0	√ 2	√ 2	√ 2	– 0	6
	Jaspersoft	– 0	√ 2	– 0	√ 2	– 0	4
	SpagoWorld	– 0	√ 2	√ 2	√ 2	– 0	6
Ocena grupy OSBI:							16

Źródło: Opracowanie własne.  
Source: Self study.

Tabela 4. Nowoczesność rozwiązania BI  
Table 4. Modernity of BI product

Nazwa Grupy	Nazwa firmy	Technologia in-memory	Wsparcie dla chmury obliczeniowej	Wsparcie mobilności	Ocena $\Sigma$
Liderzy BI	Oracle	– 0	√ 2	√ 2	4
	SAP	– 0	√ 2	√ 2	4
	Microsoft	– 0	√ 2	– 0	2
Ocena grupy Liderzy BI:					10
Wizjonerzy BI	QlikTech	√ 2	√ 2	√ 2	6
	Tibco Software	√ 2	– 0	– 0	2
	Tableau Software	√ 2	– 0	– 0	2
Ocena grupy Wizjonerzy BI:					10
OSBI	Pentaho	– 0	√ 2	√ 2	4
	Jaspersoft	– 0	– 0	√ 2	2
	SpagoWorld	– 0	– 0	– 0	0
Ocena grupy OSBI:					6

Źródło: Opracowanie własne.  
Source: Self study.

dostawców oprogramowania open source. Ich produkty obsługują najwięcej typów formatów danych, wspierają różne środowiska systemów operacyjnych, a nawet są w stanie komunikować się z użytkownikiem za pośrednictwem ekranów MS Excel. Natomiast pod względem oferowanej funkcjonalności narzędzi analitycznych wspierających zarządzanie polityką finansową przedsiębiorstwa oraz nowoczesności i wszechstronności dostarczanego oprogramowania najlepiej prezentuje się grupa liderów i wizjonerów rynku BI.

## **WNIOSKI**

Przedsiębiorstwa rynku MŚP coraz częściej interesują się narzędziami wspomagającymi analitykę biznesową, w tym również możliwością wspierania zarządzania finansami firmy. Technologia Business Intelligence jest jedną z propozycji rozwiązań informatycznych, które mogą z powodzeniem być wykorzystane w tym zakresie. Możliwość integracji posiadanych danych, realizacja dowolnych analiz finansowych, automatyzacja sprawozdawczości i raportowania finansowego oraz interakcyjna wizualizacja uzyskanych wyników są elementami niezbędnymi efektywnego zarządzania polityką finansową firmy.

Obecnie na rynku polskim dostępnych jest około 113 produktów klasy BI. Pojawia się zatem problem doboru właściwego narzędzia do potrzeb i możliwości firmy MŚP. W prezentowanym referacie przeprowadzono analizę porównawczą dziewięciu wybranych produktów BI w czterech różnych kategoriach ocen.

Rozpatrywane były narzędzia: wiodących dostawców rynku BI, którzy posiadają w ofercie także wersje oprogramowania dedykowane MŚP (grupa I – liderzy rynku BI), dostawców, którzy pojawili się na rynku BI z nowoczesnymi i nowatorskimi rozwiązaniami (grupa II – wizjonerzy rynku BI) oraz dostawców oprogramowania open source BI (grupa III – OSBI). Produkty oceniane były pod względem ich: dostępności dla firm MŚP, możliwości integracji z istniejącym środowiskiem informatycznym, zakresem wsparcia dla polityki finansowej przedsiębiorstwa oraz nowoczesności rozwiązania.

Przeprowadzona analiza wykazała, że narzędzia grupy liderów rynku BI (grupa I) uzyskują najwyższe oceny w każdej z rozważanych kategorii. Są to produkty sprawdzone, systematycznie rozwijane i wspierane, o dużych możliwościach funkcjonalnych i adaptacyjnych. Rozwiązania grupy II i III wyraźnie podzieliły się obszarami swojej dominacji. Pod względem dostępności dla firm MŚP oraz możliwości integracji ze środowiskiem informatycznym wyższe oceny uzyskują produkty open source (grupa III). Produkty wizjonerów rynku BI (grupa II) są liderami pod względem nowoczesności oferowanych produktów oraz funkcjonalności narzędzi wspierających zarządzanie polityką finansową firmy.

Indywidualnie najlepszymi produktami pod względem funkcjonalności, nowoczesności i elastyczności rozwiązania okazały się Oracle Business Intelligence Standard Edition One, SAP Business Objects Edge Solutions oraz QlikView firmy QlikTech. Gdyby jednak wiodącym kryterium miałyby być cena licencji, to w tym przypadku najlepiej prezentuje się Microsoft SQL Server.

Uzyskane wyniki pozwalają stwierdzić, że dobór najlepszego rozwiązania BI, wspierającego zarządzanie polityką finansową firmy, musi być poprzedzony staranną analizą potrzeb i możliwości w odniesieniu do funkcjonalności i ceny dostępnych na rynku produktów.

## PIŚMIENNICTWO

- Balogh J., 2003. Finance Business Intelligence – From Data to Information to Competitive Advantage, [w:] Information Management Magazine, digital edition: <http://www.information-management.com>.
- DiS, 2010. Rynek BI w Polsce 2005-2012, [w:] Monitor IT, numer 2 (321), Rok XIV, 25 stycznia.
- Janikowski A., 2008. Systemy finansowe dla dużych firm, [w:] CRN Polska, nr 24/2008, Warszawa.
- Luhn H.P., 1958. A Business Intelligence system, [w:] IBM Journal, 1958, vol. 2, no. 4, IBM Corp. Riverton, New Jersey.
- Power D.J., 2007. A Brief History of Decision Support Systems, DSSResources.COM, World Wide Web, version 4.0.
- Raport IDC, 2009a. Całkowity koszt użytkowania rozwiązań BI: Doświadczenia klienta QlikView, Dokument # IDCWP16R.
- Raport IDC, 2009b. Czas osiągnięcia pierwszych korzyści i czas zwrotu z inwestycji w rozwiązaniach BI: Doświadczenia klienta QlikView, Dokument # IDCWP16R3.
- Rasmussen N., Goldy P.S., Solli P.O., 2002. Financial Business Intelligence, John Wiley & Sons Inc., New York.
- Sallam R.L., Hostmann B., Richardson J., Bitterer A., 2010. Magic Quadrant for Business Intelligence Platforms, Gartner RAS Core Research Note G00173700.
- Surma J., 2009. Business Intelligence. Systemy wspomagania decyzji biznesowych, PWN, Warszawa.
- Waszczuk P., 2010. Analityka w modelu SaaS zyskuje na popularności, [w:] IDG News Service, <http://www.idg.pl/news/355722/Analityka.w.modelu.SaaS.zyskuje.na.popularnosci.html>, 8 lutego.

## BUSINESS INTELLIGENCE SYSTEMS IN SUPPORT OF CORPORATE FINANCIAL POLICY FOR SMES

**Abstract.** SMEs are increasingly interested in tools supporting business analytics, including the ability to support of company's financial policy management. Business Intelligence technology is one of the solutions, that can successfully be used in this area. Ability to integrate the available data, the realization of any financial analysis, automation of financial reporting and interactive visualization the obtained results are an indispensable part of effective company's financial policy management.

In the theoretical part the article focuses on Business Intelligence solutions, and in particular on those aspects of their operation, which support the financial policy management of a company. In the research part of the article is presented a comparative analysis of selected Business Intelligence tools and possibility of their use to support financial analysis and the availability of SME companies. There were selected the tools of: BI market leading suppliers, who have offered software dedicated to SMEs (group I – market leaders BI), vendors modern and innovative solutions appeared on the BI market (group II – BI market visionaries) and suppliers open source BI (group III – OSBI). The products were evaluated in terms of: availability for SME businesses, opportunities for integration with existing IT environment, the scope of support for the company's financial policy and modernity of solutions.

Obtained analyzing results allow to conclude that the selection of the best BI solution, supporting the management's financial policies for SMEs, must be preceded by careful analysis of needs and capacity of the enterprise with respect to functionality and price of BI systems, available on the market.

**Key words:** Business Intelligence, SMEs, financial analysis, supporting the financial policy, Business Intelligence tools providers

Zaakceptowano do druku – Accepted for print 14.07.2010



## ZASPOKAJANIE POTRZEB FINANSOWYCH ROLNIKÓW PRZEZ BANKI SPÓŁDZIELCZE W REJONIE SIEDLEC

Katarzyna Rymuza, Antoni Bombik

Akademia Podlaska w Siedlcach

**Streszczenie.** Potrzeby finansowe rolników najczęściej zaspokajają banki spółdzielcze, które określane są mianem małych instytucji finansowych o specyficznej misji. Misja ta polega na ich roli, jaką pełniły i pełnią na rynku, czyli na efektywnym zaspokajaniu zapotrzebowania na usługi finansowe klientów w środowisku lokalnym. Efektywne zaspokajanie potrzeb finansowych środowiska lokalnego jest możliwe tylko wtedy, gdy bank jest blisko tych potrzeb, potrafi je zidentyfikować i jest skłonny angażować swoje środki na ich zaspokajanie. Celem niniejszego opracowania była próba określenia, w jakim stopniu banki spółdzielcze, działające na terenie wiejskim w rejonie Siedlec, zaspokajają zmieniające się potrzeby finansowe rolników. Analizy dokonano przez pryzmat marketingu mix, oceniając oferowane przez bank produkty, ich cenę, dystrybucję i personel. Wszystkie działania banku, idące w kierunku zaspokajania potrzeb swoich klientów, zostały ocenione pozytywnie. W skali od 1 do 5 najczęściej punktów otrzymała szeroko rozumiana sprawność działania banku, w tym szybkość załatwiania spraw (4,58 punktu), poufność informacji (4,57 punktu), kompetencja personelu (4,42 punktu) oraz miła obsługa (4,42 punktu).

**Słowa kluczowe:** bank spółdzielczy, depozyty, kredyty, potrzeba finansowa

### WSTĘP

Banki spółdzielcze są najpopularniejszymi instytucjami świadczącymi usługi finansowe na rzecz podmiotów gospodarczych działających w sektorze rolno-żywnościowym oraz mieszkańców wsi i małych miasteczek. Według Katy i Zająca [2006], w rejonach typowo wiejskich działa w Polsce około 42%, a w rejonach miejsko-wiejskich 52% banków. Cechą charakterystyczną tych banków jest działanie na rynkach lokalnych [Kulawik 2004, Mielnik i Szambelańczyk 2006]. Miarą lokalności instytucji jest utrzymywanie stosunków partnerskich z rolnikami, samorządami terytorialnymi, a także innymi podmiotami lokalnymi [Szambelańczyk 2001]. Duże banki dostarczają zróżnicowanych usług finansowych na podstawie „twardych” informacji, wspartych zaawansowanymi symu-

---

Adres do korespondencji – Corresponding author: Katarzyna Rymuza, Akademia Podlaska, Instytut Agronomii, ul. B. Prusa 12, 08-110 Siedlce, e-mail: krymuza@op.pl; Antoni Bombik, Akademia Podlaska, Instytut Agronomii, ul. B. Prusa 12, 08-110 Siedlce, e-mail: kdr.ap@op.pl

lacjami komputerowymi i centralizacją procesów decyzyjnych. Banki lokalne preferują funkcjonowanie bazujące na bliskich kontaktach z klientami, które tworzą emocjonalne więzi inicjowane, rozwijane i w dużej mierze determinowane potrzebami, oczekiwaniami i wymaganiami klientów [Kłopotcka 2004]. Dzięki temu oferta banków lokalnych jest mocno zindywidualizowana i oparta na „miękkich” charakterystykach typu: reputacja klienta, jego sytuacja rodzinna czy jego dotychczasowe zachowanie. Wiedza o klientach bardzo często gromadzona jest latami i stanowi cenny zasób, przynależny niekiedy tylko niektórym pracownikom banku. W związku z tym banki te są blisko swoich klientów, dobrze ich znają i w miarę możliwości zaspokajają ich potrzeby [Kata i Zajac 2006].

Zaspokajanie potrzeb klientów odbywa się przez kształtowanie oferty usług bankowych, dostosowanych do oczekiwań, a gdy potrzeby się zmieniają, bank powinien modyfikować swoje usługi [Pluta-Olearnik 1999, Szambelańczyk 2006, Kolasa 2008]. Klient nabywa bowiem usługę w banku nie dla niej samej, ale dla korzyści, jakie ona niesie za sobą, dlatego oferowany produkt powinien charakteryzować się cechami oczekiwanymi przez klienta w zakresie jakości, opłacalności i dostępności [Opolski i Wierzbina 1996, Żurawik i Żurawik 1999].

Najpopularniejszymi usługami, oferowanymi przez bank, są usługi depozytowe, które zaspokajają potrzebę oszczędzania, zabezpieczania przyszłości oraz racjonalnego i efektywnego gospodarowania wolnymi środkami finansowymi, oraz usługi kredytowe, które odpowiadają zapotrzebowaniu podmiotów gospodarczych i osób fizycznych na środki finansowe, przeznaczone do realizacji określonych przedsięwzięć i niejednokrotnie umożliwiają ich realizację [Grzegorzczak 2004].

Istotnym elementem oferowanej usługi jest jej jakość, która nie wynika z jej cech fizycznych, lecz z procesu jej świadczenia. Sprawne procedury załatwiania konkretnych problemów klienta oraz wygląd i wyposażenie sal operacyjnych rzutują na poziom usług świadczonych przez dany bank. Postrzeganie jakości jest wypadkową oczekiwań i wymagań oraz tego, co klient od banku otrzymuje. Na podstawie własnych doświadczeń klient ocenia całokształt współpracy z bankiem i w konsekwencji darzy go zaufaniem lub nie [Kłopotcka 2002, Opolski i Polkowski 2002]. Zaufanie takie to subiektywne przekonanie o wiarygodności i pewności banku, że nie wykorzysta swej przewagi, by działać na niekorzyść klienta [Lewicka-Strzałecka 2003].

## CEL I METODY BADAŃ

Celem pracy było zbadanie, w jakim stopniu banki spółdzielcze w rejonie Siedlec, zaspokajają potrzeby rolników i przedsiębiorców związanych z branżą rolniczą. Na terenie powiatu siedleckiego (po licznych konsolidacjach) działają 3 banki spółdzielcze: Bank Spółdzielczy w Siedlcach, Powiatowy Bank Spółdzielczy w Sokołowie Podlaskim i Międzygminny Bank Spółdzielczy w Zbuczynie.

Jako podstawową metodę badawczą wybrano analizę oferty produktów dostępnych dla rolników. Dodatkowo przeprowadzono ankietę, w której losowo wybrani respondenci (200 osób) oceniali dostępne produkty oraz jakość świadczonych usług. Pierwsza część ankiety zawierała pytania zamknięte, które poświęcone były asortymentowi produktów dostępnych dla tej grupy klientów. Jakość produktów była oceniana przez ankietowanych



w drugiej i trzeciej części ankiety, które zawierały odpowiednio: pytania otwarte, dotyczące szeroko rozumianej działalności banku, oraz ocenę usług, ich jakość oraz działalność placówek w skali od 1 do 5 punktów. Wyszczególnione przez ankietowanych czynniki wpływające na jakość usług bankowych poddano analizie korelacji celem sprawdzenia zależności między nimi.

Z uwagi na cel pracy, dotyczący potrzeb rolników, badania ankietowe przeprowadzono tylko w rejonie działania Międzygminnego Banku Spółdzielczego w Zbuczynie. Bank ten jest bankiem typowo wiejskim, działającym na terenie 3 gmin: Zbuczyn, Wiśniew i Domanice, a członkami banku są głównie rolnicy. Pozostałe banki mają swoje siedziby w miastach, więc klientami tych banków są, oprócz rolników, osoby fizyczne i prawne niezwiązane bezpośrednio z rolnictwem. Przeprowadzenie badań w rejonie typowo rolniczym minimalizowało prawdopodobieństwo, że losowo wybrany respondent jest niezwiązany z rolnictwem.

## OMÓWIENIE WYNIKÓW

Rolnicy z rejonu Siedlec mają do dyspozycji szeroką gamę produktów, oferowanych przez Międzygminny Bank Spółdzielczy w Zbuczynie (MBS Zbuczyn). Produktem tym jest każda usługa finansowa, oferowana odpłatnie lub nieodpłatnie, świadczona w zakresie kredytowania, rozliczeń i lokowania środków w walucie krajowej i w walutach wymiennalnych. Należą tu głównie kredyty (konsumpcyjne, preferencyjne, gospodarcze), depozyty bieżące, a wśród nich: rachunki a vista, rachunki bieżące i pomocnicze, rachunki oszczędnościowo-rozliczeniowe (ROR) oraz depozyty terminowe zakładane na okres od 1 do 36 miesięcy (tab. 1).

Wśród produktów depozytowych największą popularnością wśród ankietowanych (96%) cieszą się rachunki bieżące, co wynika m.in. z faktu posiadania przez rolników rachunków bankowych do celów rozliczeń z tytułu sprzedawanych produktów rolnych oraz przede wszystkim z konieczności posiadania rachunku, jako warunku otrzymania dopłat bezpośrednich. Inną przyczyną dużego salda depozytów jest konsekwentne kierowanie przez pracodawców, świadczeniodawców i kontrahentów przepływów pieniężnych w sposób bezgotówkowy. Dopelnieniem oferty rachunków bieżących dla osób indywidualnych są rachunki ROR dla emerytów i rencistów, pobierających swoje świadczenia z Kasy Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego (KRUS).

Drugim rodzajem usług o charakterze depozytowych, dostępnych dla klientów, są lokaty (tab. 1). Z przeprowadzonych badań wynika, że założyło je 47% ankietowanych. Wśród osób, które wybrały taką formę oszczędzania, największą popularnością cieszyły się lokaty terminowe (44%). Pozostałe typy zakładanych lokat to „Dopłata”, do której można dopłacać dowolne kwoty w dowolnych terminach trwania lokaty (4%), oraz „Super max” o stałej stopie procentowej i podwyższonym oprocentowaniu (2% ankietowanych). Skłonność klientów banków spółdzielczych do oszczędzania potwierdzają obserwacje Szambelańczyka [2006], który stwierdził, że wśród pozycji bilansu banków spółdzielczych najwyższe tempo wzrostu wykazywały depozyty, co dowodzi, że banki spółdzielcze łatwiej mobilizują oszczędności niż wspierają swych klientów w formie kredytowej.

Produkty kredytowe, oferowane przez bank, w dużej mierze wynikają ze specyficznego pola działania banku i skierowane są przede wszystkim do rolników indywidualnych oraz klientów instytucjonalnych i osób prywatnych. Produkty te można podzielić według różnych kryteriów. W zależności od źródła finansowania odsetek od tych kredytów dzieli się je na kredyty komercyjne i preferencyjne. Przy kredytach komercyjnych pełna kwota naliczonych odsetek obciąża kredytobiorcę. Należą tutaj kredyty udzielane na działalność gospodarczą i rolniczą, na zakup rzeczowych środków obrotowych do produkcji rolnej. Mogą to być również kredyty gotówkowe, kredyty mieszkaniowe i kredyt w ROR. Przy kredytach preferencyjnych część naliczonych odsetek pokrywana jest przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR), przez co kredyt staje się znacznie tańszy, a co za tym idzie łatwiejszy do obsługi. Rolnicy kredytami tymi wspierają inwestycje, które mają na celu m.in.: rozszerzenie asortymentu produkcji, zwiększenie skali produkcji, dostosowanie do wymogów sanitarno-weterynaryjnych UE, obniżenie kosztów produkcji, wprowadzenie nowej technologii, poprawę jakości produkcji, poprawę struktury obszarowej, utworzenie kwater agroturystycznych, usuwanie skutków klęsk (suszy, gradobicia, nadmiernych opadów atmosferycznych, wymarznienia, powodzi, huraganu, pożaru itp.). Kredyty te cieszą się największą popularnością wśród rolników i, jak podaje Haba [2004], stanowią one około 50% udziału w rynku. W gminach obsługiwanych przez MBS Zbuczyn kredyty takiego typu zaciągnęło około 47% ankietowanych. Kredyty komercyjne (w tym odnawialne w rachunku bieżącym) zaciągnęło 20% ankietowanych, co świadczy o ostrożności klientów. Podobne zależności wśród klientów banków spółdzielczych województwa kujawsko-pomorskiego zauważyła Haba [2004], według której ponad 62% rolników nigdy nie zaciągnęło kredytu komercyjnego, a 21% preferencyjnego. Ciągłym zainteresowaniem cieszą się wśród ankietowanych kredyty mieszkaniowe, które zostały wprowadzone w czasie wzrostu koniunktury na rynku mieszkaniowym (tab. 1).

