

ACTA SCIENTIARUM POLONORUM

Czasopismo naukowe założone w 2001 roku przez polskie uczelnie rolnicze

Oeconomia

Ekonomia

7 (2) 2008



Bydgoszcz Kraków Lublin Olsztyn
Poznań Siedlce Szczecin Warszawa Wrocław

Rada Programowa *Acta Scientiarum Polonorum*

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

Rada Naukowa serii *Oeconomia*

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

Sekretarz serii *Oeconomia*

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

Projekt okładki
Daniel Morzyński

Opracowanie redakcyjne
Jan Kiryjow, Krystyna Piotrowska

ISSN 1644-0757

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

© Copyright by Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2008



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

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

Od Rady Naukowej

Siódmy rok z rzędu przekazujemy czytelnikom kolejne numery czasopisma Acta Scientiarum Polonorum – Oeconomia. Acta to wydawnictwo ogólnopolskie posiadające piętnaście serii tematycznych, ujednoliconą szatę graficzną i podobny format redakcyjny. 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, zdobyło już 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 numery wyłącznie w języku angielskim. Rada Naukowa serii Oeconomia w trosce o poprawę rangi wydawnictwa zwraca uwagę zarówno na treść merytoryczną, jak i staranność formy opracowań. Wszystkie artykuły są recenzowane. Ostatnie numery Acta z serii Oeconomia oraz abstrakty w języku angielskim są dostępne w formie elektronicznej na stronie www.acta.media.pl. Dotychczas wydawaliśmy dwa numery w roku – od 2007 r. czasopismo jest kwartalnikiem (w rankingu Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyzszego w obowiązującym wykazie każdy artykuł w Acta Oeconomia to 4 punkty). Zgłaszane artykuły prosimy przysyłać pocztą elektroniczną na poniższe adresy:

janina_sawicka@sggw.pl

acta_oeconomia@sggw.pl

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

*Prof. dr hab. Janina Sawicka
Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu
Wydział Nauk Ekonomicznych
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa
tel.: (022) 593 40 82; fax: (022) 593 40 77*

Janina Sawicka

Przewodnicząca Rady Naukowej
serii *Oeconomia*

STATUS MIESZKAŃCÓW OBSZARÓW WIEJSKICH NA RYNKU PRACY

Nina Drejerska

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Streszczenie. Celem pracy jest prezentacja części wyników badań, uzyskanych w ramach projektu badawczego pt. Analiza i ocena sytuacji kobiet wiejskich na rynku pracy współfinansowanego z Europejskiego Funduszu Społecznego, obejmujących zagadnienia związane ze statusem mieszkańców wsi na rynku pracy, ich wykształceniem oraz zaangażowaniem w prace w gospodarstwie indywidualnym. Istotne znaczenie odgrywa w tym zakresie zjawisko dwuzawodowości, czyli łączenia pracy zawodowej poza gospodarstwem lub nawet prowadzenia własnej firmy z aktywnością w gospodarstwie rolnym. Zaprezentowano również strukturę statusów mieszkańców obszarów wiejskich w podziale regionalnym oraz z uwzględnieniem pochodzenia z powiatów o lepszej lub gorszej sytuacji w zakresie stopy bezrobocia oraz wartości PKB w przeliczeniu na 1 mieszkańca.

Słowa kluczowe: rynek pracy, mieszkańcy wsi, dwuzawodowość

WSTĘP

Mieszkańcy wsi tradycyjnie łączeni byli zawodowo z rolnictwem lub jego najbliższym otoczeniem. W postępującej jednak już od pewnego czasu dywersyfikacji działalności na obszarach wiejskich oraz przy dążeniu do wielofunkcyjnego rozwoju wsi proporcje osób zajmujących się rolnictwem i wykonujących inne zawody stopniowo ulegają zmianie. Ponadto, coraz częściej osoby zamieszkujące poza miastem to ludność napływowa, pracująca w mieście, a na wsi poszukująca odpoczynku od presji miejskiego stylu życia. Ich wykształcenie i dodatkowe kwalifikacje bardzo rzadko mają wtedy cokolwiek wspólnego nawet z szeroko pojętą sferą agrobiznesu.

Na większości obszarów wiejskich krajów Unii Europejskiej sektor rolniczy generuje poniżej 10% zatrudnienia. Na trzeciej części obszarów wiejskich udział tego sektora nie przekracza 5% (średnia dla regionów UE-25). Jednakże w niektórych regionach wiej-

skich – zwłaszcza na wschodzie i południu UE – wskaźnik wynosi powyżej 25% [Rural Development in the European Union 2006].