Tabela 1. Rodzaje usług oferowanych przez bank, z których korzystali ankietowani klienci  
Table 1. Kinds of services offered by the bank which the respondents made use of

Rodzaj usługi Kind of service	Liczba korzystających (odpowiedzi) Number of respondents (responses)	% odpowiedzi % responses
Kredyty, w tym: – Loans, including:	108	54
z dopłatą ARiMR – ARiMR-subsidied	94	47
komercyjne – commercial	40	20
mieszkaniowe – housing	12	6
Depozyty, w tym: – Deposits, including:		
rachunki bieżące, ROR – current accounts,	192	96
lokaty, w tym: – other deposits, including:	94	47
terminowe – term	89	44
„Dopłata”	8	4
„Super max”	5	2
Operacje kasowe – Cash desk operations	200	100

Źródło: Badania własne.  
Source: Authors' study.

O jakości oferowanego produktu decyduje nie tylko jego rodzaj, ale również sposób jego świadczenia, szczególnie zaś wygląd i wyposażenie banków, dlatego też w ciągu ostatnich lat odremontowano i dostosowano do nowoczesnych wymogów prawie wszystkie budynki. Ładnie wyglądające pomieszczenia, schludne otoczenie wokół budynku, miejsca parkingowe to czynniki, które podnoszą zaufanie do banku. Działania takie zostały pozytywnie ocenione przez 75% klientów (tab. 2).

Tabela 2. Ocena działań banku podnoszących jakość świadczonych usług  
Table 2. Evaluation of bank activities to increase the quality of services on offer

Rodzaj działania Kind of activity	Liczba odpowiedzi Number of responses	% odpowiedzi % responses
Zmiana wyglądu placówek banku i oddziałów Changes in the exterior of the bank buildings	150	75
Wprowadzenie nowoczesnych rozwiązań, w tym: Introduction of modern facilities, including:	128	64
bankomatów i własnych kart bankomatowych cash machines and own debit cards	67	34
Internet banking	41	20
Internet banking		
SMS-banking text-banking	81	40
Dostosowanie czasu pracy do klientów Adjusting opening hours to clients' expectations	134	67

Źródło: Badania własne.  
Source: Authors' study.

Jakość produktu to także cena, na którą składają się: pobrane od klienta odsetki, prowizje i opłaty za czynności bankowe oraz odsetki zapłacone za zdeponowane środki (tab. 3 i 4). Porównanie nominalnych stóp depozytowych pokazuje, że wszystkie typy lokat są oprocentowane niżej niż w bankach komercyjnych. Wyższe średnie oprocentowanie depozytów w 20 największych polskich bankach jest najprawdopodobniej wynikiem wprowadzenia przez większość z nich promocyjnych lokat o stosunkowo dużym oprocentowaniu. Światowy kryzys finansowy sprawił, że banki ograniczyły do minimum udzielanie sobie pożyczek na rynku międzybankowym. Niektóre banki zostały odcięte od źródła finansowania, więc musiały w jakiś sposób przekonać klientów do powierzenia im nowych środków. To spowodowało, że banki licytowały się na wysokość odsetek płaconych od lokat.

Porównanie nominalnych stóp procentowych kredytów według stanu na koniec września 2009 roku wskazuje, że obecna oferta badanego banku jest tańsza od proponowanej przez banki komercyjne, a droższe są tylko kredyty mieszkaniowe. Należy jednakże pamiętać, że miarodajną cenę ofert można uzyskać znając poziom rzeczywistych stóp procentowych, uwzględniających prowizje od udzielonych kredytów, opłaty za rozpatrzenie wniosku, ubezpieczenie niskiego wkładu własnego itp.

Produkty banku muszą być zaoferowane klientom zgodnie z ich potrzebami, w odpowiednich formie, miejscu i czasie. Charakter usług bankowych przyczynia się do tego, że najbardziej popularną formą dystrybucji jest sprzedaż bezpośrednia. Osobista rozmowa z klientem pozwala na przedstawienie cech produktu oraz korzyści, jakie z tego wynika-

Tabela 3. Oprocentowanie kredytów (w %) realizowane w 20 największych polskich bankach i Międzygminnym Banku Spółdzielczym w Zbuczynie (oprocentowanie zmienne) według stanu na 01.10.2009 roku

Table 3. Rates (in %) of loans granted in 20 largest Polish banks and the Intercommune Cooperative Bank in Zbuczyn (changeable interest rate) as of 1<sup>st</sup> October 2009

Rodzaj kredytu Loan kind	Średnio w 20 największych bankach On average in 20 largest banks	Realizowane w MBS Zbuczyn Granted in ICB in Zbuczyn
W rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowym Overdraft in current account	15,35	12,49
Na cele gospodarcze For economic purposes	12,57	11,16
Gotówkowe do 12 miesięcy Cash, up to 12-month term	15,19	12,49
Gotówkowe do 36 miesięcy Cash, up to 30-month term	13,83	13,06
Na cele mieszkaniowe For housing purposes	6,59	6,99

Źródło: Serwis ekonomiczny Rzeczypospolitej z dnia 3 października 2009 roku oraz www.bszbuczyn.  
Source: Rzeczpospolita Economic News, issue from 3rd October 2009, and at www.bszbuczyn.

Tabela 4. Oprocentowanie depozytów (w %) w 20 największych bankach polskich oraz w Międzygminnym Banku Spółdzielczym w Zbuczynie według stanu na 01.10.2009 roku

Table 4. Interest rates of deposits (in %) in 20 largest Polish banks and the Intercommune Cooperative Bank in Zbuczyn as of 1st October 2009

Rodzaj depozytu Kind of deposit	Średnio w 20 największych bankach On average in 20 largest banks	Realizowane w MBS Zbuczyn Granted in ICB in Zbuczyn
Rachunek oszczędnościowo-rozliczeniowy Current account	0,18	0,10
Lokaty: Terms:		
1 miesięczne – 1-month term	3,68	2,80
3 miesięczne – 3-month term	5,15	3,10
6 miesięczne – 6-month term	5,29	3,40
12 miesięczne – 12-month term	5,50	3,70
36 miesięczne – 36-month term	4,59	4,10

Źródło: Serwis ekonomiczny Rzeczypospolitej z dnia 3 października 2009 roku oraz www.bszbuczyn.  
Source: Rzeczpospolita Economic News, issue from 3rd October 2009, and www.bszbuczyn.

ją. Osobisty kontakt z klientem pozwala ponadto na zachowanie dużego stopnia poufności informacji, co jest bardzo ważnym elementem w przypadku oferty oszczędnościowej i kredytowej. Poufność spraw lokat i kredytów została dość wysoko oceniona przez ankietowanych, którzy przyznali jej 4,57 punktu na 5 możliwych (tab. 5).

Tabela 5. Średnia ocena czynników wpływających na jakość usług świadczonych przez bank (w skali od 1 do 5 punktów)

Table 5. Average rating of factors influencing the quality of services provided by the bank (scores 1 to 5)

Wyszczególnienie czynników Factors	Średnia liczba punktów Average score	Zakres punktów Score range
Zaufanie do banku Confidence in bank	4,80	1,0–5,0
Szybkość załatwiania spraw Efficiency in dealing with clients	4,58	4,0–5,0
Poufność Confidentiality	4,57	4,0–5,0
Szerokość zakresu usług Range of services on offer	4,43	3,0–5,0
Kompetencja personelu Staff competence	4,42	3,0–5,0
Wysokość opłat za prowadzone rachunki Current account fees	4,28	3,0–5,0
Stopa oprocentowania Interest rate	4,12	3,0–5,0

Źródło: Opracowanie własne.

Source: Authors' study.

Banki spółdzielcze dążą do tego, by dysponować odpowiednimi do zmieniających się potrzeb narzędziami gromadzenia, przetwarzania i przechowywania informacji oraz stosować nowoczesne rozwiązania technologiczne. Wymagania klientów banków spółdzielczych skłoniły je do zwiększenia swojego zaplecza bankomatów. W 2008 roku sieć bankomatów sektora spółdzielczego wzrosła o ponad 27%, a liczba stron internetowych o ponad 37% [www.Bankier.pl].

Rolnicy z badanego rejonu mają do dyspozycji wiele nowoczesnych rozwiązań technologicznych, umożliwiających dysponowanie rachunkiem bieżącym bezpośrednio z domu lub biura, tj.: Home banking, SMS-banking, Bankofon oraz Internet Banking. Home banking jest nowoczesnym systemem bankowości elektronicznej, dzięki któremu klienci za pomocą łącz telefonicznych mają bezpośrednią komunikację z bankiem. Jest to system przeznaczony dla klientów posiadających rachunki (bieżące i rozliczeniowe), umożliwia on podgląd rachunków, realizację przelewów, a także zdobycie informacji o aktualnym stanie rachunku. SMS-banking jest usługą, dzięki której, za pomocą SMS-ów, klienci otrzymują wiadomość o wpływie dowolnej kwoty na ich rachunek. W SMS-ie, obok kwoty, jaka wpłynęła na rachunek, bank informuje o łącznej kwocie dostępnej dla klienta. Bankofon jest bankową informacją telefoniczną, dzięki której klienci mogą uzyskać potrzebne informacje za pomocą klawiatury swojego telefonu. Usługa ta pozwala na uzyskanie informacji o aktualnym saldzie rachunków o charakterze bieżącym. Internet banking jest dostępem do rachunków z dowolnie wybranego miejsca przez 24 godziny na dobę. Kontakty klienta z bankiem ograniczają się w tym przypadku do łączności komputerowej.

Bank posiada ponadto własne bankomaty oraz własne karty płatnicze. Wprowadzenie lokalnej karty płatniczej zapewnia jeszcze lepszą współpracę klientów z bankiem, pod-

nosi ich lojalność oraz pozwala na zamknięcie obiegu środków pieniężnych w strukturze placówek własnych banku. Te nowoczesne rozwiązania technologiczne zostały ocenione pozytywnie przez 64% ankietowanych.

Personel banku ma podstawowe znaczenie zarówno dla klienta, którego obsługuje, jak i pracodawcy, którego reprezentuje. W społeczności lokalnej personel na ogół zna swoich klientów, ich rodziny, sytuację materialną i nierzadko do każdego klienta podchodzi indywidualnie. Najważniejszym atutem kadry pracowniczej jest kompetencja, która przez ankietowanych została oceniona na poziomie 4,42 punktu.

Wszystkie działania banku, idące w kierunku zaspokajania potrzeb swoich klientów, zostały pozytywnie ocenione przez ankietowanych. Jak wynika z tabeli 5, respondenci najwyżej ocenili szeroko rozumianą sprawność działania banku, w tym szybkość załatwiania spraw (4,58 punktu), poufność informacji (4,57 punktu), kompetencję personelu (4,42 punktu), miłą obsługę (4,42 punktu). Na dalszym miejscu znalazły się ceny oferowanych produktów, tj. oprocentowanie i opłaty za prowadzenie rachunku.

Przeprowadzona analiza korelacji wykazała, że istnieje statystycznie istotna zależność między: zaufaniem do banku a kompetencją personelu, zaufaniem do banku a poufnością informacji oraz poufnością informacji, szybkością załatwiania spraw i kompetencją pracowników. Wszystkie opisane powyżej zależności miały charakter dodatni, co oznacza, że zaufanie do banku jest tym większe, im większa jest kompetencja personelu oraz poufność załatwiania informacji. Ponadto poufność informacji i szybkość załatwiania spraw jest tym większa, im bardziej kompetentny jest personel. Nie udowodniono natomiast zależności między zaufaniem do banku i szybkością załatwiania spraw, zaufaniem do banku a wysokością opłat i oprocentowania oraz zaufania do banku i szerokością zakresu usług (tab. 6).

Tabela 6. Zależność pomiędzy niektórymi czynnikami charakteryzującymi jakość świadczonych usług ankietowanym

Table 6. Relationship between some factors describing quality of services offered to the respondents

Badana zależność Relationship	Wartość współczynnika korelacji Value of correlation coefficient
Zaufanie do banku i kompetencje personelu Confidence in the bank and staff competence	0,190*
Zaufanie do banku i poufność informacji Confidence in the bank information confidentiality	0,169*
Zaufanie do banku i szerokość zakresu usług Confidence in the bank and range of services	0,069
Poufność informacji i kompetencje personelu Information confidentiality and staff competence	0,160*
Szybkość załatwiania spraw i kompetencje personelu Efficiency in dealing with clients and staff competence	0,169*
Szybkość załatwiania spraw i szerokość zakresu usług Efficiency in dealing with clients and range of services	0,089

\*zależność statystycznie istotna przy  $p \leq 0,05$

\*statistically significant relationship at  $p \leq 0.05$

Źródło: Opracowanie własne

Source: Authors' study.

Wyniki badań wskazują ponadto, że klienci darzą bank zaufaniem i są wobec niego lojalni (88% ankietowanych stwierdziło, że korzysta wyłącznie z usług MBS). Świadczy to o tym, że potrzeby finansowe ankietowanych rolników są zaspokajane i że są oni zadowoleni z pracy banku, gdyż, jak twierdzi Urbanek [2004], klient staje się lojalnym dopiero wówczas, gdy jest zadowolony nadzwyczajnie.

## PODSUMOWANIE

Banki spółdzielcze, jako główne instytucje finansowe obszarów wiejskich, realizują swoje specyficzne misje. Specyfika ta wynika zarówno z formy prawnej, jak i roli, którą banki spełniają na rynku. Misją tą jest najczęściej zaspokajanie potrzeb na usługi finansowe lokalnego rynku w sposób konkurencyjny, tak aby uczestnicy tego rynku mogli prowadzić efektywną działalność i w możliwie bezpieczny sposób zachować wartość swoich oszczędności. Rozpoznanie potrzeb i wymagań konsumentów oraz dostarczanie im pożądanego zadowolenia prowadzi do osiągnięcia zamierzonych celów banku, którym najczęściej jest zysk.

Efektywne zaspokajanie potrzeb finansowych jest realne wówczas, gdy bank jest blisko potrzeb klientów, potrafi je identyfikować i jest skłonny angażować swoje środki na ich zaspokajanie. Największą wartością banków spółdzielczych jest ich bliskość z klientem, dzięki czemu klient nie jest anonimowy, co podnosi zarówno zaufanie, jak i lojalność klientów wobec placówki. U podstaw takiej współpracy i trwałości bankowości spółdzielczej leży osobisty stosunek członków do spółdzielni. Banki spółdzielcze są bowiem współwłasnością lokalnej społeczności (rolników, drobnych przedsiębiorców czy samorządów terytorialnych).

Banki spółdzielcze posiadają atuty, które w znacznej mierze wynikają z pełnienia przez nie funkcji banku lokalnego. Atutami tymi są: zaufanie i przywiązanie klientów do banku, wieloletnia tradycja działalności w lokalnym środowisku, dostosowanie produktów do potrzeb klienta (wprowadzenie nowych produktów, rozszerzenie usług tradycyjnych), znajomość klienta i jego potrzeb oraz lokalnych realiów ekonomicznych i społecznych, doświadczona i profesjonalna kadra, bliskość i dostępność klienta do banku, dobra lokalizacja banku, dbałość o klienta (usprawnienie obsługi, uproszczenie procedur, niskie opłaty bankowe).

Ankietowani rolnicy, jako klienci rynku finansowego, generalnie wykazują zadowolenie z oferowanych usług, co potwierdzają przeprowadzone badania. Instytucje finansowe obsługujące rolników powinny uwzględniać nie tylko krótko-, ale i długookresowe potrzeby swoich klientów, co wymaga od nich ciągłego zorientowania się na klienta, a nie na produkt.

## PIŚMIENNICTWO

- Grzegorzyczyk W., 2004. Marketing bankowy. Oficyna Wyd. Branta, Bydgoszcz-Łódź.  
Haba A., 2004. Opinie rolników o usługach banków spółdzielczych. Zag. Doradz. Rol., 1, 56–65.  
Kata R., Zając D., 2006. Znaczenie lokalnych instytucji finansowych w zrównoważonym rozwoju obszarów wiejskich. Prace Nauk., 39, SGGW, Warszawa, 159–168.

- Kłopocka A., 2002. Oczekiwania klientów a jakość detalicznych usług bankowych. *Bank i Kredyt*, 8, 25–32.
- Kłopocka A., 2004. Psychospołeczne uwarunkowania rozwoju bankowości detalicznej. *Bank i Kredyt*, 5, 34–38.
- Kolasa M., 2008. *Marketing bankowy*. Cedewu, Warszawa.
- Kulawik J., 2004. Banki lokalne w USA a funkcjonowanie naszych BS-ów. *Bank i Rolnictwo*, 71, 7–10.
- Lewicka-Strzałecka M., 2003. Zaufanie w relacji konsument – biznes. *Prakseologia*, 143, 195–207.
- Mielnik M., Szambelańczyk M., 2006. Ocena efektywności banków spółdzielczych w Polsce w latach 1997–2003 (dla czterech celów działalności). *Bezpieczny Bank*, 1(30), 3–28.
- Opolski K., Polkowski K., 2002. Jakość usług bankowych. *Bank i Kredyt*, 7, 23–25.
- Opolski K., Wierzba R., 1996. *ABC bankowości*. Gdańska Akademia Bankowa, Olympus, Warszawa.
- Pluta-Olearnik M., 1999. *Marketing usług bankowych*. PWE, Warszawa.
- Szambelańczyk J., 2001. Banki spółdzielcze wobec konkurencji na rynku finansowym, *Bank Spółdzielczy*, 7–8, 5–9.
- Szambelańczyk J., 2006. Banki spółdzielcze w Polsce w procesach zmian systemowych. *AE*, Poznań.
- Urbanek G., 2004. Jakość, satysfakcja, lojalność, rentowność – łańcuch przyczynowo-skutkowy. *Marketing i Rynek*, 6, 2–8.
- www.Bankier.pl. Wzrost liczby własnych bankomatów i stron w bankach spółdzielczych.
- Żurawik B., Żurawik W., 1999. *Marketing usług finansowych*. PWN, Warszawa.

## COOPERATIVE BANKS LOCATED IN SIEDLCE REGION SATISFYING FINANCIAL NEEDS OF FARMERS

**Abstract.** Financial needs of farmers are most frequently satisfied by cooperative banks which are called small financial institutions with a special mission. The mission stems from the role the banks have played on the market that is effective satisfying financial needs of local clients. Such an activity is possible only when the bank is close to the needs, can identify them and is inclined to use its resources to satisfy them. The aim of the paper is to determine to what extent cooperative banks operating in the rural area in the proximity of Siedlce satisfy changing financial needs of farmers. The examination was based on mix analysis which was performed to assess bank's products, their prices, distribution and the staff. All bank activities aiming at satisfying its clients' needs received positive scores. On a scale of 1 to 5, the highest score was for broadly understood efficiency of banking activity, including efficiency in dealing with clients (4.58 points), information confidentiality (4.57 points), staff competence (4.42 points) and kind service (4.42 points).

**Key words:** cooperative bank, deposits, loans, financial need

Zaakceptowano do druku – Accepted for print 30.05.2010



## **DETERMINANTY GROMADZENIA OSZCZĘDNOŚCI PIENIĘŻNYCH PRZEZ WIEJSKIE GOSPODARSTWA DOMOWE**

Monika Szafrńska, Renata Matysik-Pejas

Uniwersytet Rolniczy w Krakowie

**Streszczenie.** Celem pracy jest charakterystyka i identyfikacja wybranych czynników determinujących skłonność wiejskich gospodarstw domowych do oszczędzania. Źródłem danych do analizy i wnioskowania były informacje uzyskane w badaniach przeprowadzonych w Małopolsce na grupie 554 gospodarstw domowych zlokalizowanych na obszarach wiejskich. Jak wynika z badań, czynnikami decydującymi o skłonności do oszczędzania są wiek, wykształcenie, wysokość i rodzaj źródła dochodu, a także liczba osób w gospodarstwie domowym. Grupą najchętniej oszczędzającą były osoby lepiej wykształcone, o wyższym poziomie wiedzy finansowej, w wieku 45–54 lat, uzyskujące dochody z pracy najemnej oraz gospodarstwa domowe, w których dochód netto na osobę w rodzinie wynosił 1501–3000 PLN. Badania ujawniły także, że znaczna część oszczędności gromadzonych przez wiejskie gospodarstwa domowe występuje w postaci gotówki (40%). Co trzecie gospodarstwo domowe zaoszczędzone środki ulokowało w banku na lokatach lub kontach oszczędnościowych. Popularną formą gromadzenia oszczędności był także rachunek oszczędnościowo-rozliczeniowy. Z kolei mniejsze znaczenie miały inwestycje w jednostki funduszy inwestycyjnych, zakup produktów ubezpieczeniowych i papierów wartościowych.

**Słowa kluczowe:** oszczędności, wiejskie gospodarstwa domowe

### **WSTĘP**

Głównymi podmiotami gromadzącymi oszczędności w gospodarce są gospodarstwa domowe. Mimo iż oszczędzanie i oszczędności gospodarstw domowych to kategorie mikroekonomiczne, mają one wielorakie znaczenie makroekonomiczne [Owsiak 2002]. Po pierwsze, skumulowane oszczędności gospodarstw domowych stanowią główne i najtańsze źródło kapitału w gospodarce. Po drugie, wzrost oszczędności gospodarstw domowych zwiększa niezależność gospodarki od kapitałów zagranicznych, a w rezul-

---

Adres do korespondencji – Corresponding authors: Monika Szafrńska, Renata Matysik-Pejas, Uniwersytet Rolniczy w Krakowie, Wydział Rolniczo-Ekonomiczny, Katedra Zarządzania i Marketingu w Agrobiznesie, Al. Mickiewicza 21, 31-120 Kraków, e-mail: mszafranska@ar.krakow.pl

tacie podnosi suwerenność ekonomiczną kraju. Po trzecie, zwiększenie oszczędności gospodarstw domowych, podnosząc zasoby kapitałowe kraju, poprawia relacje między kapitałem a pracą, co przyczynia się ostatecznie do wzrostu wydajności pracy i szybkiego rozwoju gospodarczego. Poza tym, rosnące oszczędności gospodarstw domowych zwiększają międzypokoleniowe transfery majątkowe [Korenik 2003].

Wybór sposobów gromadzenia oszczędności przez gospodarstwa domowe, a także ich skłonność do oszczędzania zależą od wielu czynników o charakterze obiektywnym, jak i grupy determinant subiektywnych. Celem opracowania jest identyfikacja i charakterystyka wybranych czynników decydujących o skłonności do oszczędzania przez wiejskie gospodarstwa domowe. Zagadnienia związane z oszczędzaniem i oszczędnościami indywidualnymi są szczególnie istotne w warunkach przezwycięzania kryzysu gospodarczego, ponieważ brak oszczędności w długim okresie może wpłynąć destabilizująco na procesy wzrostu i rozwoju gospodarki.

## **METODYKA**

W opracowaniu analizie poddano tylko oszczędności pieniężne wiejskich gospodarstw domowych. Podstawowym źródłem danych wykorzystanych do analizy i wnioskowania były informacje pierwotne pochodzące z badań własnych. Badania przeprowadzono w ramach projektu badawczego własnego „Czynniki determinujące poziom wiedzy finansowej mieszkańców obszarów wiejskich na przykładzie Małopolski”<sup>1</sup>. Zastosowano technikę wywiadu kierowanego z wykorzystaniem kwestionariusza wywiadu. Badania przeprowadzono w 2010 roku, na grupie 554 losowo wybranych wiejskich gospodarstw domowych, gospodarujących w województwie małopolskim. Wywiad przeprowadzono z osobą, która zarządza finansami gospodarstwa domowego (płaci rachunki, podejmuje decyzje dotyczące usług finansowych, inwestuje). Oprócz źródeł pierwotnych, wykorzystano również źródła wtórne, jak raport z badań ilościowych przeprowadzonych przez Fundację Kronenberga oraz najnowszy raport NBP o rozwoju systemu finansowego w Polsce. Definicję wiejskiego gospodarstwa domowego przyjęto za K. Żelazną [2002]: „Wiejskie gospodarstwo domowe to gospodarstwo zlokalizowane na terenie jednostki administracyjnej typu wiejskiego (...). Do grupy wiejskich gospodarstw domowych zalicza się gospodarstwa ludności utrzymującej się głównie z pracy w rolnictwie, ludności dla której rolnictwo jest dodatkowym źródłem dochodów, osób utrzymujących się z pracy najemnej w gospodarce społecznej i nieuspołecznionej oraz osób pracujących na własny rachunek, a także emerytów i rencistów”. Głównymi kryteriami podziału populacji były płeć, wiek i wykształcenie respondentów, wielkość gospodarstwa domowego, dochód netto na osobę w gospodarstwie oraz główne źródło dochodów badanego gospodarstwa.

## **ISTOTA I RODZAJE OSZCZĘDNOŚCI PIENIĘŻNYCH**

Oszczędność pieniężna gospodarstwa domowego jest to część dochodu do dyspozycji podmiotu, która nie została wydana za zakup dóbr i usług, czyli konsumpcję. Oszczędno-

---

<sup>1</sup>Praca naukowa finansowana ze środków na naukę w latach 2009–2011 jako projekt badawczy.

ści pieniężne w gospodarce rynkowej stanowią podstawową kategorię i wielkość ekonomiczną. Wielkość i struktura oszczędności gospodarstw domowych zależą od czynników o charakterze obiektywnym i subiektywnym. Oddziaływanie czynników obiektywnych wpływa bezpośrednio lub pośrednio zarówno na oszczędzających, jak i instytucje/rynki absorbujące oszczędności. Do tej grupy determinant możemy zaliczyć między innymi: poziom i tempo wzrostu PKB, poziom spożycia indywidualnego, poziom inflacji i bezrobocia, poziom zadłużenia, politykę pieniężną i fiskalną państwa oraz czynniki demograficzne (liczba ludności, liczebność gospodarstw domowych itp). Czynniki związane z decyzjami podejmowanymi przez oszczędzających to grupa determinant o charakterze subiektywnym, czyli poziom i źródła dochodu gospodarstwa domowego, realizowany model konsumpcji, stopień edukacji i kultury ekonomicznej, doświadczenia z oszczędzaniem w poprzednich okresach [Harasim 2007].

Istnieje wiele kryteriów podziału oszczędności gospodarstw domowych. Jednym z nich jest treść ekonomiczna. Na tej podstawie wyróżniamy oszczędności dobrowolne i przymusowe. Oszczędzanie dobrowolne oznacza świadomą, wolną od zewnętrznych nacisków rezygnację gospodarstwa domowego z wydatkowania części dochodów na bieżącą konsumpcję. O oszczędzaniu przymusowym mówimy wówczas, gdy rezygnacja z wydatkowania części dochodów odbywa się pod przymusem ekonomicznym (np. deficyt towarów na rynku) lub przymusem prawnym (np. obowiązkowe składki emerytalne) [Bywalec 2009].

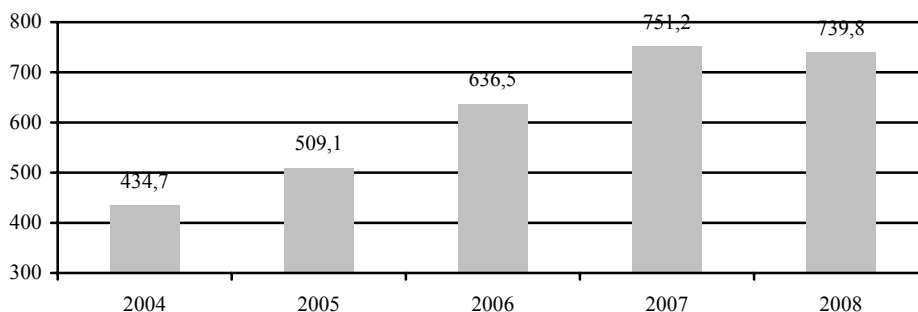
Ze względu na czas wyróżniamy oszczędności krótkoterminowe (bieżące, do 1 roku) oraz oszczędności długoterminowe (powyżej 1 roku). Jeżeli za kryterium podziału oszczędności przyjmiemy formę ich występowania, na tej podstawie wyróżnimy oszczędności gotówkowe oraz bezgotówkowe (np. depozyty bankowe, papiery wartościowe, udziały w towarzystwach powierniczych i inwestycyjnych). Kolejnym kryterium klasyfikacji oszczędności jest metoda ich gromadzenia. Wyróżniamy tutaj oszczędności gotówkowe i oszczędności zinstytucjonalizowane (pieniądze gromadzone w bankach, towarzystwach inwestycyjnych i ubezpieczeniowych).

Analizując cel gromadzenia oszczędności, możemy wyróżnić: ochronę wartości realnej pieniądza w czasie, osiąganie realnego dochodu (procentu), zakup dóbr trwałego użytku, zabezpieczenie na starość, zabezpieczenie na wypadek choroby i spekulację [Owsiak 2002].

Następnym kryterium podziału oszczędności jest ich przeznaczenie. Na tej podstawie rozróżniamy oszczędności celowe (gromadzone na zakup konkretnych dóbr lub regulację zobowiązań), a także oszczędności bez określonego przeznaczenia.

Oszczędności gospodarstw domowych obejmują aktywa finansowe (pieniężne), takie jak gotówka, depozyty gromadzone w bankach i SKOK-ach, inwestycje w papiery wartościowe oraz inne instrumenty rynku finansowego, a także aktywa niefinansowe, do których zaliczmy np. nieruchomości, dzieła sztuki, środki transportu, przedmioty codziennego użytku, wartości niematerialne i prawne [Harasim 2007].

Wartość aktywów finansowych polskich gospodarstw domowych w latach 2004–2007 wzrastała (rys. 1). Największy wzrost zaobserwowano w 2006 roku (rok poprzedni = 100, zmiana o 25%). Z kolei w 2008 roku zauważono obniżenie się wartości aktywów finansowych gospodarstw domowych o 11,4 mld PLN, a ich wartość na koniec omawianego okresu wynosiła niespełna 740 mld PLN. Powodem spadku wartości aktywów finansowych



Rys. 1. Aktywa finansowe gospodarstw domowych w Polsce w latach 2001–2008 (mld PLN)

Fig. 1. Financial assets of households in Poland in 2001–2008 (billion PLN)

Źródło: [Sobolewski, Tymoczko 2009].

Source: [Sobolewski, Tymoczko 2009].

wych były przede wszystkim zmiany wartości środków zgromadzonych w funduszach inwestycyjnych oraz akcji notowanych na giełdzie [Rozwój... 2009].

Alokacja oszczędności pomiędzy poszczególne aktywa finansowe zależy od ich atrakcyjności inwestycyjnej (oczekiwany zysk, poziom ryzyka) oraz od indywidualnych preferencji inwestycyjnych gospodarstw domowych. Dominującą pozycją w strukturze aktywów finansowych gospodarstw domowych w Polsce są depozyty bankowe. Są to popularne instrumenty finansowe, ponieważ do inwestowania w depozyty nie potrzeba specjalistycznej wiedzy. Począwszy od 2005 roku zaobserwowano systematyczny wzrost ich wartości. Najwyższą dynamikę wzrostu odnotowano w 2008 roku, kiedy wartość tej grupy aktywów wzrosła z 260,5 mld PLN w 2007 roku do 328,2 mld PLN (zmiana o 26 punktów procentowych). Dynamiczny wzrost był związany z faktem wycofywania przez gospodarstwa domowe środków z funduszy inwestycyjnych i lokowania ich w bankach. W okresie 2004–2007 zaobserwowano tendencję do zmniejszania się udziału tej kategorii aktywów w strukturze gospodarstw domowych z powodu substytucji depozytów bankowych korzystniejszymi pozabankowymi formami lokowania oszczędności (tab. 1). Trend ten został zahamowany w 2008 roku, w którym udział omawianej grupy aktywów wzrósł prawie do 44% (z 35% w 2007 r.) [Rozwój... 2009]. Produktami działającymi na podobnych zasadach są depozyty oferowane przez SKOK-i, jednak udział tej kategorii w aktywach finansowych w porównaniu do depozytów bankowych jest niewielki (w 2008 roku – 1%).

Istotną pozycją aktywów finansowych gospodarstw domowych są środki zgromadzone na rachunkach w otwartych funduszach emerytalnych. Oszczędności gromadzone w OFE mają jednak inny charakter niż pozostałe formy lokowania, ponieważ są obligatoryjne dla młodszych grup wiekowych. Ponadto, nie ma możliwości wypłacenia zgromadzonego w ramach otwartych funduszy emerytalnych kapitału przed osiągnięciem wieku emerytalnego. W całym omawianym okresie można zauważyć systematyczny wzrost ich udziału w aktywach finansowych, z poziomu 14% w 2004 roku do 19% w 2008 roku [Rozwój... 2009].

Ważnym substytutem lokat bankowych są nabywane przez gospodarstwa domowe jednostki funduszy inwestycyjnych. W latach 2004–2007 można było zaobserwować ciągły wzrost udziału tej grupy inwestycji w aktywach finansowych gospodarstw domo-

wych. Napływ środków do funduszy inwestycyjnych wynikał z bardzo dobrych wyników inwestycyjnych, dających wyższe stopy zwrotu w porównaniu lokatami bankowymi. W 2007 roku udział ten wynosił 17%. W kolejnym roku analizy zaobserwowano gwałtowne zmniejszenie się udziału tej grupy do poziomu 8%. Było to skutkiem obniżenia się rentowności tych instrumentów i sprzedaży jednostek funduszy inwestycyjnych przez gospodarstwa domowe.

Kolejnym elementem aktywów finansowych jest gotówka. Jest to najmniej efektywna forma oszczędzania. Mimo to, znaczna część gospodarstw domowych preferuje ten sposób oszczędzania. W latach 2004–2007 udział gotówki w aktywach finansowych klientów indywidualnych charakteryzował się trendem ujemnym, co było wynikiem lokowania oszczędności w opłacalnych instrumentach finansowych (tab. 1). W ostatnim roku analizy zaobserwowano wzrost udziału gotówki w aktywach do poziomu 12%. Zmiana trendu była następstwem wycofania przez klientów części zainwestowanych wcześniej w różne instrumenty finansowe środków pieniężnych z powodu nasilającego się kryzysu finansowego i problemów zagranicznych instytucji finansowych.

Alternatywną formą oszczędzania dla gospodarstw domowych są produkty rynku ubezpieczeniowego. Udział tych produktów w aktywach finansowych osób indywidualnych w okresie 2004–2007 był stabilny i wynosił 8%. Wartość inwestycji gospodarstw domowych w produkty tej kategorii w 2008 roku wzrosła do poziomu 67,8 mld PLN, osiągając 9% udziału. Zmiana spowodowana była wyższym zainteresowaniem konsumentów produktami, które gwarantują zwrot kapitału (np. ubezpieczenia na życie z gwarancją zwrotu kapitału).

Kolejną możliwością oszczędzania przez gospodarstwa domowe jest rynek papierów wartościowych. Ta forma oszczędzania wiąże się jednak ze znacznym ryzykiem inwestycyjnym z uwagi na dużą zmienność cen notowanych na giełdzie walorów. W latach 2004–2007 udział tej kategorii aktywów finansowych zwiększał się z okresu na okres, co wynikało z opłacalności tej formy inwestycji. W 2008 roku udział akcji zmniejszył się

Tabela 1. Struktura aktywów finansowych gospodarstw domowych w Polsce w latach 2001–2008 (%), wg stanów na koniec okresów  
Table 1. The structure of households financial assets in Poland in 2001–2008 (%) by states at the end of periods

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2008
Depozyty bankowe	48	43	37	35	44
Środki zgromadzone na rachunkach w OFE	14	17	18	19	19
Tytuły uczestnictwa funduszy inwestycyjnych	8	11	15	17	8
Tytuły uczestnictwa w UFK oraz składki oszczędnościowe ubezpieczeń na życie	8	8	8	8	9
Akcje notowane na GPW	4	5	7	8	4
Skarbowe papiery wartościowe	5	3	2	1	2
Depozyty w SKOK-ach	1	1	1	1	1
Gotówka w obiegu	12	11	11	10	12
Razem	100	100	100	100,0	100

Źródło: [Sobolewski, Tymoczko 2009].  
Source: [Sobolewski, Tymoczko 2009].

o połowę w stosunku do roku wcześniejszego. Obniżenie zainteresowania ze strony gospodarstw domowych akcjami wynikało ze spadku cen akcji na GPW.

Zmiany cen akcji wpłynęły również na zainteresowanie gospodarstw domowych skarbowymi papierami wartościowymi. Począwszy od 2004 roku, możemy zaobserwować zmniejszające się znaczenie tych papierów wartościowych dla osób fizycznych, aż do 2007 roku. W kolejnym roku zauważono wzrost zainteresowania tą inwestycją, co oprócz obniżenia się cen akcji było rezultatem rosnącego wzrostu oprocentowania obligacji.

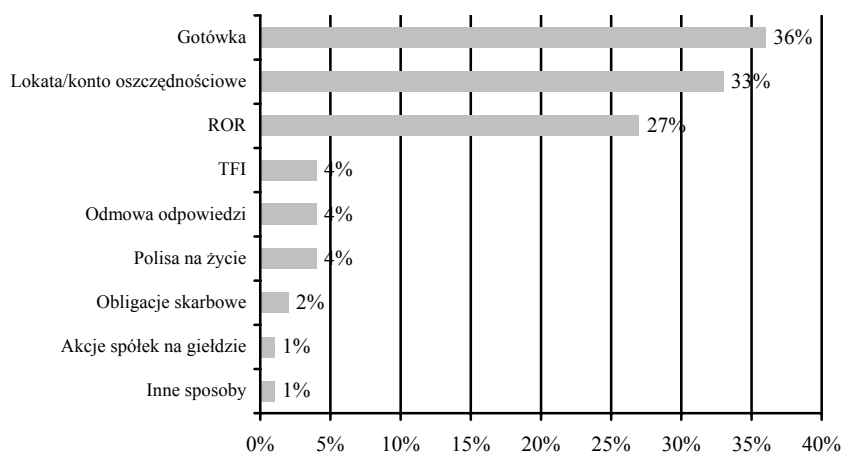
## ZACHOWANIA OSZCZĘDNOŚCIOWE WIEJSKICH GOSPODRATSW DOMOWYCH

W badaniach uczestniczyło 316 kobiet oraz 237 mężczyzn. W badanej populacji dominowały osoby w wieku 25–44 lat (45%). Najliczniejszą grupę respondentów stanowiły osoby z wykształceniem średnim (44%). Prawie 1/3 analizowanych gospodarstw domowych to gospodarstwa czteroosobowe. Co czwarte gospodarstwo domowe składało się z trzech osób. Głównym źródłem dochodów była praca najemna (65%). Gospodarstwa domowe rencistów/emerytów stanowiły 18%, a rolników 17%. Miesięczny dochód netto w przeliczeniu na osobę w gospodarstwie domowym w przypadku 38% respondentów mieścił się w przedziale 501–1000 PLN. Większość osób oceniała swoją sytuację materialną jako przeciętną.