Decydujące znaczenie w rozwoju społeczno-gospodarczym odgrywa sektor usług i to właśnie jego rozwój powinien być podstawą wielofunkcyjnego rozwoju wsi. W europejskich regionach wiejskich jest on największym pracodawcą, jednak mniejszym w porównaniu do obszarów miejskich. Niestety, jest to też przeważnie sektor publiczny, charakteryzujący się małą dynamiką rozwoju. Wynika to z faktu, że sektor usług prywatnych koncentruje się głównie na miastach i jest mało rozwinięty na obszarach wiejskich. Znajduje to odzwierciedlenie w wolniejszym przechodzeniu na działalność związaną z gospodarką opartą na wiedzy [Zatrudnienie na obszarach wiejskich 2006].

MATERIAŁ I METODY

Materiałem badawczym wykorzystanym w artykule są dane empiryczne stanowiące część projektu badawczego pt. „Analiza i ocena sytuacji kobiet wiejskich na rynku pracy”, współfinansowanego z Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego Rozwój Zasobów Ludzkich. Badanie przeprowadzono w formie wywiadu osobistego przy wykorzystaniu kwestionariusza ankiety w celowo wybranych 24 powiatach całego kraju. Kryteria dobru stanowiły: położenie w jednym z regionów na poziomie NUTS 1 oraz sytuacja pod względem stopy bezrobocia i wielkości PKB na 1 mieszkańca. W rezultacie z każdego z sześciu regionów wybrano do badań po cztery powiaty – dwa o najlepszej i dwa o najgorszej sytuacji w zakresie tych dwóch czynników.

W badaniu uczestniczyły zarówno gospodarstwa domowe z użytkownikiem gospodarstwa indywidualnego, jak i tzw. bezrolne gospodarstwa domowe. Proporcje tych dwu grup gospodarstw w próbie badawczej ustalono według wskaźnika udziału ludności w gospodarstwach domowych z użytkownikiem gospodarstwa indywidualnego w grupie ludności zamieszkałej na obszarach wiejskich.

W opracowaniu poddano analizie informacje dotyczące statusu na rynku pracy oraz poziomu wykształcenia dorosłych członków 1000 wiejskich gospodarstw domowych w tychże powiatach. Dane takie uzyskano łącznie dla 3034 osób.

Wyniki uzyskane w ramach badań własnych porównano z rezultatami badań przeprowadzonymi przez Pentor pod auspicjami Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi na zlecenie Agencji Rynku Rolnego, Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, Agencji Nieruchomości Rolnych oraz Kasy Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego na reprezentatywnych próbach rolników oraz mieszkańców wsi [Polska wieś i rolnictwo 2007]. Ogółem w badaniu tym przeprowadzono 1007 wywiadów (w tym 600 z rolnikami oraz 407 z mieszkańcami wsi).

WYNIKI

Na potrzeby badania wyodrębniono następujące statusy na rynku pracy: rolnicy, bezrobotni zarejestrowani, bezrobotni niezarejestrowani, studenci dzienni, studenci zaoczeni, emeryci, renciści, przedsiębiorcy, kobiety na urlopie macierzyńskim, mężczyźni na urlopie macierzyńskim, pracownicy na etacie i uczniowie.

W badanej zbiorowości nie znalazł się żaden mężczyzna na urlopie macierzyńskim, a grupa 21 uczniów (0,7%) została pominięta w analizie na potrzeby niniejszego opracowania jako sytuująca się jeszcze poza rynkiem pracy. Byłaby ona ważna w aspekcie analizy zasobu siły roboczej w gospodarstwach rolnych, ponieważ w przypadku gospodarstw domowych z użytkownikiem gospodarstwa indywidualnego w znacznym stopniu składała się z młodych osób pomagających w pracach gospodarskich. Z tych samych powodów można by właściwie pominąć również grupy emerytów i rencistów, ale przez zestawienie z grupami aktywnymi na rynku pracy można uzyskać stosunkowo ciekawy obraz dywersyfikacji zawodowej i wzrostu poziomu wykształcenia mieszkańców obszarów wiejskich, będący przecież jednym z podstaw wielofunkcyjnego i zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich.