Badana grupa charakteryzowała się wysoką skłonnością do oszczędzania. Jak wynika z przeprowadzonej analizy, prawie 2/3 respondentów posiadało oszczędności. W porównaniu z wynikami badań przeprowadzonych przez Fundację Kronenberga otrzymano wartości dwa razy wyższe [Stan wiedzy finansowej Polaków 2009]. Wynika to z faktu, iż badania zostały przeprowadzone w Małopolsce, a zdaniem M. Bielickiej południe Polski cechuje się wyższą skłonnością do oszczędzania [Wójcik 2007]. Jak wynika z przeprowadzonej analizy, wraz ze wzrostem poziomu wykształcenia wzrasta również skłonność do oszczędzania. W grupie osób z wykształceniem podstawowym i gimnazjalnym prawie 2/3 respondentów nie miało żadnych oszczędności, podczas gdy wśród badanych z wykształceniem wyższym niespełna 30% nie posiadało oszczędności. Kolejnym determinantem kształtującym postawy wobec oszczędzania jest wiek respondentów. Wyniki badań sugerują, że grupą, która oszczędza najchętniej są osoby w wieku 45–54 lat. Potwierdza to tezę przedstawioną przez E. Wójcik, że największe oszczędności gromadzone są przez gospodarstwa domowe w tym okresie życia, w którym osiągają one najwyższe dochody. Zaczynają wówczas odkładać pieniądze z myślą o emeryturze i przyszłych pokoleniach. W warunkach polskich jest to okres właśnie po 45. roku życia [Wójcik 2007]. Z analizy wynika, że najwyższą skłonność do oszczędzania wykazują gospodarstwa domowe, w których dochód na osobę w gospodarstwie wynosił 1501–3000 PLN na osobę. Na podstawie uzyskanych odpowiedzi można stwierdzić, że najwyższą skłonnością do oszczędzania cechują się gospodarstwa domowe, których głównym źródłem dochodu jest praca najemna. Z kolei najniższą, gospodarstwa utrzymujące się z zasiłków, zapomóg i pomocy finansowej od innych osób. Jest to zrozumiałe, ponieważ gospodarstwa te charakteryzują się najniższymi dochodami. O skłonności do oszczędzania decyduje również liczba osób w gospodarstwie domowym. Konsument zachowuje się inaczej, gdy występuje na rynku jako pojedyncza osoba, a inaczej jako członek wieloosobowego go-

spodarstwa, w którym decyzje finansowe podejmowane są zgodnie z potrzebami i możliwościami jednostki nadrzędnej, jaką jest rodzina. Wyniki badań potwierdzają ten fakt. Tylko 40% gospodarstw jednoosobowych deklaruje, że ma oszczędności, podczas gdy w gospodarstwach domowych wieloosobowych odsetek ten jest na poziomie 60%.

Osoby oszczędzające mogą mieć określone preferencje dotyczące formy oszczędzania (gotówkowa lub bezgotówkowa). Z przeprowadzonych badań wynika, że prawie 40% respondentów całość lub znaczną ich część trzyma w domu w przysłowiowej „skarpecie” (rys. 2). Wynika to z przyzwyczajenia Polaków do gotówki (tzw. kult gotówki), braku zaufania do instytucji finansowych, a także skłonności do posiadania pewnej rezerwy w gotówce na zaspokojenie nieprzewidzianych potrzeb. Środki pieniężne przechowywane w formie gotówki nie przynoszą posiadaczowi żadnych korzyści w postaci dochodu, z uwagi na zmiany wartości pieniądza w czasie. Lokatę w banku/SKOK-u lub konto oszczędnościowe wskazał co trzeci badany. Rezultaty te są zbieżne z wynikami otrzymanymi w badaniach prowadzonych przez Fundację Kronenberga (28% osób deklaruujących posiadanie oszczędności trzyma pieniądze w banku na lokacie lub koncie oszczędnościowym). Na trzecim miejscu znalazły się oszczędności przechowywane na rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowym (27%). Rachunek bieżący jest kolejną, najmniej efektywną po gotówce formą oszczędzania. Aktualnie oprocentowanie większości ROR-ów w Polsce jest niższe od poziomu inflacji. W przypadku badań Fundacji Kronenberga uzyskano wynik wyższy o 16%. Różnice wynikają z faktu, iż badana próba to gospodarstwa zlokalizowane na obszarach wiejskich, na których stan infrastruktury finansowej jest gorszy w porównaniu z terenami zurbanizowanymi, niższy w związku z tym jest również wskaźnik ubankowienia. Dla badanej próby wynosił on 60%<sup>2</sup>. Kolejnymi formami oszczędza-



Rys. 2. Struktura preferencji konsumentów w zakresie form oszczędzania (wybór wielokrotny)  
Fig. 2. The structure of consumer preferences concerning forms of savings (multiple choice)

Źródło: Opracowanie własne, N = 365, osoby deklaruujące posiadanie oszczędności.

Source: Authors' research, N = 365, persons declaring savings.

<sup>2</sup>Definicję wskaźnika ubankowienia przyjęto za T. Koźlińskim. Porównanie wyników badań ubankowienia Polaków przeprowadzonych przez NBP w 2006 i 2009 r. NBP, Departament Systemu Płatniczego 2009, Warszawa.

nia były zakup jednostek funduszy inwestycyjnych i wykupienie polisy ubezpieczeniowej na życie (po 4%). Mniejsze znaczenie miały inwestycje w papiery wartościowe.

W badaniach uzyskano także informacje związane z postawami respondentów w zakresie oszczędzania. Prawie 1/3 osób zadeklarowała, że oszczędza tylko w sytuacji, gdy zbiera pieniądze na coś dużego lub specjalnego (najczęściej wymieniany był tu zakup samochodu lub sprzętu AGD, RTV). Były to osoby najmłodsze, mężczyźni, osoby pracujące, respondenci, których dochód na osobę w gospodarstwie domowym wynosił 1001–1500 PLN, z wykształceniem średnim. Kolejna grupa to osoby starające się regularnie oszczędzać. Taką postawą charakteryzowały się kobiety, respondenci w wieku 55–64 lat, z wykształceniem wyższym, gospodarstwa domowe o najwyższym dochodzie. Niemal ¼ badanych wskazała odpowiedź, że nie oszczędza, ponieważ nie ma wystarczających dochodów/pieniędzy na odłożenie. Były to osoby najstarsze, o najniższych dochodach, utrzymujące się z zasiłków, legitymujące się najniższym wykształceniem. Co dziesiąty respondent nie potrafił podać przyczyny dlaczego nie oszczędza lub wskazywał jako przyczynę lenistwo. Ponad 3% respondentów uważało, że nie potrzebuje oszczędzać, ponieważ jest na utrzymaniu rodziców lub ma bardzo wysokie dochody.

Istotnym czynnikiem determinującym zachowania konsumentów dotyczące oszczędzania jest poziom wiedzy o instrumentach oszczędnościowych. Wysoki poziom wiedzy w tym zakresie pozwala na wybranie najbardziej odpowiedniego produktu finansowego w danym czasie, uwzględniającego preferencje, możliwości i ograniczenia gospodarstwa domowego. Jednym z najważniejszych elementów, który należy uwzględnić przy wyborze usługi finansowej, jest ryzyko związane z ulokowaniem pieniędzy w danym produkcie. Jak wynika z analizy zachowań polskich konsumentów na rynku usług finansowych, znaczna część osób inwestujących w jednostki funduszy inwestycyjnych w latach 2006–2007 nie była „świadoma” ryzyka związanego z tym produktem. Stąd działania Komisji Nadzoru Finansowego w postaci uchwały z 3 lipca 2007 roku w sprawie komunikatu KNF odnośnie form przekazu reklamowego funduszy inwestycyjnych.

W przeprowadzonych przez autorów badaniach respondenci poproszeni byli o wskazanie, wśród wymienionych możliwości, instrumentu, który cechuje się najwyższym ryzykiem (lokata bankowa, obligacje, fundusze inwestycyjne, akcje). Jak wynika z analizy, prawie co drugi respondent wskazał prawidłową odpowiedź. Pozostałe osoby to badani, którzy wybrali opcję nie wiem (28%) lub wskazali złą odpowiedź (25%). Potwierdza to tezę, że stan wiedzy finansowej Polaków jest bardzo niski. Wynika to przede wszystkim z braku odpowiednich działań edukacyjnych, począwszy od szkoły gimnazjalnej. Wyższą wiedzą na temat ryzyka poszczególnych usług finansowych wykazali się mężczyźni, respondenci w wieku 25–44 lat, członkowie gospodarstw domowych, w których głównym źródłem dochodów jest stała praca. Ponadto zauważono, że poziom poprawnych odpowiedzi wzrastał wraz z poziomem wykształcenia respondentów (tylko 16% badanych z wykształceniem podstawowym i gimnazjalnym potrafiło wskazać odpowiedź poprawną, podczas gdy odsetek ten w grupie najlepiej wykształconych wynosił 62%) oraz wraz ze wzrostem dochodu netto na osobę w gospodarstwie domowym.



## PODSUMOWANIE

Wielkość i struktura oszczędności gospodarstw domowych zależą od różnych czynników o charakterze obiektywnym i subiektywnym. Analiza zachowań wiejskich gospodarstw domowych w zakresie oszczędzania ujawniła, że czynnikami decydującymi o skłonności do oszczędzania są wiek, wykształcenie, wysokość i rodzaj źródła dochodu, a także liczba osób w gospodarstwie domowym. Grupą najchętniej oszczędzającą były osoby lepiej wykształcone, o wyższym poziomie wiedzy finansowej, w wieku 45–54 lat, uzyskujące dochody z pracy najemnej oraz gospodarstwa domowe, w których dochód netto na osobę w rodzinie wynosił 1501–3000 PLN.

Badania ujawniły także, że znaczna część oszczędności gromadzonych przez wiejskie gospodarstwa domowe występuje w postaci gotówki (40%). Jest to duża grupa potencjalnych klientów dla instytucji finansowych, które przy użyciu odpowiednich środków promocyjnych powinny zachęcić tę zbiorowość do korzystania z ich usług. Co trzecie gospodarstwo domowe zaoszczędzone środki ulokowało w banku na lokatach lub kontach oszczędnościowych. Popularną formą gromadzenia oszczędności był także rachunek oszczędnościowo-rozliczeniowy. Z kolei mniejsze znaczenie miały inwestycje w jednostki funduszy inwestycyjnych, zakup produktów ubezpieczeniowych i papierów wartościowych. Produkty alternatywne do lokat bankowych były częściej wybierane przez osoby młodsze, lepiej wykształcone oraz gospodarstwa domowe lepiej sytuowane.

Istotną przeszkodą w wykorzystaniu wielu produktów oszczędnościowych jest niski poziom wiedzy finansowej konsumentów (ponad połowa badanych nie potrafiła ocenić ryzyka związanego z konkretną usługą finansową). Przyczyn tego zjawiska jest wiele, przede wszystkim jednak brak odpowiednich, spójnych programów edukacji finansowej społeczeństwa w Polsce, obejmujących zasięgiem duże grupy odbiorców. Inicjatywy występujące aktualnie w naszym kraju to działania wybranych tylko podmiotów, jak bank centralny, inicjatywy niektórych banków komercyjnych czy instytucji *non profit*. Podjęcie działań w tym kierunku pomoże ograniczyć nadmierną konsumpcję, wydawanie pieniędzy, umożliwi prawidłową ocenę ryzyka i przyczyni się do wykształcenia pozytywnych nawyków związanych z oszczędzaniem.

## PIŚMIENNICTWO

- Bywalec Cz., 2009. *Ekonomika i finanse gospodarstw domowych*. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa.
- Harasim J., 2007. *Teoretyczne aspekty gromadzenia i inwestowania nadwyżek finansowych przez gospodarstwa domowe*, [w:] *Oszczędzanie i inwestowanie indywidualne w Polsce*, praca zbiorowa pod red. J. Harasim. PTE, Katowice.
- Korenik D., 2003. *Oszczędzanie indywidualne w Polsce. Produkty różnych pośredników i ich atrakcyjność*. Wyd. AE im. O. Langego, Wrocław.
- Koźliński T., 2009. *Porównanie wyników badań ubankowienia Polaków przeprowadzonych przez NBP w 2006 i 2009 r.* NBP, Departament Systemu Płatniczego, Warszawa.
- Owsiak S., 2002. *Podstawy nauki finansów*. PWE, Warszawa.

- Sobolewski P., Tymoczko Z. (red.), 2009: Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2008 r., NBP, Warszawa.
- Stan wiedzy finansowej Polaków. Raport z badania ilościowego Fundacji Kronenberga. 2009. Dom Badawczy Maison, Warszawa.
- Wójcik E., 2007. Zmiany w poziomie i strukturze oszczędności w Polsce w świetle badań empirycznych, [w:] Oszczędzanie i inwestowanie indywidualne w Polsce, praca zbiorowa pod red. J. Harasim. PTE, Katowice.
- Żelazna K., 2002. Zarządzanie zasobami wiejskich gospodarstw domowych. SGGW, Warszawa.

## **DETERMINANTS OF ACCUMULATING MONEY SAVINGS BY RURAL HOUSEHOLDS**

**Abstract.** The goal of the paper is an identification and characteristics of selected factors determining rural households' willingness for saving. The source of data used for the analysis and conclusions was information provided by the studies conducted in the Malopolska Region on a group of 554 households situated in rural areas. As results from the investigations, the factors determining the willingness for saving are age, education, the amount and the source of income but also the number of persons per rural household. The most willingly saving group consisted of better educated persons at the age of between 45 and 54, possessing better financial knowledge, drawing income from hired labour and the households where a net income per family member was between 1501 and 3000 PLN. The studies revealed also that rural households accumulate a considerable part of savings (40%) in cash, every third household kept saved means as bank deposits or in saving accounts. Also settlement savings accounts proved a popular form of accumulating savings, whereas, investment funds units, insurance product purchases or stock purchases were of lesser importance.

**Key words:** savings, rural households

Zaakceptowano do druku – Accepted for print 14.07.2010

## ZASTOSOWANIE NARZĘDZI PUBLIC RELATIONS (PR) W POLITYCE KOMUNIKACYJNEJ PRZEDSIĘBIORSTWA

Agnieszka Werenowska

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Tomasz Duczek

Grupa Firm Kolporter

**Streszczenie.** Public relations staje się niezbędnym elementem funkcjonowania każdej jednostki organizacyjnej. Sposób i zasięg wykorzystania narzędzi PR w polskich przedsiębiorstwach jest bardzo zróżnicowany. Wynika to między innymi ze sposobu zarządzania oraz znajomości nowych trendów w branży public relations.

W opracowaniu oparto się na wynikach badań przeprowadzonych w 2008 roku wśród kadry zarządzającej spółki Grupa Firm Kolporter. W badaniach dokonano próby wskazania stosowanych narzędzi public relations przez kadre zarządzającą oraz określenia stopnia świadomości ich wykorzystywania przez kadre zarządzającą.

**Słowa kluczowe:** public relations, świadomość, wizerunek, komunikowanie wewnętrzne i zewnętrzne, Grupa Firm Kolporter

### WSTĘP

Nie można skutecznie zarządzać firmą, prowadzić efektywne działania z zakresu marketingu pomijając ogromną rolę public relations w budowie wizerunku i tworzeniu pozytywnej reputacji. Bardzo ważna jest akceptacja w otoczeniu zarówno zewnętrznym, jak i wewnętrznym. Stworzenie profesjonalnego i akceptowalnego obrazu organizacji to zadanie public relations (PR), które jest zarówno funkcją zarządzania organizacją, jak i filozofią jej działania. Niewątpliwie umiejętność oraz świadomość stosowania narzędzi public relations jest oznaką współczesnego podejścia do zarządzania i szeroko pojętej przedsiębiorczości.

## CELE I METODY BADAŃ

W badaniach dokonano próby wskazania stosowanych narzędzi public relations przez kadre zarządzającą na przykładzie Grupy Firm Kolporter oraz określenia stopnia świadomości ich wykorzystywania przez kadre zarządzającą.

Cel poznawczy dotyczył określenia stanu faktycznego funkcjonowania public relations w Grupie Firm Kolporter. Cel praktyczny był próbą określenia zakresu stosowania poszczególnych narzędzi public relations przez kadre zarządzającą Grupy Firm Kolporter oraz stopnia świadomości ich stosowania.

Dawniej uważano, że jeśli coś znajduje się w zasięgu uwagi, to automatycznie musi znaleźć się w obrębie świadomości. Obecnie przyjmuje się, że pole uwagi jest szersze od świadomości, dlatego też możliwa jest koncentracja na bodźcach, z których istnienia nie zdajemy sobie sprawy. Analizując związki uwagi ze świadomością rozróżnia się jej dwa rodzaje: introspekcyjną – polegającą na zdawaniu sobie sprawy z własnych procesów psychicznych, czyli z tego, że coś wiemy, o czymś myślimy, coś spostrzegamy, oraz percepcyjną – polegającą na zdawaniu sobie sprawy z tego, co dzieje się w otoczeniu (w tym we własnym ciele) [Nęcka 1997].

W pracy wykorzystano prócz metody sondażowej analizę literatury przedmiotu i materiałów źródłowych oraz obserwację uczestniczącą.

W badaniach brało udział 40 osób stanowiących kadre zarządzającą, w tym 11 kobiet i 29 mężczyzn, co odpowiednio stanowiło 27,5 i 72,5% wszystkich respondentów. Wśród badanych nie było żadnej osoby w przedziale wiekowym 18–25 lat, natomiast w przedziale 46–55 lat było dwóch mężczyzn. Aż 60% respondentów odnotowano w przedziale wiekowym 36–45 lat, gdzie 42,5% stanowili mężczyźni, a 17,5% kobiety. W badaniu wzięło udział 14 dyrektorów i 26 kierowników.

## WYBRANE FORMY PUBLIC RELATIONS

Nie jest możliwe stworzenie uniwersalnego zestawu form i narzędzi PR dla każdego przedsiębiorstwa. Jednak ich różnorodność daje możliwość opracowania najefektywniejszego zestawu dla danej jednostki.

Formy PR, jakie należy zastosować w danej organizacji, zależne są od wielu czynników, takich jak np.: cel, działalność organizacji, kultura organizacji, odbiorca, do którego jest kierowana informacja, miejsce, czas.

Komunikowanie się przedsiębiorstwa z grupami jego otoczenia podmiotowego może odbywać się w sposób przypadkowy, nieplanowany lub w sposób planowany i ciągły. Jedynie drugi ze wskazanych można utożsamiać z działalnością public relations. Znajduje to swoje potwierdzenie w koncepcjach tradycyjnego i nowoczesnego komunikowania się organizacji z otoczeniem, przedstawionych przez G. Downinga [Budzyński 2006].

Zgodnie z nowoczesną koncepcją przedsiębiorstwa, jest ono nie tylko jednostką produkcyjno-marketingową, ale także ściśle powiązaną z tą jednostką instytucją społeczną. Przedsiębiorstwo, jako system produkcyjno-marketingowy, prowadzi planową działalność, ukierunkowaną na rynek. Rola przedsiębiorstwa, jako instytucji społecznej, przejawia się natomiast w planowym, ciągłym oddziaływaniu na jego otoczenie podmioto-

we. Zapewniona jest jednocześnie wzajemna zgodność pomiędzy tym oddziaływaniem a działalnością gospodarczą, którą oddziaływanie to wspiera. Przy ustalaniu celów działania przedsiębiorstwa bierze się pod uwagę także cele public relations i dopiero w tym przypadku można powiedzieć, że organizacja prowadzi działalność public relations [Budzyński 2006].

Nowoczesną koncepcję przedsiębiorstwa w porównaniu z tradycyjną należy ocenić pozytywnie, a przemawiają za tym: wyobrażenie o przedsiębiorstwie kształtowane jest w sposób planowy, przedsiębiorstwo poprzez określone planowe działania powinno być postrzegane w tej sytuacji na rynku nie tylko jako jednostka produkcyjno-handlowa, ale także jako podmiot tego rynku, celem przedsiębiorstwa nie jest tylko osiągnięcie zysku, ale także realizacja określonych celów społecznych, np.: rozwój infrastruktury lokalnej, ochrona środowiska naturalnego, wzrost gospodarczy regionu.

W wielu przedsiębiorstwach działania z zakresu public relations mają drugorzędne znaczenie. Jest to błędne podejście, ponieważ takie firmy, jak np. IBM, Nike, Microsoft, Gillette nadały PR bardzo duże znaczenie w swoim procesie komunikacji marketingowej i strategii marketingowej. Być może panująca jeszcze powszechnie ostrożność i nieufność do stosowania public relations wynika z faktu, że PR uchodzi na świecie za ważny, silny, ale jednocześnie najbardziej niepewny i najtrudniejszy do oszacowania (uwzględniając ponoszone koszty i uzyskiwane efekty) instrument w procesie komunikacji przedsiębiorstw [Drzazga 2004].

## **WIEDZA NA TEMAT STOSOWANYCH NARZĘDZI PUBLIC RELATIONS W GRUPIE FIRM KOLPORTER**

W celu określenia stopnia świadomego stosowania narzędzi PR przez kadre zarządzającą w Grupie Firm Kolporter dokonano próby zdefiniowania kilku pojęć, m.in. public relations, komunikacja firmy z otoczeniem. Spośród dziewięciu możliwych odpowiedzi każdy ankietowany musiał zaznaczyć pięć najistotniejszych. Analiza przeprowadzonych badań wykazała, że odpowiedź „komunikacja firmy z otoczeniem” została zaznaczona przez wszystkich respondentów, natomiast odpowiedź „komunikacja wewnątrz organizacji” zaznaczyło 57,5% badanych. Dla 42% respondentów pojęcie public relations związane było z identyfikacją z firmą, a dla połowy z promocją. Lobbying wskazywało 30% respondentów, a 22,5% public relations wiązało tylko ze sponsoringiem. Wśród respondentów znalazły się osoby, które przez pojęcie public relations rozumiały marketing (47,5%) oraz reklamę (30%). Pojęcie public relations bardzo ogólnie kojarzono z marketingiem (53,8%), co oznacza, że ponad połowa osób na tym stanowisku źle rozumiała to pojęcie. Wśród dyrektorów taką odpowiedź wybrało 35,7% badanych. Reklamę z pojęciem public relations kojarzyło 21,4% dyrektorów oraz 34,6% kierowników. Odpowiedź „zarządzanie” zaznaczyło 25% wszystkich badanych.

Na podstawie konfiguracji poszczególnych odpowiedzi respondentów stworzono kolejną zmienną, czyli „świadomość stosowania narzędzi public relations”. Jest to zmienna na poziomie nominalnym. Respondenci zostali poszeregowani według niej na grupę osób świadomych i nieświadomych stosowania narzędzi public relations. Do grupy nieświadomych zaliczono osoby, które zaznaczyły błędne odpowiedzi, czyli marketing i reklamę,

a także tych, którzy zaznaczyli mniej niż trzy poprawne odpowiedzi (osoby z brakiem wymaganej liczby pięciu odpowiedzi). I tak, osoby, które zaznaczyły 5 odpowiedzi, w tym 3 dobre i 2 złe, zostały uznane za nieświadome stosowania narzędzi PR, osoby o 3 poprawnych odpowiedziach uznano za świadome stosowania narzędzi PR, osoby, które zaznaczyły 2 lub mniej poprawnych odpowiedzi zaliczono do grupy osób nieświadomych stosowania narzędzi PR. Spośród wszystkich respondentów 17,5% zostało zaklasyfikowanych jako osoby świadome stosowania narzędzi public relations.

Rozkład poziomu świadomości w zależności od płci jest o tyle ciekawy i zaskakujący, że 36,4% kobiet spośród wszystkich biorących udział w badaniu okazało się być świadomymi stosowania narzędzi PR, podczas gdy wśród mężczyzn jest tylko 10,3% świadomych. Celem dokonania oceny ewentualnego związku stanowiska respondentów ze świadomością stosowania narzędzi public relations zastosowano test statystyczny Chi-kwadrat. Uzyskano następujący wynik: Chi-kwadrat (1) = 4,569; 0,033. Poziom istotności asymptotycznej świadczy, iż obecne między grupami respondentów różnice są istotne statystycznie: ( $p = 0,033 \Rightarrow p < 0,05$ ). Między dyrektorami a kierownikami jest istotna statystycznie różnica w świadomości stosowania narzędzi public relations. W przypadku kierowników 73,1% z nich było nieświadomych. Wśród dyrektorów wynik ten kształtował się na poziomie 100%.

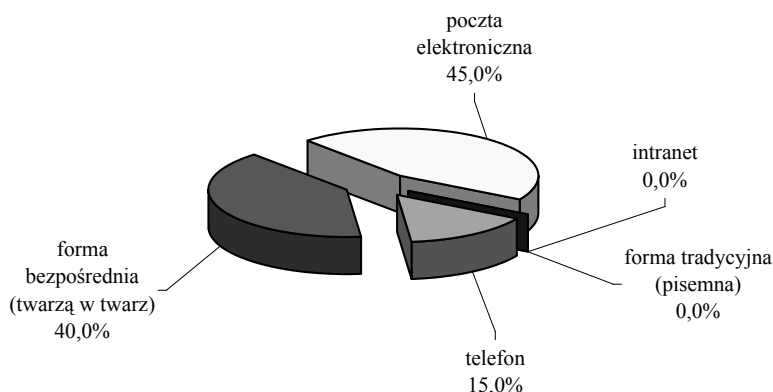
Z analizy przeprowadzonej w badaniu wynika, że pracownicy Grupy Firm Kolporter wchodzący w skład kadry zarządzającej nieświadomie stosują narzędzia public relations. Tylko co szósta badana osoba narzędzia public relations stosuje w sposób świadomy. Na taki wynik najprawdopodobniej wpłynęła polityka firmy, która głównie oparta jest na działaniach związanych z marketingiem i reklamą.

## **DZIAŁANIA PUBLIC RELATIONS W STOSUNKU DO WEWNĘTRZNYCH GRUP OTOCZENIA**

Najcenniejszym zasobem przedsiębiorstwa są oddani i lojalni pracownicy. Skuteczny system wewnętrznej komunikacji jest podstawą w efektywnym zarządzaniu zasobami ludzkimi. Analiza przeprowadzonych badań wykazała, że we wszystkich spółkach Grupy Firm Kolporter organizowane są imprezy sportowe, integracyjne, okolicznościowe itp. Swoją stuprocentową obecność na organizowanych imprezach określiło pięciu dyrektorów i ośmiu kierowników, co stanowiło 35% badanej populacji. Tylko jedna osoba spośród ankietowanych nie brała nigdy udziału w tego typu imprezach. Wszyscy respondenci uważali, że motywacja pracowników ma wielkie znaczenie w procesie osiągnięcia założonych przez firmę celów.

Prawie wszyscy badani (95%) byli zdania, że komunikacja wewnętrzna ułatwia realizację wyznaczonych celów. Innego zdania byli jeden dyrektor i jeden kierownik, którzy uważali, że komunikacja wewnętrzna nie ułatwia realizacji wyznaczonych celów.

W działaniach public relations istotne znaczenie odgrywa komunikacja wewnętrzna w organizacji. Na rysunku 1 przedstawiono formy komunikacji, które były najczęściej stosowane przez badanych. Prawie połowa spośród badanych najczęściej w procesie komunikacji wykorzystywała pocztę elektroniczną. Niewiele mniej (40%) wybierało formę bezpośrednią (twarzą w twarz). W grupie tej znalazło się siedmiu dyrektorów, co stanowiło 50% wszystkich badanych na tym stanowisku.



Rys. 1. Preferencje respondentów dotyczące form komunikacji

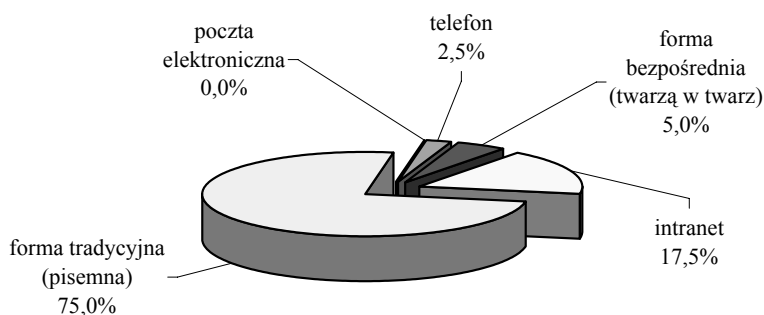
Fig. 1. The respondents' preferences concerning the form of communication

Źródło: Badania własne.

Source: Self research.

Forma tradycyjna (pisemna) oraz intranet nie należały do najczęściej stosowanych przez kadre zarządzającą form komunikacji.

Najmniej stosowaną formą komunikacji przez kadre zarządzającą Grupy Firm Kolporter była forma tradycyjna (pisemna), którą zaznaczyło 75% osób (rys. 2). Wśród tych osób znalazło się 85% dyrektorów i 69% kierowników spośród wszystkich na tym stanowisku.



Rys. 2. Najmniej stosowane formy komunikacji

Fig. 2. The least used forms of communication

Źródło: Badania własne.

Source: Self research.

Komunikacja wewnętrzna odgrywa istotne znaczenie w działaniach public relations. Z przeprowadzonych badań wynika, że nie wszystkim pracownikom odpowiadały zaproponowane przez Grupę Firm Kolporter formy komunikacji. Aż co piąta badana osoba była niezadowolona z zaproponowanych form komunikacji, co może skutkować złym przepływem informacji wewnątrz firmy. Z kolei słaba komunikacja wewnętrzna spowoduje, że założone przez firmę cele będą trudne do osiągnięcia.

## PUBLIC RELATIONS W GRUPACH OTOCZENIA ZEWNĘTRZNEGO

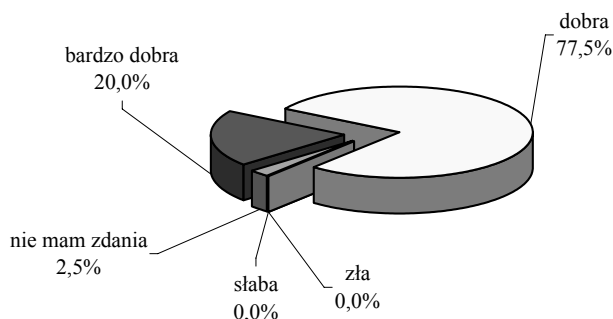
Kadra zarządzająca Grupy Firm Kolporter przywiązuje dużą wagę do wyglądu zewnętrznego zarówno swojego, jak swoich podwładnych. Świadczą o tym ich preferencje dotyczące tej kwestii. Dla 40% badanych wygląd zewnętrzny był bardzo istotny. Dla ponad połowy badanych (52,5%) znaczenie wyglądu zewnętrznego jest istotne, a tylko dla 7,5% miało to znaczenie niezbyt istotne.

Większość respondentów wiedziała o aktywnym udziale firmy w działaniach sponsorskich (70%). Każda spółka wchodząca w skład Grupy Firm Kolporter brała udział w sponsoringu. Oznacza to, że badani, którzy na to pytanie odpowiedzieli przecząco, byli pracownikami o krótkim stażu w danej spółce lub są niedoinformowani o przedsięwzięciach swojej firmy.

Z badania wynika, że wśród osób, które wiedziały o przedsięwzięciach swoich firm w zakresie sponsoringu, było 10,7%, dla których sponsoring nie ma żadnego wpływu na działalność firmy. Dla pozostałych 89,3% sponsoring miał wpływ istotny lub bardzo istotny.

W badaniu zadano pytanie o opinię firmy na polskim rynku. Okazało się, że tylko jedna osoba nie miała na ten temat zdania, a analiza wyników pokazała, że jest to osoba nieświadoma stosowania narzędzi public relations. Pozostali uczestnicy badania uważali, że firma ma opinię dobrą lub bardzo dobrą (rys. 3). I tak, Grupa Firm Kolporter miała opinię bardzo dobrą według 20% respondentów, a dobrą według 77,5% respondentów.

Takie stanowisko kadry zarządzającej może być wynikiem tego, że badani identyfi-



Rys. 3. Opinia firmy na polskim rynku według respondentów

Fig. 3. The company's reputation on the Polish market according to the respondents

Źródło: Badania własne.

Source: Self research.

kują się z firmą, w której pracują i jednocześnie tworzą dobrą atmosferę wewnątrz firmy wśród swoich podwładnych. Wskutek tego wszyscy pracują efektywniej, ponieważ dużo łatwiej jest osiągać wyznaczone cele w dobrej i sympatycznej atmosferze.

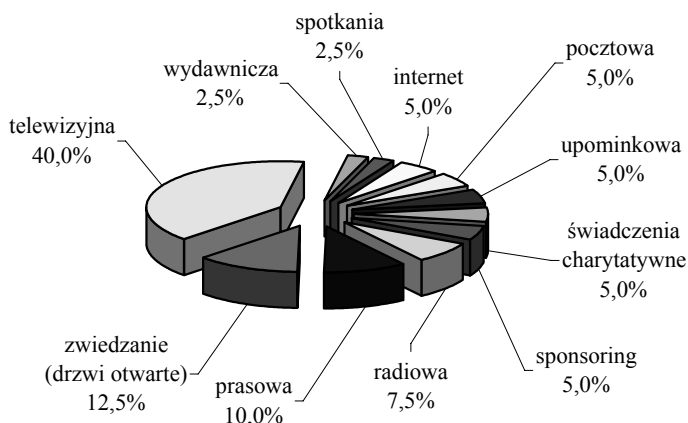
W Grupie Firm Kolporter stosowane są różne formy public relations. Według kadry zarządzającej Grupy Firm Kolporter, najczęściej wykorzystywaną formą public relations była forma prasowa, a wskazało ją 32,5% wszystkich uczestniczących w badaniu. Wynika to z faktu, że dominującą działalnością Grupy Firm Kolporter jest kolportaż prasy. Spółka Kolporter S.A., aby mogła sprawnie funkcjonować na rynku prasowym, musi



nawiązywać współpracę z nowymi wydawcami i utrzymywać dobre relacje z obecnie współpracującymi. Dlatego też forma prasowa była wskazana przez co trzecią osobę, a formę wydawniczą wskazało 15% spośród badanych. W dużym stopniu wykorzystywane były również formy public relations w postaci internetu i spotkań. Obie te formy wskazało 20% badanej populacji. Wśród zaproponowanych form public relations znalazły się trzy formy, które według badanych nie należą do grupy najczęściej wykorzystywanych form: forma pocztowa, zwiedzanie (drzwi otwarte) oraz sponsoring.

Z analizy przeprowadzonej w badaniu wynika, że tylko 27,5% respondentów nie spotkało się osobiście z negatywną postawą wobec Grupy Firm Kolporter. Aż 72,5% kierowników i dyrektorów przynajmniej raz usłyszało osobiście złe zdanie na temat badanej firmy.

Według ankietowanych forma telewizyjna należała do najrzadziej wykorzystywanych form public relations (rys. 4). Według 12,5% osób zbyt rzadko wykorzystywano formę w postaci zwiedzania (drzwi otwartych). Mimo że forma prasowa była najczęściej wykorzystywana, w Grupie Firm Kolporter znalazło się 10% osób, które uważały, że forma ta powinna być wykorzystywana częściej niż w chwili obecnej.



Rys. 4. Rzadko wykorzystywane przez firmę formy public relations

Fig. 4. Forms of public relations rarely applied by the company

Źródło: Badania własne.

Source: Self research.

Analizując wyniki badań zaobserwowano równomierny rozkład preferencji respondentów do następujących form public relations: sponsoring, świadczenia charytatywne, forma upominkowa (wobec klientów i pracowników), pocztowa oraz internet.

Z przeprowadzonej analizy wynika, że w Grupie Firm Kolporter wykorzystywane są różne narzędzia public relations, jednak najczęściej stosowanym była forma prasowa. Uważała tak co trzecia badana osoba, przy czym co ósmy respondent uważał, że ta forma jest zbyt często wykorzystywana przez Grupę Firm Kolporter.

Okazało się również, że aż 40% badanych było zdania, że narzędzie public relations w postaci formy telewizyjnej jest zbyt rzadko stosowane przez firmę. Biorąc pod uwagę szeroki zakres działalności Grupy Firm Kolporter, należałoby sprawdzić, czy możliwości związane ze stosowaniem narzędzi public relations są optymalnie w niej wykorzystywane.

## PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Wyniki przeprowadzonych badań wskazały na nieświadomie wykorzystywanie narzędzi public relations. Tylko co szósta osoba spośród badanych stosowała je w sposób świadomy. Narzędzia public relations świadomie stosowane były przez co trzecią kobietę i tylko przez co dziesiątego mężczyznę. Wynik ten okaże się jeszcze bardziej zaskakujący, gdy spojrzymy na niego z perspektywy biologiczno-społecznej. Faktem powszechnie znanym jest, że wśród populacji męskiej poziom testosteronu jest zdecydowanie wyższy niż w populacji kobiet. Im wyższy poziom testosteronu, tym większa skłonność do zachowań agresywnych, a tym samym do ryzyka. Kobiety zaś zazwyczaj są ostrożne w wyrażaniu swojej opinii w sytuacjach kluczowych dla nich. Zdaniem autorów, niski poziom świadomości może wynikać z małej ogólnej liczby zaznaczonych odpowiedzi w pytaniu pierwszym. Podejście to należy potraktować jako asekuracyjne czy nawet obronne. Pytanie tylko, dlaczego osoby genetycznie zaprogramowane na podejmowanie ryzyka są nastawione obronnie bardziej niż kobiety, które są mało skłonne do ryzyka. Fakt ten potęgują siły uzyskanych wyników o niskiej świadomości mężczyzn pomimo ich genetycznych uwarunkowań.

Z analizy przeprowadzonej w badaniu wynika, że dyrektorzy stosowali narzędzia PR całkowicie nieświadomie. Jednym z powodów takiego wyniku może być fakt, że public relations jest przez dyrektorów traktowane jako uzupełnienie działań związanych z marketingiem i reklamą. Potwierdzeniem tego jest fakt, że co trzeci dyrektor przez pojęcie public relations kojarzył marketing, a co piąty reklamę. Najczęściej stosowaną formą public relations przez Grupę Firm Kolporter była forma prasowa.

## PIŚMIENNICTWO

- Budzyński W., 2006. Public relations. Zarządzanie reputacją firmy. Wydawnictwo Poltext, Warszawa, 17.
- Drzazga M., 2004. Systemy promocji przedsiębiorstw na polskim rynku. Struktury i funkcjonowanie. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego w Katowicach, Katowice, 145.
- Nęcka E., 1999. Procesy uwagi [w:] Psychologia. Podręcznik akademicki. Psychologia ogólna, wyd. 1., T. 2. Red. J. Strelau, Gdańskie Wydawnictwa Psychologiczne, Sopot 1999, 77–78.