W przypadku deklaracji przynależności do grupy bezrobotnych – czy to zarejestrowanych, czy niezarejestrowanych – należy podkreślić, że była to subiektywna ocena ankietowanych, nie zawsze bowiem spełniali oni warunki, na podstawie których można ich zaklasyfikować do grupy osób bezrobotnych, według na przykład ustawowej definicji bezrobotnego [ustawa o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, Dziennik Ustaw 2004 Nr 99, poz. 1001], czy nawet definicji przyjmowanych w statystyce masowej. Na ogół niespełniony pozostawał ustawowy warunek gotowości do podjęcia zatrudnienia lub – jak to zostało określane w Badaniu Aktywności Ekonomicznej Ludności – warunek aktywności w poszukiwaniu pracy, czyli podejmowania w ciągu ostatnich 4 tygodni konkretnych działań w celu znalezienia zatrudnienia (pojęcia stosowane w statystyce publicznej). Niespełnienie tego warunku sytuuje część z grupy zaliczających się do bezrobotnych w grupie osób biernych zawodowo.

Rozgraniczenie pomiędzy studentami zaocznymi a dziennymi było o tyle uzasadnione, że w tej pierwszej grupie częstsze były przypadki łączenia dwóch z wyszczególnionych statusów, np. studenta zaocznego i pracownika na etacie bądź studenta zaocznego i bezrobotnego (zarejestrowanego bądź nie). W sumie jednak osoby takie nie stanowiły nawet jednego procenta badanej populacji, dlatego zostały połączone w jedną grupę studentów na potrzeby niniejszego opracowania, stanowiąc ewentualnie źródło do bardziej szczegółowych analiz. Jako że celem niniejszej analizy nie jest również zdiagnozowanie szczególnej sytuacji kobiet na urloпах macierzyńskich, stanowiących około 1% populacji objętej badaniem, to grupę tę włączono do grupy pracowników na etacie.

Najliczniejszą grupę wśród badanych mieszkańców wsi stanowili pracownicy zatrudnieni na etacie poza własnym gospodarstwem rolnym (tab. 1). Dopiero następną grupą byli rolnicy o liczebności niewiele większej niż emeryci. Stosunkowo wysoki odsetek stanowiły osoby bezrobotne – zarejestrowane i niezarejestrowane – łącznie prawie 14%. Niestety, najmniej liczną grupą byli przedsiębiorcy – stanowili jedynie niewiele ponad 4%.

Największe różnice regionalne dotyczyły statusu rolnika (rolniczki) i osoby pracującej na etacie. Chociaż w żadnym z regionów odsetek osób deklarujących pracę w rolnictwie jako swoje główne zajęcie nie przekroczył odsetka osób pracujących na etacie poza gospodarstwem rolnym, to jednak w regionach południowym, północnym i wschodnim był on bardzo zbliżony. W regionach centralnym, południowo-zachodnim i południowym odsetek bezrobotnych niezarejestrowanych był większy niż zarejestrowanych, podczas gdy w północno-zachodnim i północnym sytuacja była odwrotna. Region wschodni charakteryzował się bardzo wyrównaną sytuacją w tym zakresie.

Tabela 1. Status badanych mieszkańców wsi w podziale na regiony, rodzaj powiatu, typ gospodarstwa domowego i poziom wykształcenia (w %) /
 Table 1. Status of investigated rural inhabitants according to regions, type of poviat, type of household and education level (in %)

Wyszczególnienie	Rolnik(czka)	Bezrobotny		Student	Emeryt	Rencista	Przedsię- biorca	Pracownik na etacie	Ogółem
		zarejestro- wani	niezareje- strowani						
Ogółem	15,3	6,9	6,8	6,7	15,0	5,4	4,4	39,5	100,0
centralny	9,9	4,9	9,3	3,7	14,4	1,2	6,2	50,4	100,0
południowo-zachodni	6,4	2,6	4,7	8,9	16,2	7,5	6,4	47,3	100,0
południowy	8,6	4,9	6,6	7,3	15,4	5,7	3,7	47,9	100,0
północno-zachodni	21,3	9,7	5,9	8,1	13,4	6,8	2,0	32,7	100,0
północny	19,1	11,9	6,6	3,8	16,6	5,3	4,2	32,5	100,0
wschodni	25,2	7,0	7,2	8,6	14,6	6,1	4,3	27,0	100,0
slabszy	16,2	9,1	8,0	6,8	13,7	4,7	3,9	37,5	100,0
lepszy	14,3	4,7	5,5	6,6	16,4	6,0	4,8	41,6	100,0
rolne	25,6	3,9	5,6	7,3	16,0	5,1	3,4	33,1	100,0
beztrolne	0,0	11,3	8,4	5,9	13,6	5,8	5,8	49,1	100,0
nieukończone	0,0	0,0	0,0	0,0	96,8	3,2	0,0	0,0	100,0
podstawowe	16,5	4,2	4,9	0,0	52,4	9,1	0,8	12,1	100,0
podstawowe	23,1	8,5	7,7	0,0	9,3	7,3	4,9	39,3	100,0
zawodowe	10,2	7,1	7,0	18,9	4,9	2,8	5,4	43,8	100,0
średnie	4,5	5,8	6,5	0,0	3,6	1,0	4,9	73,7	100,0
wyższe									

Źródło: Opracowanie własne.
 Source: Own elaboration.

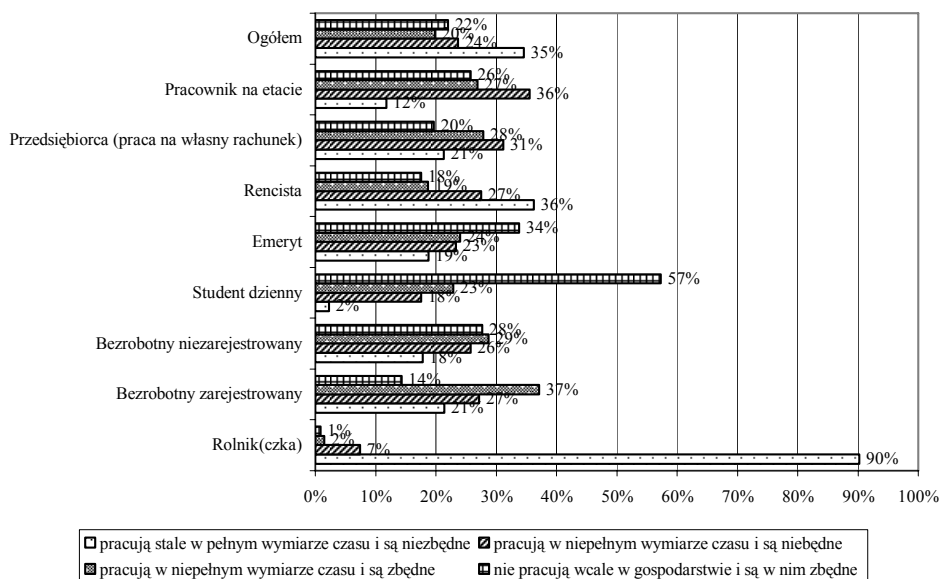
Struktura badanych emerytów i rencistów była również bardzo wyrównana w poszczególnych regionach – jedynie w regionie centralnym objęto badaniem znacznie mniej rencistów niż w pozostałych. Największy odsetek przedsiębiorców w ujęciu regionalnym znajdował się w regionach centralnym i południowo-zachodnim, a najmniejszy w regionie północno-zachodnim.

W powiatach o lepszej sytuacji w zakresie rozwoju gospodarczego nieznacznie więcej w strukturze badanej populacji było pracowników na etacie. Odsetek bezrobotnych niezarejestrowanych przewyższał natomiast odsetek bezrobotnych zarejestrowanych, podczas gdy w powiatach „słabszych” miała miejsce odwrotna sytuacja.

Porównując strukturę statusów mieszkańców wsi na rynku pracy pod względem zamieszkiwania w gospodarstwie domowym z użytkownikiem gospodarstwa indywidualnego, jednym z najważniejszych wniosków może być konkluzja o znacznej skali dwuzawodowości ludności rolniczej, gdyż aż 33,1% ankietowanych z gospodarstw domowych z użytkownikiem gospodarstwa indywidualnego zadeklarowało pracę zawodową poza własnym gospodarstwem rolnym, a 3,4% z tej grupy określiło się jako przedsiębiorcy. Podobne wyniki uzyskano również w trakcie badania przeprowadzonego przez Pentor. Co prawda zastosowano tam trochę inną metodologię, przyjmując za rolników wyłącznie osoby profesjonalnie związane z produkcją rolną, podejmujące decyzje produkcyjne w swych gospodarstwach, a nie tak jak w przypadku badań własnych, gdzie rozróżniano raczej zamieszkiwanie w gospodarstwie domowym z użytkownikiem gospodarstwa indywidualnego, jednakże uzyskane proporcje pracy etatowej oraz prowadzenia własnej firmy były bardzo zbliżone. Zgodnie z wynikami uzyskanymi przez Pentor, co trzeci rolnik oprócz prowadzenia gospodarstwa podejmuje dodatkową pracę, a 4% rolników prowadzi własną działalność gospodarczą.