## THE USE OF PUBLIC RELATIONS (PR) IN COMPANY'S COMMUNICATIVE POLICY

**Abstract.** Public relations is becoming an indispensable element in every organizational unit. The way as well as the scope of use of public relations are different in Polish companies. It is the result of how the company is run and the knowledge of the new trends in public relations.

The study is based on the findings of the research carried in 2008 among the management staff in Kolporter Group. The study attempts to indicate public relations tools used by the management staff and to determine the extent of their conscious use by the management staff.

**Key words:** public relations, consciousness, image, external and internal communication.

Zaakceptowano do druku – Accepted for print 15.07.2010



## **FORMY DZIAŁALNOŚCI WŁADZ SAMORZĄDOWYCH W ZAKRESIE WSPIERANIA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI NA OBSZARACH WIEJSKICH PODKARPACIA**

Alina Walenia

Uniwersytet Rzeszowski

**Streszczenie:** Skuteczna pomoc ze strony władz samorządowych w aktywizowaniu przedsiębiorczości może przyczynić się do rozwoju gospodarczego regionu, a wydatki z budżetów urzędów na rzecz wspierania inicjatyw gospodarczych zostaną zwrócone w postaci podatków lokalnych płaconych przez dobrze funkcjonujące miejscowe podmioty gospodarcze. Działania na rzecz zwiększania ich konkurencyjności są szczególnie ważne w aspekcie otwarcia lokalnych rynków dla firm integrującej się Europy. Przedmiotem rozważań w niniejszym artykule są formy wsparcia przez władze samorządowe rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich Podkarpacia, będącego jednym z najsłabszych obszarów na mapie gospodarczej Polski i Wspólnoty Europejskiej. Wyniki badań potwierdziły, iż w niewielkim zakresie widoczne były działania samorządu w zakresie wspierania rozwoju i stymulowania przedsiębiorczości na obszarach wiejskich Podkarpacia. Zdecydowana większość przedsiębiorców stwierdzała, że samorząd nie spełnia żadnej roli w promowaniu przedsięwzięć gospodarczych na Podkarpaciu.

**Słowa kluczowe:** przedsiębiorczość, administracja samorządowa, instrumenty finansowe Unii Europejskiej

### **WSTĘP**

Przedsiębiorczość oznacza szeroko rozumianą działalność gospodarczą i społeczną ludzi indywidualnych, grup społecznych lub państwa. Przedsiębiorczość jest stymulatorem rozwoju gospodarczego w wymiarze lokalnym, regionalnym i krajowym. W związku z powyższym problematyka ta powinna być szczególnie istotna w regionie Podkarpacia, którego podstawowe wskaźniki społeczno-ekonomiczne sytuują je w grupie regionów Polski Wschodniej najsłabiej rozwiniętych. Dotyczy to szczególnie produktu krajowego brutto na 1 mieszkańca (14. pozycja w kraju), przeciętnej płacy (15. pozycja), liczby spó-

---

Adres do korespondencji – Corresponding author: Alina Walenia, Uniwersytet Rzeszowski, Wydział Ekonomii, Katedra Polityki Gospodarczej, ul. M. Ćwiklińskiej 2, 35-959 Rzeszów, e-mail: alinawalenia@poczta.onet.pl

łek z udziałem kapitału zagranicznego na 1000 mieszkańców (15. pozycja)<sup>1</sup>. Dystans Podkarpacia w porównaniu do najlepszych powiększa się. Zachodzi więc pilna konieczność przeciwdziałania tym tendencjom, potrzeba „ucieczki do przodu”, co znajduje wyraz w wizji rozwoju przedsiębiorczości zawartej w strategii województwa podkarpackiego. Województwo to jest obszarem niejednorodnym, o dużym stopniu wewnętrznego zróżnicowania. Dlatego też polityka rozwoju, prowadzona przez samorządy terytorialne Podkarpacia, powinna odpowiedzieć na pytanie, jak wpłynąć na zdynamizowanie przedsiębiorczości, która może zmniejszyć dystans w stosunku do lepiej rozwiniętych regionów.

W strategiach lokalnych i regionalnej opracowanych przez samorządy gmin, powiatów oraz samorząd województwa, będących wyrazem polityki rozwoju lokalnego i regionalnego, zamieszczone zostały zapisy dotyczące działań w zakresie rozwoju przedsiębiorczości i innowacyjności, mających istotny wpływ na rozwój regionu i podniesienie poziomu życia jego mieszkańców. Wśród czynników stanowiących potencjalne zasoby niezbędne do kreowania nowych form przedsiębiorczości ważną rolę odgrywają wiedza i postawy innowacyjne w wymiarze indywidualnym, czyli pracowników urzędów i przedstawicieli społeczności lokalnej. We współczesnych rozwiniętych gospodarkach wiedza, będąca elementem kapitału ludzkiego i intelektualnego, pełni rolę najważniejszego endogenicznego czynnika produkcji i rozwoju gospodarczego [Klamut 2006].

Wykorzystując swoje zasoby, jednostki administracji samorządowej mogą tworzyć sprzyjający klimat dla działań służących powstawaniu przedsiębiorstw, a także wzmacniać ich pozycję konkurencyjną udzielając im wsparcia, któremu służą następujące instrumenty [Oliński 2007]:

- finansowe,
- prawno-podatkowe,
- promocyjno-organizacyjne,
- informacyjno-szkoleniowe.

Instrumenty finansowe polegają na pośredniczeniu lub innej pomocy w zaciąganiu preferencyjnych kredytów i pożyczek. Jednostki władzy lokalnej mogą również udzielić, pośredniczyć lub pomóc przedsiębiorstwom w uzyskaniu poręczenia (kredytu). Samorządy mogą dofinansować przedsięwzięcia firm, w których gmina posiada udziały bądź współfinansować przedsięwzięcia realizowane z udziałem przedsiębiorstw lokalnych oraz dotować organizacje wspierające przedsiębiorczość.

Do instrumentów prawno-podatkowych zalicza się: pomoc polegającą m.in. na poinformowaniu, pośredniczeniu przy spełnianiu formalności niezbędnych do uzyskania ulgi w podatkach lokalnych (podatku rolnym, od nieruchomości, od środków transportowych). Samorządy mogą także udzielać pomocy w ubieganiu się o uzyskanie ulgi w podatkach leżących w gestii innych organów. Inna pomoc o charakterze prawno-fiskalnym to organizowanie porad prawno-podatkowych.

Do narzędzi o charakterze promocyjno-organizacyjnym można zaliczyć udzielanie bądź pomaganie w uzyskaniu wsparcia umożliwiającego lub ułatwiającego wdrożenie innowacji produktowych, marketingowych, pomoc formalną w zawieraniu kontraktów. Instytucje samorządowe mogą organizować misje gospodarcze, targi, konkursy lub inne imprezy służące promocji.

---

<sup>1</sup> Dane GUS za 2008 r.

Instrumenty informacyjno-szkoleniowe to między innymi organizowanie szkoleń, kursów lub innych form pomocy w zdobywaniu wiedzy i kształtowaniu „ducha przedsiębiorczości” wśród właścicieli funkcjonujących firm oraz potencjalnych przedsiębiorców.

Rola władz lokalnych i samorządu polega nie tylko na przyciąganiu na teren gminy nowych przedsiębiorców, ale i na dbaniu o to, aby już istniejące firmy mogły się rozwijać prawidłowo. Ponadto małe i średnie przedsiębiorstwa, których właściciele wywodzą się ze środowisk lokalnych, stanowią jeden z kluczowych elementów polityki rozwoju regionalnego [Korenik 2006].

Skuteczna pomoc ze strony władz samorządowych w aktywizowaniu przedsiębiorczości może przyczynić się do rozwoju gospodarczego regionu, a wydatki z budżetów urzędów na rzecz wspierania inicjatyw gospodarczych zostaną zwrócone w postaci podatków lokalnych płaconych przez dobrze funkcjonujące miejscowe podmioty gospodarcze. Działania na rzecz zwiększania konkurencyjności przedsiębiorstw są szczególnie ważne w aspekcie otwarcia lokalnych rynków dla firm integrującej się Europy.

W świetle zasygnalizowanego problemu rozwoju regionu podkarpackiego i kształtowania jego konkurencyjności opartej na rozwoju przedsiębiorczości podjęto próbę identyfikacji endogenicznych czynników mających wpływ na ten proces. Przedmiotem rozważań w niniejszym artykule jest ocena form wsparcia przez władze samorządowe przedsiębiorczości na obszarach wiejskich Podkarpacia, jako regionu będącego jednym z najsłabszych obszarów na mapie gospodarczej Polski. W ujęciu administracyjnym obszary wiejskie Podkarpacia stanowią około 95% powierzchni tego regionu. W tym znaczeniu za obszar wiejski uważa się wszystkie tereny poza granicami administracyjnymi miast.

## **MATERIAŁ I METODA**

Podstawowy materiał badawczy stanowią informacje pochodzące ze źródeł pierwotnych, pozyskane w wyniku przeprowadzonych badań ankietowych wśród jednostek samorządu terytorialnego działających na obszarach wiejskich, jak i wśród przedsiębiorców Podkarpacia. Badania ankietowe przeprowadzono w 2009 roku wśród 80 samorządów gmin (ze 162 ogółem), 14 powiatów (z 21 ogółem) oraz 120 przedsiębiorców działających na badanym obszarze. Badania ankietowe przeprowadzone na podstawie kwestionariusza ankietowego dotyczyły diagnozy, możliwości rozwoju i stymulowania przedsiębiorczości zarówno przez samorządy, jak też przez przedsiębiorców, ze wskazaniem barier ograniczających ten proces.

## **OCENA DZIAŁALNOŚCI SAMORZĄDÓW Z PODKARPACIA W ZAKRESIE TWORZENIA WARUNKÓW DO ROZWOJU I PROMOWANIA LOKALNYCH PRZEDSIĘWZIĘĆ GOSPODARCZYCH – OMÓWIENIE WYNIKÓW BADAŃ**

Gmina jako podstawowa jednostka samorządu terytorialnego może także wpływać na rozwój przedsiębiorczości na swoim terenie, dbając o rozwój przedsiębiorstw komunalnych. Usługi publiczne, takie jak bezpieczeństwo, oświata, utrzymanie dróg, zorganizowanie wysypiska śmieci, mają bezpośredni wpływ na prowadzenie przedsięwzięć

gospodarczych. Stan infrastruktury społecznej i technicznej ma także bezpośredni wpływ na podniesienie atrakcyjności gminy dla prywatnych inwestorów.

Stymulowanie rozwoju gospodarczego jest definiowane jako pobudzanie przez podmioty administracji publicznej aktywności gospodarczej i wzrostu zatrudnienia w sektorach: produkcyjnym, rolniczym i usługowym. Do działań administracji samorządowej na rzecz aktywności gospodarczej należy zaliczyć:

- tworzenie warunków dla powstawania nowych firm,
- tworzenie warunków dla utrzymania, rozwoju i ekspansji firm istniejących,
- przyciąganie firm zewnętrznych.

Działania na rzecz wzrostu zatrudnienia to tworzenie warunków do zdobywania nowych kwalifikacji i aktywizacji bezrobotnych. Działania te bezpośrednio wspierają rozwój przedsiębiorczości poprzez instrumenty finansowe (np. preferencje finansowe, pomoc publiczna), działania promocyjno-organizacyjne oraz tworzenie i wspieranie działalności instytucji otoczenia biznesu. Ważnym narzędziem kreowania warunków dla rozwoju gospodarczego jest realizacja inwestycji związanych z rozbudową i modernizacją infrastruktury technicznej. Szanse rozwoju gospodarczego gminy można oceniać m.in. na podstawie prowadzonych tam inwestycji, dokonywanych przez wszystkich inwestorów, a nie tylko inwestycji dokonywanych przez gminę. Zainteresowaniem władz samorządowych (opracowujących gminne programy i strategie, w tym strategie i programy inwestycyjne) powinny być inwestycje dokonywane na terenie gminy przez wszystkie zainteresowane podmioty [Wiatrak 2006].

Wśród kryteriów wyboru gminnych inwestycji priorytetowych powinny znaleźć się m.in. te, które odnoszą się do:

- celów strategii rozwoju gminy i regionu – spójność na poziomie lokalnym i regionalnym,
- wpływu na poziom życia mieszkańców – poprawa atrakcyjności.

Zasadnicze znaczenie dla tempa i efektywności rozwoju społeczno-gospodarczego na poziomie lokalnym mają obecnie wielokierunkowe oddziaływania władz samorządowych, zorientowane na zachowania podmiotów gospodarczych oraz aktywne wspieranie rozwoju przedsiębiorczości i innowacyjności jako procesów i działań powodujących rozwój społeczności lokalnych. Wspieranie rozwoju gospodarczego społeczności lokalnych, jako jedna z najważniejszych sfer aktywności władz samorządowych, wyraża się w podejmowaniu wielu działań, których efektem jest realizacja ważnych celów ekonomicznych i społecznych, takich jak: podniesienie efektywności i konkurencyjności lokalnej gospodarki, przyciągnięcie inwestorów zewnętrznych, rozwój istniejących przedsiębiorstw i tworzenie nowych, podnoszenie poziomu życia mieszkańców, poprawa sytuacji na rynku pracy (zmniejszanie bezrobocia).

W warunkach gospodarki rynkowej istotna rola w tworzeniu i rozwoju przedsiębiorczości przypisana została samorządowi terytorialnemu. Przedsiębiorczość w bezpośredni sposób wiąże się m.in. z kapitałem ludzkim i społecznym, transferem i wykorzystaniem wiedzy, informacji i nowoczesnych technologii oraz sferą działań zorientowanych na dynamizowanie procesów rozwojowych przez tworzenie nowych form organizacyjnych działalności gospodarczej (m.in. w postaci klastrów), a także rozbudowę infrastruktury otoczenia biznesu i wspierania przedsiębiorczości. Ważną rolę w zakresie tych działań mają do spełnienia władze samorządowe. Instytucje infrastruktury rynku są skutecznymi



instrumentami stymulacji wykorzystywanymi przez administrację samorządową w procesie intensyfikacji rozwoju gospodarczego. Jednostki administracji samorządowej dysponujące na terenie swojego działania odpowiednio zorganizowanymi i sprawnie funkcjonującymi strukturami instytucjonalnego otoczenia biznesu mogą w elastyczny sposób wpływać na kształt lokalnej i regionalnej gospodarki.

Zakres zadań władz samorządowych w procesie kreowania rozwoju lokalnego jest bardzo szeroki. Do najważniejszych działań o charakterze prorozwojowym podejmowanych przez samorządy terytorialne poszczególnych szczebli należy zaliczyć:

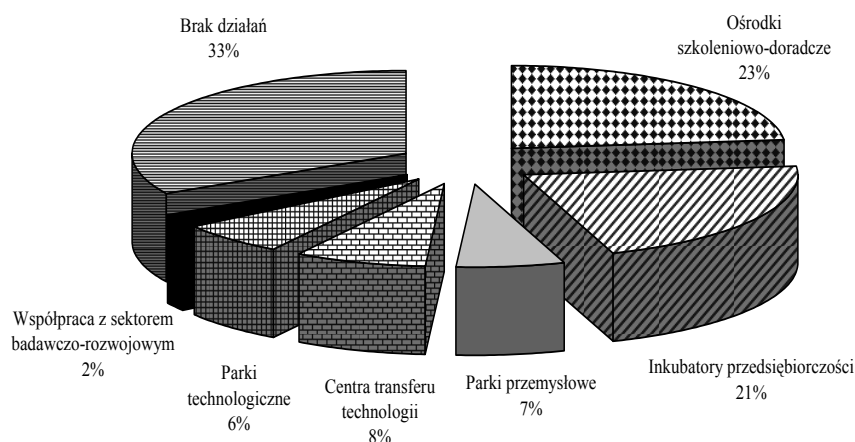
- wyznaczanie kształtu i kierunku rozwoju społeczno-gospodarczego oraz organizację całości życia społecznego zgodnie z oczekiwaniami lokalnej wspólnoty i obowiązującymi uregulowaniami prawnymi,
- praktyczną realizację polityki rozwoju lokalnego,
- skuteczne pobudzanie i wspieranie przedsiębiorczości i innowacyjności,
- pozyskiwanie nowych inwestorów przez kształtowanie odpowiedniego klimatu dla biznesu,
- wspieranie rozwoju przedsiębiorstw oraz nowych form organizacyjnych ich funkcjonowania, w tym m.in. klastrów,
- podejmowanie konkretnych, bezpośrednich działań i stwarzanie odpowiedniego klimatu społecznego, zapewniającego dynamiczny i efektywny rozwój lokalny,
- rozwijanie sieciowych powiązań między jednostkami samorządu terytorialnego, przedsiębiorstwami, instytucjami otoczenia biznesu i sferą nauki,
- pobudzanie aktywności społeczności lokalnej jako zasadniczego czynnika warunków trwałego rozwoju lokalnego.

Z praktycznego punktu widzenia ważny jest fakt, że istotę przedsiębiorczości określają jej dwa wzajemnie warunkujące się wymiary:

- przedsiębiorczość jako postawa – optymizm, aktywność, umiejętność podejmowania decyzji i działania w trudnych sytuacjach, konsekwencja, odporność psychiczna, otwartość na otoczenie,
- przedsiębiorczość jako proces – tworzenie przedsiębiorstwa i jego bogactwa, wprowadzanie zmian, tworzenie nowych miejsc pracy, nowych wartości, rozpoznawanie i wykorzystywanie nadarżających się szans i okazji, a także kreowanie wzrostu przedsiębiorstwa.

Władze samorządowe stosując różne mechanizmy stymulacji powinny wpływać na rozwój przedsiębiorczości zarówno przez kształtowanie postaw przedsiębiorczych, jak i wspieranie procesu tworzenia i rozwijania przedsiębiorstw. We wspieraniu przedsiębiorczości na poziomie lokalnym i regionalnym ważną rolę odgrywają instrumenty instytucjonalne i finansowe [Wilkin 2007].

Wyniki badań przeprowadzonych w 94 jednostkach samorządu terytorialnego wszystkich szczebli (gmina, powiat) pozwoliły na wyszczególnienie instytucjonalnych instrumentów wspierania przedsiębiorczości stosowanych przez władze samorządowe (rys. 1). Badania wykazały, że około 33% jednostek samorządowych objętych analizą nie podejmowało żadnych działań mających na celu organizację instytucjonalnego wsparcia dla przedsiębiorców. Podejmowane działania dotyczyły głównie uczestnictwa jednostek samorządowych w procesie tworzenia instytucji otoczenia biznesu oraz współpracy z nimi. Spośród instrumentów instytucjonalnych, które były stosowane w gminach i powiatach



Rys. 1. Instytucjonalne instrumenty wspierania przedsiębiorczości stosowane przez jednostki administracji samorządowej Podkarpacia (% wskazań)

Fig. 1. Institutional instruments for supporting entrepreneurship, applied by local government units in the region of Podkarpacie (% of indications)

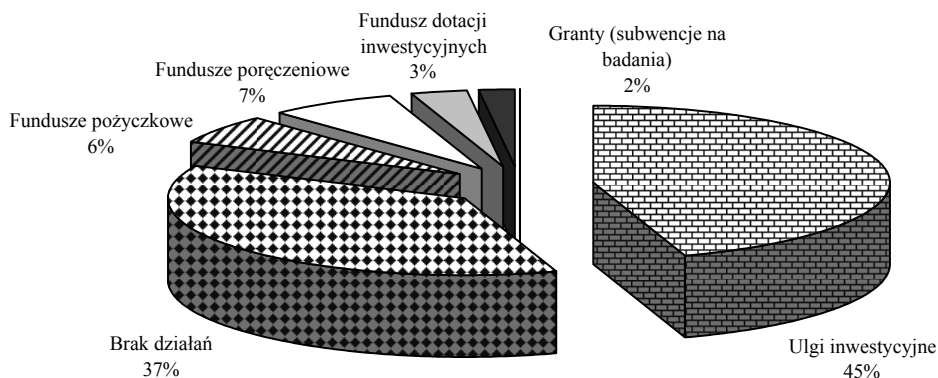
Źródło: Badania własne.

Source: Author's research.

regionu podkarpackiego, na pierwszym i drugim miejscu znalazły się ośrodki szkoleniowo-doradcze i inkubatory przedsiębiorczości. Na dalszych miejscach (z odsetkiem wskazań poniżej 10%) – parki przemysłowe, centra transferu technologii oraz parki technologiczne. Najmniej instrumentów instytucjonalnych każdego typu jest rozwijanych na poziomie gmin, a najwięcej w powiatach i oczywiście w stolicy województwa.

Finansowych instrumentów wspierania przedsiębiorczości jest stosunkowo dużo, w badaniach uwzględniono kilka najczęściej stosowanych (rys. 2). Wyniki badań potwierdziły, że najczęściej stosowanym instrumentem finansowego wspierania przedsiębiorczości były ulgi inwestycyjne w podatkach lokalnych (45% wskazań). Pozostałe instrumenty, takie jak fundusze pożyczkowe, fundusze poręczeniowe, fundusze dotacji inwestycyjnych oraz granty badawcze stosowane były w niewielkim zakresie. Znaczna grupa samorządów (ok. 33%) nie podejmowała żadnych działań obejmujących instrumenty finansowe, a mających na celu wspieranie rozwoju przedsiębiorczości na obszarze swojej działalności. Przedstawiciele przedsiębiorców podkreślali, że głównie powinny być rozwijane fundusze dotacji inwestycyjnych, fundusze doręczeniowe oraz inne finansowe instrumenty wspierania przedsiębiorczości przez władze samorządowe.

Spośród niezwykle ważnych inicjatyw urzędów na rzecz wspierania przedsiębiorczości, które powinny występować, należy wymienić tworzenie funduszy ułatwiających przedsiębiorcom dostęp do kredytów przez udzielanie poręczeń i gwarancji kredytowych. Istotą proponowanej, aktywnej postawy organów władzy lokalnej uczestniczącej w tworzeniu warunków sprzyjających rozwojowi przedsiębiorczości nie może być odgórne tworzenie i sterowanie nią, gdyż byłoby to sprzeczne z ideą rynkowo-cenowego mechanizmu alokacji zasobów. W tym przypadku należy podjąć próby budowania porozumienia między wszystkimi zainteresowanymi stronami (key actors), co przyczyni się do oddolnego kształtowania postaw przedsiębiorczych.



Rys. 2. Finansowe instrumenty wspierania przedsiębiorczości stosowane przez jednostki administracji samorządowej Podkarpacia (% wskazań)

Fig. 2. Financial instruments for supporting entrepreneurship applied by local government units in the region of Podkarpacie (% of indications)

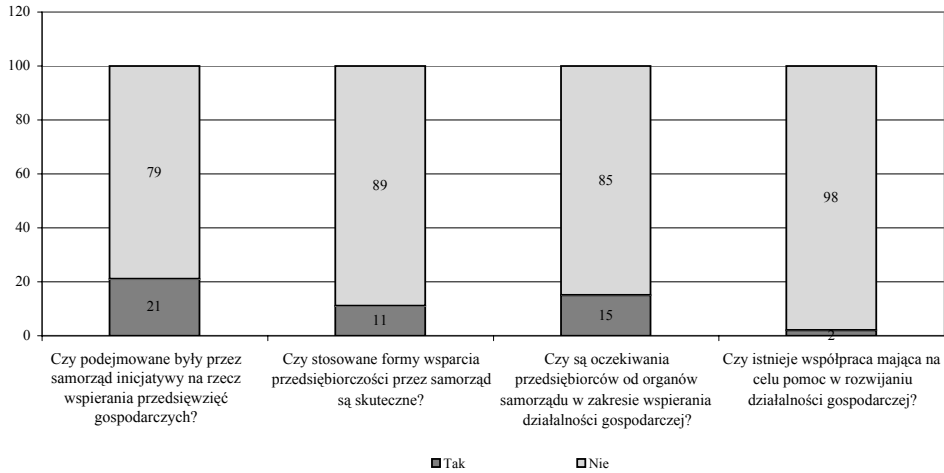
Źródło: Badania własne.

Source: Author's research.

Rola samorządu gminy w promowaniu lokalnych przedsięwzięć gospodarczych została oceniona w formie badań ankietowych przeprowadzonych wśród przedsiębiorców prowadzących działalność gospodarczą na obszarach wiejskich Podkarpacia. Do badań wybrano grupę 120 przedsiębiorców. Ocena samorządu w tym zakresie była zdecydowanie negatywna (rys. 3), około 70% respondentów oceniało, że działania ze strony samorządu terytorialnego na rzecz wspierania przedsiębiorczości nie występowały, a jeżeli występowały, to były nieskuteczne. W związku z powyższym w większości (ok. 58%) ankietowani przedsiębiorcy nie oczekiwali pomocy od organów administracji samorządowej w zakresie wspierania i rozwoju przedsiębiorczości. Organy administracji samorządowej, zdaniem ankietowanych przedsiębiorców, w niewielkim zakresie współpracowały z firmami prowadzącymi działalność na terenie ich działania (ok. 1% samorządów).

Wyniki badań ankietowych (rys. 4) wskazywały, że do głównych ograniczeń w działaniach urzędów zorientowanych na wspieranie rozwoju przedsiębiorczości zaliczono brak środków finansowych na ten cel w ich budżetach (45% badanych samorządów), brak proinnowacyjnej polityki rządu (22%) oraz ograniczenia formalno-prawne (12%). Wśród czynników stanowiących potencjalne zasoby niezbędne do kreowania przedsiębiorczości niewątpliwie ważną rolę odgrywają postawy innowacyjne i wiedza w wymiarze indywidualnym poszczególnych przedstawicieli urzędów. Respondenci (7% badanych) nie widzą potrzeby krytycznego spojrzenia na własne postawy i wiedzę, utrudniające niejednokrotnie przedsiębiorczość, co zauważyli i podkreślali w badaniach ankietowych przedsiębiorcy działający na terenie objętych analizą jednostek samorządowych.

Pracownicy jednostek władzy lokalnej często prezentowali pogląd, że atutem i siłą każdej jednostki jest społeczność samorządowa, zdolna do tworzenia nowych wartości. Ustawowo zagwarantowana moc decyzyjna liderów władz samorządowych potencjalnie sprzyja pojawieniu się postaw przedsiębiorczych i można ją zaliczyć do zasobów niezbędnych do kreowania aktywności służącej powstawaniu nowych i ekspansji już funkcjonujących firm.

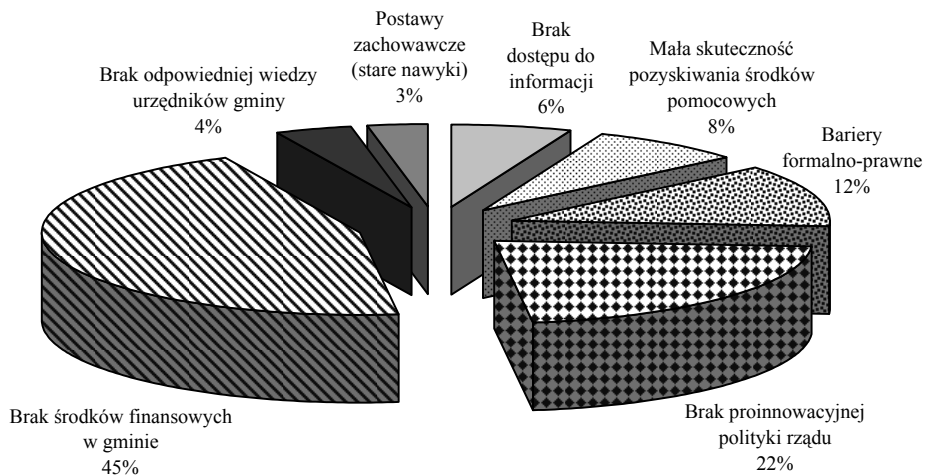


Rys. 3. Ocena działalności samorządu terytorialnego w zakresie wspierania przedsiębiorczości (wg przedsiębiorców)

Fig. 3. Evaluation of the activity of local government in the scope of supporting entrepreneurship (according to entrepreneurs)

Źródło: Badania własne.

Source: Author's research.



Rys. 4. Bariery ograniczające wspieranie rozwoju przedsiębiorczości w województwie podkarpackim (w opinii urzędów gmin)

Fig. 4. Barriers limiting the support of entrepreneurship development in Podkarpackie province (in the opinion of commune offices)

Źródło: Badania własne.

Source: Author's research.

W strukturze urzędów administracji samorządowej powinny działać wydzielone stanowiska pracy koordynujące działania na rzecz rozwoju przedsiębiorczości czy centra rozwoju innowacyjności, tworzące wraz z innymi instytucjami otoczenia biznesu oraz jednostkami naukowo-badawczymi i uczelniami sieci współpracy. Ich celem powinno być, oprócz koordynowania działań, udzielanie w tym zakresie porad administracyjnych, prawnych, finansowych, podatkowych, marketingowych.

Wyniki badań potwierdziły, że zdecydowana większość urzędów (68,1%) w swojej strukturze organizacyjnej nie posiada komórki ewentualnie stanowiska pracy do spraw wspierania i merytorycznej pomocy dla przedsiębiorstw. Problematyka dotycząca przedsiębiorczości określona była w strukturze organizacyjnej jednostki samorządowej najczęściej jako jedno z dodatkowych innych zadań. Tylko w przypadku 18% ankietowanych urzędów samorządowych zwiększono zatrudnienie o jednoosobowe stanowisko ds. przedsiębiorczości, w 6,3% urzędów pracownicy podwyższyli swoje kwalifikacje, a w 10% urzędów wdrożono system zarządzania jakością w administracji. Badania potwierdziły, że firmy działające na terenach wiejskich nie mogą liczyć na wsparcie, gdyż brak jest otwartości urzędników na te zmiany, a wielu prezentuje postawy zachowawcze i obawy przed nowymi sytuacjami.

Słabe przygotowanie administracji samorządowej województwa podkarpackiego do wdrażania polityki rozwoju lokalnego i regionalnego w obszarze przedsiębiorczości potwierdziły także ekspertyzy wykonane w związku z opracowywaniem istotnych dokumentów, tj. strategii rozwoju województwa podkarpackiego i regionalnej strategii innowacyjności.

## PIŚMIENNICTWO

- Klamut M., 2006. Uwarunkowania podnoszenia konkurencyjności regionów w Polsce. [w:] Konkurencyjność gospodarcza regionu w warunkach nowego ustroju terytorialno-administracyjnego, (red.) W. Kosiedowski, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu.
- Korenik S., 2006. Polityka naukowa i innowacyjna. [w:] B. Winiarski (red.), Polityka gospodarcza, WN PWN, Warszawa.
- Oliński M., 2007. Wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw przez ośrodki krajowego systemu usług. [w:] Partnerskie współdziałanie w sektorze publicznym i prywatnym, praca zbiorowa pod red. nauk. B. Plawgo, W. Zaremba, Fundacja Współczesnego Zarządzania, Białystok.
- Parysek J., 2006. Teoretyczne podstawy rozwoju lokalnego. [w:] Podstawy gospodarki lokalnej, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań.
- Ostromięcki A., 2007. Proinnowacyjna rola działalności grupowej w rozwoju obszarów wiejskich. [w:] Czudec A. (red.), Innowacyjność jako czynnik rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich, Wydawnictwo Oświatowe Fosche, Rzeszów.
- Witalec W., 2007. Prawno-finansowe instrumenty wspierania przedsiębiorczości przez samorząd terytorialny. [w:] Czudec A. (red.), Innowacyjność jako czynnik rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich, Wydawnictwo Oświatowe Fosche, Rzeszów.
- Wiatrak A.P., 2006. Partnerstwo przedsiębiorstw jako narzędzie zarządzania przedsiębiorstwem i regionem. [w:] Przedsiębiorstwo i region, (red.) Fedan R., Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów.

## **FORMS OF LOCAL AUTHORITIES' ACTIVITY IN THE AREA OF SUPPORTING DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP ON RURAL AREAS OF PODKARPACIE REGION**

**Abstract.** Efficient assistance on the part of local governments in stimulating entrepreneurship may contribute to the economic development of the region, and expenditures from governments' budgets for supporting business initiatives will be returned in the form of local taxes paid by well functioning local business entities. Actions taken to support their competitiveness are particularly important in the aspect of opening local markets for companies from Europe in the process of integration. The subject of discussion presented in this article is the forms of support provided by local authorities for development of entrepreneurship of the rural area from the region of Podkarpacie, being one of the weakest areas on the economic map of Poland. Survey results confirmed that to a small extent local governments' actions could be visible in the area of supporting development and stimulating entrepreneurship on the rural areas from the region of Podkarpacie. Vast majority of entrepreneurs said that local governments did not play any role in promoting business undertakings in the region of Podkarpacie.

**Key words:** local government authorities, entrepreneurship, local government administration, European Union financial instruments

Zaakceptowano do druku – Accepted for print 14.06.2010

## **OPLACALNOŚĆ RÓŻNYCH SPOSOBÓW REGULACJI ZACHWASZCZENIA W ŁANIE ZIEMNIAKA**

Krystyna Zarzecka, Marek Gugąła

Akademia Podlaska w Siedlcach

Alicja Baranowska

Państwowa Szkoła Wyższa w Białej Podlaskiej

**Streszczenie.** Ocena opłacalności sposobów odchwaszczania ziemniaka przeprowadzono na podstawie doświadczeń polowych przeprowadzonych w latach 2005–2007 w Rolniczej Stacji Doświadczalnej Zawady należącej do Akademii Podlaskiej w Siedlcach. Warianty doświadczenia obejmowały cztery sposoby odchwaszczania: pielęgnacja mechaniczna oraz trzy obiekty pielęgnacji mechaniczno-chemicznej z użyciem herbicydów Plateen 41,5 WG, Racer 250 EC i Sencor 70 WG. Do oceny ekonomicznej sposobów odchwaszczania wykorzystano metodę opartą na standardowej nadwyżce bezpośredniej (SGM – Standard Gross Margin). Celem badań było porównanie opłacalności różnych sposobów pielęgnacji ziemniaka. Wartość uzyskanego plonu bulw ziemniaka była zróżnicowana i kształtowała się od 8288,5 do 14 605,0 PLN·ha<sup>-1</sup>. Standardowa nadwyżka bezpośrednia wynosiła od –484 PLN na obiekcie kontrolnym do 5851,5 PLN na obiekcie, na którym zastosowano herbicyd Sencor 70 WG.

**Słowa kluczowe:** ziemniak, sposoby odchwaszczania, standardowa nadwyżka bezpośrednia, opłacalność

### **WSTĘP**

Produkcja ziemniaka w Polsce stabilizuje się, ale konieczna jest poprawa poziomu plonowania i jego jakości. Może to zapewnić poprawna agrotechnika, w tym staranne odchwaszczanie plantacji [Gugąła i Zarzecka 2004, Harasim i in. 2004, Krzysztofik i in. 2009, Zarzecka 2006]. Ważnym zagadnieniem staje się procentowy udział plonu handlowego w plonie ogólnym, który według Nowackiego [2006] najczęściej nie przekracza 70%, a w badaniach Jarki i Chojnackiego [2008] wynosił 80%. Wzrost udziału plonu handlowego zwiększa wartość rynkową plonu, a tym samym opłacalność produkcji ziem-

niaka [Nowacki 2008], stąd ważne są prowadzenie badań nad ograniczaniem zachwaszczenia i bieżąca analiza efektów ekonomicznych wykonywanych zabiegów ochrony roślin.

Do oceny opłacalności produkcji służy wiele rodzajów rachunku ekonomicznego. W ocenie ekonomicznej efektywności produkcji ziemniaka za najbardziej przydatne uważa się określenie nadwyżki bezpośredniej i kalkulacji różnicowych [Klepacki i Gołębiowska 2002]. Stąd celem badań było porównanie opłacalności różnych sposobów regulacji zachwaszczenia w łanie ziemniaka.

## MATERIAŁ I METODY

Podstawę do obliczeń stanowiły wyniki doświadczenia polowego realizowanego w latach 2005–2007 w Rolniczej Stacji Doświadczalnej Zawady. Doświadczenie założono na glebie kompleksu żytniego bardzo dobrego, klasy IVa, o odczynie kwaśnym (pH w KCl = 4,99–5,40). Analizą objęto cztery sposoby regulacji zachwaszczenia z zastosowaniem zabiegów mechanicznych i chemicznych:

- 1) pielęgnacja mechaniczna (obiekt kontrolny) – zabiegi mechaniczne do wschodów i po wschodach roślin ziemniaka (do wschodów 2-krotne obredlanie i 2-krotne obredlanie połączone z bronowaniem, a po wschodach 2-krotne obredlanie),
- 2) pielęgnacja mechaniczno-chemiczna – do wschodów 2-krotne obredlanie i 2-krotne obredlanie połączone z bronowaniem, a tuż przed wschodami opryskiwanie herbicydem Plateen 41,5 WG (metrybuzyna + flufenacet) w dawce  $2,0 \text{ kg}\cdot\text{ha}^{-1}$ ,
- 3) pielęgnacja mechaniczno-chemiczna – do wschodów tylko 1-krotne obredlanie i 10 dni po posadzeniu bulw opryskiwanie herbicydem Racer 250 EC (flurochloridon) w dawce  $3,0 \text{ dm}^3\cdot\text{ha}^{-1}$ ,
- 4) pielęgnacja mechaniczno-chemiczna – do wschodów 2-krotne obredlanie i 2-krotne obredlanie połączone z bronowaniem, a tuż przed wschodami opryskiwanie herbicydem Sencor 70 WG (metrybuzyna) w dawce  $1,0 \text{ kg}\cdot\text{ha}^{-1}$ .

Herbicydy stosowano przed wschodami rośliny uprawnej (ziemniaka) w dawkach zalecanych przez Instytut Ochrony Roślin w Poznaniu [Zalecenia ochrony roślin 2003]. Doboru preparatów chwastobójczych dokonano głównie na podstawie obserwacji gatunków chwastów występujących w roślinie przedplonowej, tj. pszenzycie ozimym. Dominowały gatunki dwuliścienne chwastów, głównie komosa biała, fiołek polny, przetaczniki, i pojedyncze chwasty jednoliścienne. Stąd wybrano preparat Racer 250 EC zwalczający przede wszystkim chwasty dwuliścienne, Sencor 70 WP niszczący dwuliścienne i niektóre jednoliścienne oraz Plateen 41,5 WG zawierający dwie substancje aktywne, a niszczący chwasty dwuliścienne i jednoliścienne we wczesnych fazach rozwojowych. W doświadczeniu uprawiano średniowczesną odmianę ziemniaka jadalnego Balbina, która jest znaną kracją na terenie środkowo-wschodniej Polski, a okres zbioru bulw przypada najczęściej w I–II dekadzie września (w okresie późnym, a więc mniejszego spiętrzenia prac polowych). Do obliczeń wartości plonu handlowego (bulwy o średnicy powyżej 40 mm, bez wad zewnętrznych i wewnętrznych) i ubocznego przyjęto wartości średnie z lat 2005–2007, a ceny z 2009 roku. W kosztach bezpośrednich uwzględniono: sadzeniaki, nawozy organiczne (obornik 50%) i mineralne, środki ochrony roślin, koszty



robocizny oraz eksploatacji sprzętu. Za miarę efektywności ekonomicznej przyjęto nadwyżkę bezpośrednią stanowiącą różnicę między wartością produkcji (plonów) a kosztami bezpośrednimi [Augustyńska-Grzymek i in. 2000].

## WYNIKI I DYSKUSJA

Plon handlowy bulw ziemniaka odmiany Balbina wynosił od 15,7 ton z 1 ha na obiekcie kontrolnym do 28,4 ton po zastosowaniu zabiegów mechaniczno-chemicznych z herbicydem Sencor 70 WG (tab. 1).

Tabela 1. Plony bulw ziemniaka odmiany Balbina, t·ha<sup>-1</sup>  
Table 1. Yields of potato cv. Balbina, t·ha<sup>-1</sup>

Sposoby regulacji zachwaszczenia Weed control methods	Plony bulw Yields of potato		Wzrost plonu handlowego w stosunku do obiektu 1 Increase of market yield as compared to that of object 1	
	handlowy market	uboczny side	t·ha <sup>-1</sup>	%
1. Obiekt kontrolny – Control object	15,7	8,7	–	–
2. Plateen 41,5 WG 2,0 kg·ha <sup>-1</sup>	24,5	8,1	8,8	56,0
3. Racer 250 EC 3,0 dm <sup>3</sup> ·ha <sup>-1</sup>	18,0	8,1	2,3	14,6
4. Sencor 70 WG 1,0 kg·ha <sup>-1</sup>	28,4	8,1	12,7	80,8
Średnio – Mean	21,7	8,3	7,9	50,5

Źródło: Badania własne.  
Source: Authors' research.

Chwasty konkurując z rośliną uprawną ograniczały plonowanie ziemniaka, stąd plon handlowy na obiekcie kontrolnym wynosił średnio 15,7 t·ha<sup>-1</sup>, natomiast na obiektach odchwaszczanych mechaniczno-chemicznie był większy od 14,6 do 80,8%. Według Golinowskiej [2009], agrofagi powodują zagrożenie plonu, a producent powinien przeciwdziałać ich szkodliwości, wykorzystując do tego celu chemiczne środki ochrony roślin. Należy jednak mieć na uwadze, że koszty zabiegu ochronnego powinny być rekompensowane odpowiednią ilością produkcji uratowanej.

W prowadzonych badaniach koszty poniesione na herbicydy wynosiły od 181 do 285 PLN na 1 ha i nie były wysokie w porównaniu do całkowitych kosztów bezpośrednich, a w przeliczeniu procentowym koszty środków ochrony roślin (herbicydy, fungicydy, insektycydy) stanowiły tylko od 3,4 do 7,1% kosztów bezpośrednich (tab. 2 i 3). Ponadto koszty bezpośrednie były największe na obiekcie kontrolnym, a wynikały one z droższego odchwaszczania mechanicznego. Również Nowacki [2008] wykazał większe koszty bezpośrednie w ekologicznym systemie produkcji niż w integrowanym, w którym wykorzystano chemiczne środki ochrony roślin. Z kolei we wcześniejszych badaniach Gugały i Zarzeckiej [2008] koszty bezpośrednie na obiektach odchwaszczanych herbicydami były większe niż po zastosowaniu tylko pielęgnacji mechanicznej.

O wartości całkowitej produkcji decydowały plony – głównie handlowy i w niewielkim stopniu plon uboczny. Na obiektach pielęgnowanych mechaniczno-chemicznie z za-

Tabela 2. Opłacalność uprawy ziemniaka jadalnego, PLN·ha<sup>-1</sup>  
 Table 2. Profitability of eatable potato cultivation, PLN·ha<sup>-1</sup>

Wyszczególnienie Specification	Sposoby regulacji zachwaszczenia Weed control methods			
	obiekt kontrolny control object	Plateen 41,5 WG	Racer 250 EC	Sencor 70 WG
Sadzeniaki – Seed potato	2625,0	2625,0	2625,0	2625,0
Obornik – Manure (50%)	1212,5	1212,5	1212,5	1212,5
Nawozy mineralne – Mineral fertilizers				
– azotowe – nitrogen	295,5	295,5	295,5	295,5
– fosforowe – phosphorus	610,0	610,0	610,0	610,0
– potasowe – potassium	325,0	325,0	325,0	325,0
Środki ochrony roślin – Plant protection agents				
– herbicydy – herbicides	–	181,0	285,0	190,0
– fungicydy – fungicides	234,5	234,5	234,5	234,5
– insektycydy – insecticides	65,0	65,0	65,0	65,0
Nakłady pracy – Input of labour	637,6	522,5	450,0	522,5
Eksploatacja maszyn – Machine operation	2867,5	2682,5	2081,3	2682,5
Ogółem koszty bezpośrednie na 1 ha Total direct costs per 1 ha	8772,5	8753,5	8183,8	8753,5
Wartość plonu handlowego Value of market field	7855,0	12255,0	9000,0	14200,0
Wartość plonu ubocznego Value of side yield	433,5	407,0	405,5	405,0
Wartość całkowita plonu Value of total yield	8288,5	12662,0	9405,5	14605,0
Nadwyżka bezpośrednia, PLN·ha <sup>-1</sup> Gross margin, PLN·ha <sup>-1</sup>	–484,0	+3908,5	+1221,7	+5851,5

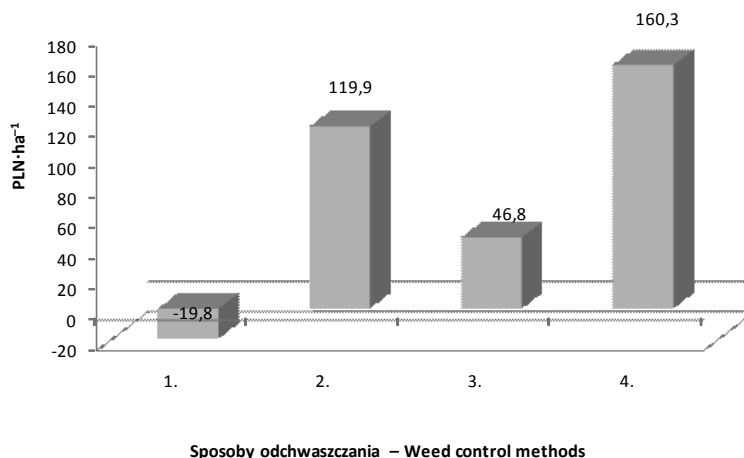
Źródło: Badania własne.  
 Source: Authors' research.

Tabela 3. Struktura kosztów bezpośrednich w uprawie ziemniaka, %  
 Table 3. The direct costs structure in potato cultivation, %

Wyszczególnienie Specification	Sposoby regulacji zachwaszczenia Weed control methods			
	obiekt kon- trolny control object	Plateen 41,5 WG	Racer 250 EC	Sencor 70 WG
Sadzeniaki – Seed potato	29,9	30,0	32,1	30,0
Obornik i nawozy mineralne Manure and mineral fertilizers	27,8	27,9	29,9	27,9
Środki ochrony roślin Plant protection agents	3,4	5,5	7,1	5,6
Nakłady pracy – Input of labour	6,1	6,0	5,5	6,0
Eksploatacja maszyn Machine operation	32,8	30,6	25,4	30,5

Źródło: Badania własne.  
 Source: Authors' research.

stosowaniem herbicydów Plateen 41,5 WG i Sencor 70 WG wartość całkowita plonu była 1,5–1,8-krotnie większa niż po zastosowaniu zabiegów odchwaszczających wyłącznie mechanicznych. Następstwem małej wartości produkcji otrzymanej w wyniku zabiegów pielęgnacyjnych mechanicznych był ujemny wynik finansowy wyrażony nadwyżką bezpośrednią (tab. 2, rys. 1).



Rys. 1. Wartość nadwyżki bezpośredniej na 1 tonę plonu

Fig. 1. Value of direct surplus per 1 tonne of yield

Źródło: Badania własne.

Source: Authors' research.

Oplacalnymi wariantami w pielęgnacji ziemniaka były obiekty, na których stosowano odchwaszczanie z użyciem herbicydów. Również badania Bombika i Wolskiej [2004] wykazały, że w miarę intensyfikacji uprawy zwiększały się plony i wzrastała nadwyżka bezpośrednia.

## WNIOSKI

Stosowanie chemicznych środków ochrony roślin przeciwko chwastom stanowi jeden z ważniejszych czynników decydujących o wielkości i jakości zebranego plonu ziemniaka.

1. Plon handlowy (bez bulw małych o średnicy poniżej 40 mm, bez wad zewnętrznych i wewnętrznych) zależał od sposobów odchwaszczania i kształtował się od do 15,7 do 28,4 t·ha<sup>-1</sup>.
2. O opłacalności produkcji ziemniaka decydowały relacja wartości zebranego plonu, zwłaszcza handlowego, i koszty poniesione na uprawę 1 ha plantacji.
3. Najbardziej opłacalnymi sposobami pielęgnacji były obiekty odchwaszczane mechaniczno-chemicznie z zastosowaniem herbicydów Plateen 41,5 WG i Sencor 70 WG niszczących zarówno chwasty dwuliścienne, jak i jednoliścienne.
4. Odchwaszczanie ziemniaka z zastosowaniem zabiegów wyłącznie mechanicznych nie dało dodatniego wyniku finansowego. Uzasadnia to celowość wykorzystania herbicydów do pielęgnacji plantacji.

## PIŚMIENNICTWO

- Augustyńska-Grzymek I., Goraj L., Jarka S., Pokrzywa T., Skarzyńska A., 2000. Metodyka liczenia nadwyżki bezpośredniej i zasady typologii gospodarstw rolniczych (według standardów Unii Europejskiej). Wyd. FAPA, Warszawa, 1–55.
- Bombik A., Wolska A., 2004. Wybrane czynniki kształtujące efekt ekonomiczny produkcji ziemniaka. *Acta Sci. Polonorum, Oeconomia* 3(2), 17–26.
- Golinowska M., 2009. Ekonomia ochrony roślin w teorii i praktyce. *Prog. Plant Protection/Post. Ochr. Roślin* 49(1), 23–33.
- Gugala M., Zarzecka K., 2004. Produkcyjność ziemniaka w zależności od sposobu zwalczania chwastów. Cz. II. Ekonomiczne aspekty ochrony ziemniaka przed chwastami. *Zesz. Probl. Post. Nauk Rol.* 500, 415–421.
- Gugala M., Zarzecka K., 2008. Porównanie opłacalności różnych sposobów uprawy i odchwaszczania plantacji ziemniaka. *Zesz. Probl. Post. Nauk Rol.* 530, 169–176.
- Harasim A., Pszczółkowski P., Sawicka B., 2004. Możliwość kształtowania efektywności produkcji wczesnego ziemniaka jadalnego przez doskonalenie agrotechniki. *Annales UMCS, Sec. E*, 59(1), 241–249.
- Jarka S., Chojnacki S., 2008. Opłacalność produkcji ziemniaków na wczesny zbiór. *Roczniki Naukowe SERiA*, t. X, 3, 240–245.
- Klepacki B., Gołębiowska B., 2002. Opłacalność produkcji ziemniaków jadalnych. [w:] *Produkcja i rynek ziemniaków jadalnych*. Pod red. J. Chotkowskiego. Wyd. Wieś Jutra, Warszawa, 40–48.
- Krzysztofik B., Marks N., Baran D., 2009. Wpływ wybranych czynników agrotechnicznych na ilościowe cechy plonu bulw ziemniaka. *Inżynieria Rol.* 5(114), 123–129.
- Nowacki W., 2006. Straty w plonie handlowym czynnikiem determinującym efektywność ekonomiczną produkcji ziemniaków jadalnych. *Roczniki Naukowe SERiA t. VIII*, 1, 133–136.
- Nowacki W., 2008. Porównanie efektywności stosowania systemu ekologicznego i integrowanego w uprawie ziemniaka. *Prog. Plant Protection/Post. Ochr. Roślin* 48(4), 1526–1534.
- Zalecenia ochrony roślin na lata 2004/2005. 2003. Wyd. Instytutu Ochrony Roślin, Poznań, Cz. I, 1–225.
- Zarzecka K., 2006. Uprawa ziemniaka w Polsce warunkująca właściwą jakość plonu. *Zesz. Probl. Post. Nauk Rol.* 511, 53–72.

## PROFITABILITY OF DIFFERENT WEED CONTROL METHODS IN POTATO FIELD

**Abstract.** The evaluation of profitability of weeding methods was performed on the basis of field experiment carried out in 2005–2007 at the Zawady Experimental Station owned by the University of Podlasie. Experimental variants included four weed control methods: mechanical as well as three objects of mechanical-chemical treatments with the use of herbicides Plateen 41.5 WG, Racer 250 EC and Sencor 70 WG. The method based on the standard gross margin (SGM) was used for the economic evaluation of the weed control methods. The aim of the research was the comparison of profitability of various methods of weeding of potato. The value of the obtained potato yield varied from 8288.5 to 14605.0 PLN·ha<sup>-1</sup>. The standard gross margin ranged from minus 484 PLN for the control treatment to 5851.5 PLN for treatment in which weeds were controlled with a herbicide Sencor 70 WG.

**Key words:** potato, weed control methods, standard gross margin, profitability

## CONTENTS SPIS TREŚCI

### **Mirosław Biczkowski**

- Pozarolnicza działalność gospodarcza użytkowników indywidualnych gospodarstw rolnych w województwie kujawsko-pomorskim ..... 5  
Non-agricultural economic activity of farmers in the Kuyavian-Pomeranian Voivodeship

### **Jadwiga Bożek**

- Typologia krajów Unii Europejskiej pod względem podobieństwa struktury agrarnej ..... 17  
Typology of the EU countries with respect to similarity of agrarian structure

### **Piotr Bórawski**

- Finansowanie działań umożliwiających pozyskiwanie alternatywnych źródeł dochodów przez właścicieli gospodarstw rolnych ..... 25  
Financing activities enabling gaining alternative income by farms' owners

### **Zbigniew Brodziński**

- Skala i możliwości finansowania rozwoju obszarów wiejskich za pośrednictwem LGD ..... 35  
Scale and possibilities of rural development financing through LAG

### **Grażyna Anna Ciepela, Jolanta Jankowska, Kazimierz Jankowski**

- Finansowanie gospodarstw agroturystycznych ze środków unijnych w województwie mazowieckim ..... 45  
Financing tourism farms with the EU funds in Mazowieckie Voivodeship

### **Piotr Cyrek**

- Kierunki zmian oferty przedsiębiorstw handlu detalicznego i ich ograniczenia .... 55  
Directions of changes in retailers' offer of retailers and their constraints

### **Bazyli Czyżewski, Anna Matuszczak**

- Rola rent gruntowych w zrównoważonym rozwoju rolnictwa ..... 65  
Role of land rents in sustainable development of agriculture

### **Jarosław Gołębiowski**

- Wykorzystanie instrumentów finansowych w systemie marketingowym produktów zbożowo-młynarskich ..... 73  
Use of financial instruments in the marketing system of corn and mill products

### **Elżbieta Goryńska-Goldmann**

- Importance of product features as the criterion of consumers' segmentation on the example of bread ..... 85  
Ważność cech produktu jako kryteria segmentacji konsumentów na przykładzie pieczywa

<b>Mariusz Grębowiec, Katarzyna Kruk</b>	
Zmiany w sposobie dystrybucji usług ubezpieczeniowych w Polsce .....	93
Changes in distribution of insurance services in Poland	
<b>Maria Grzybek, Wiesław Szopiński</b>	
Czynniki stymulujące atrakcyjność oferty usług bankowych (na przykładzie Podkarpackiego Banku Spółdzielczego) .....	109
Factors stimulating interest on bank services offer (on the example of Podkarpacki Bank Spółdzielczy)	
<b>Magdalena Iwańska, Wioletta Bieńkowska</b>	
Zróżnicowanie wartości wskaźnika przedsiębiorczości w gminach wiejskich województwa mazowieckiego w układzie przestrzennym .....	119
Diversity of the entrepreneurship indicator's value in rural communes of the Mazovia Province (in spatial configuration)	
<b>Aleksandra Jezierska-Thöle</b>	
Zmiany poziomu rozwoju infrastruktury wiejskiej i jej wpływ na rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich na przykładzie województw kujawsko-pomorskiego i pomorskiego .....	129
Changes in infrastructure and its influence over the development entrepreneurship in rural areas based on cases of Kuyavian-Pomeranian and Pomeranian Voivodeships	
<b>Ryszard Kata</b>	
Problem wykorzystania kredytu bankowego w finansowaniu rolnictwa w Polsce i innych krajach Unii Europejskiej .....	149
Problem of bank credit use in financing agriculture in Poland and other states of the European Union	
<b>Maria Kierepka</b>	
Unijne wsparcie konkurencyjności gospodarki rolno-żywnościowej w województwie lubelskim w latach 2002–2006 .....	157
The EU support for competitiveness of agri-food economy in Lublin Province in 2002–2006	
<b>Krzysztof Kompa, Dorota Witkowska</b>	
Porównanie efektywności wybranych otwartych funduszy inwestycyjnych w okresie hossy i bessy .....	169
Comparison of the open investment funds efficiency at bull and bear markets	
<b>Sylwester Kozak, Olga Teplova</b>	
Securitization as a tool of liquidity and stability management in financial institutions in the period of crisis: the case of Germany and Russia .....	181
Sekurytyzacja jako narzędzie zarządzania płynnością i stabilnością w instytucjach finansowych w okresie kryzysu: przypadek Niemiec i Rosji	

<b>Cezary Kozera</b>	
Stan rozwoju przedsiębiorczości w powiecie chodzieskim .....	197
Entrepreneurship's development in the district of Chodzież	
<b>Wiesław Musiał</b>	
Rozwój rolnictwa w górach z perspektywy prac Parlamentu Europejskiego .....	205
Development of agriculture in mountains from the perspective of the European Parliament works	
<b>Marian Podstawka, Anna Świrska</b>	
Subwencja wyrównawcza i jej rola w kształtowaniu sytuacji dochodowej wybranych gmin województwa mazowieckiego .....	215
Compensation subvention and its role in equalizing communes' incomes (example of selected communes of Mazovian Province)	
<b>Iwona Pomianek</b>	
Poziom rozwoju społeczno-gospodarczego obszarów wiejskich województwa warmińsko-mazurskiego .....	227
Socio-economic development level of rural areas of Warmia and Mazury Province	
<b>Katarzyna Rostek</b>	
Systemy Business Intelligence we wspieraniu polityki finansowej przedsiębiorstw MŚP .....	241
Business Intelligence systems in support of corporate financial policy for SMEs	
<b>Katarzyna Rymuza, Antoni Bombik</b>	
Zaspokajanie potrzeb finansowych rolników przez banki spółdzielcze w rejonie Siedlec .....	255
Cooperative banks located in Siedlce Region satisfying financial needs of farmers	
<b>Monika Szafrńska, Renata Matysik-Pejas</b>	
Determinanty gromadzenia oszczędności pieniężnych przez wiejskie gospodarstwa domowe .....	265
Determinants of accumulating money savings by rural households	
<b>Agnieszka Werenowska, Tomasz Duczek</b>	
Zastosowanie narzędzi public relations (PR) w polityce komunikacyjnej przedsiębiorstwa .....	275
The use of public relations (pr) in company's communicative policy	
<b>Alina Walenia</b>	
Formy działalności władz samorządowych w zakresie wspierania rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich Podkarpacia .....	285
Forms of local authorities' activity in the area of supporting development of entrepreneurship on rural areas of Podkarpacie Region	
<b>Krystyna Zarzecka, Marek Gugala, Alicja Baranowska</b>	
Opłacalność różnych sposobów regulacji zachwaszczenia w łanie ziemniaka .....	295
Profitability of different weed control methods in potato field	