Duże znaczenie dwuzawodowości na obszarach wiejskich wynika również z analizy zaangażowania w pracę w gospodarstwie rolnym według deklarowanego statusu badanych w gospodarstwach domowych z użytkownikiem gospodarstwa indywidualnego (rys. 1). Wynika z niego, że wśród pracowników etatowych z gospodarstw rolnych 12% zadeklarowało również pracę w pełnym wymiarze czasu oraz niezbędność tej pracy w gospodarstwie rolnym, a aż 36% uznało, że co prawda zajmuje się pracami rolniczymi w niepełnym wymiarze czasu, ale są niezbędni w gospodarstwie rolnym. Przedmiotem głębszej analizy mogłyby być dokładny czas poświęcany pracom gospodarskim oraz wielkość posiadanego gospodarstwa i prowadzonej w niej produkcji. Jednak już na podstawie takiego zestawienia można stwierdzić, że w przypadku większych gospodarstw łączenie pełnoetatowej pracy z prowadzeniem gospodarstwa rolnego nie jest to korzystne dla obu tych zajęć i może wpływać na osłabienie potencjału rozwojowego. Z drugiej strony, zjawisko to może być postrzegane jako zapewnienie sobie „koła ratunkowego” w przypadku utraty pracy poza gospodarstwem rolnym, które w takiej sytuacji odgrywa bardzo duże znaczenie socjalne.

Rysunek 1 potwierdza również fakt, że przejście na rentę lub emeryturę członków gospodarstw domowych z użytkownikiem gospodarstwa indywidualnego nie łączy się jednoznacznie z zaprzestaniem pracy w rolnictwie. Bardzo duży odsetek rencistów zadeklarował swoją niezbędność i pracę w pełnym wymiarze czasu w gospodarstwie rolnym. W czasie badania nie ustalono przyczyn pobierania świadczenia rentowego, ale jeżeli nie we wszystkich, to w niektórych przypadkach z pewnością były to przyczyny zdrowotne.



Rys. 1. Zaangażowanie w pracę w gospodarstwie rolnym według deklarowanego statusu badanych w gospodarstwach domowych z użytkownikiem gospodarstwa indywidualnego

Źródło: Opracowanie własne.

Fig. 1. Involvement in agricultural works according to the status of interviewers in households with a farmer

Source: Own elaboration.

Fakt zaangażowania w prace rolnicze w pełnym wymiarze czasu nasuwałyby natomiast wątpliwości co do celowości przyznania świadczenia. W przypadku emerytów w tej grupie gospodarstw domowych potwierdza się natomiast fakt, że przejście na emeryturę nie oznacza końca ich aktywności, jak to na ogół bywa w przypadku członków wiejskich bezrolnych gospodarstw domowych czy mieszkańców miast. W badaniach Pentoru reprezentacja emerytów i rencistów, zarówno w grupie rolników, jak i pozostałych mieszkańców wsi, stanowiła większy odsetek niż w badaniu własnym. W zależności od statusu rolnika czy pozostałego mieszkańca wsi rozpiętości sięgały od 4 do 8 punktów procentowych.

Wśród badanych osób pochodzących z bezrolnych gospodarstw domowych większy był natomiast odsetek bezrobotnych zarówno zarejestrowanych, jak i niezarejestrowanych (tab. 1). Potwierdza to znaną już ogólnie prawidłowość, że wśród bezrolnych mieszkańców wsi (bez względu na płeć) większy jest odsetek osób bezrobotnych niż w rodzinach z użytkownikiem gospodarstwa indywidualnego. Spowodowane jest to faktem, że członkowie rodzin rolniczych mogą deklarować się jako rolnicy, chociaż nie pracują w gospodarstwie rolnym bądź są w nim zaangażowane w niewielkim wymiarze czasu.

Analiza danych dotyczących wykształcenia mieszkańców wsi objętych badaniem potwierdza również znaną już prawidłowość, że niski, a nawet bardzo niski poziom wykształcenia charakteryzuje starszych mieszkańców obszarów wiejskich (tab. 1). Blisko 97% badanych emerytów deklarowało wykształcenie, a właściwie jego brak, na nieukończonym poziomie podstawowym. Najwyższym poziomem wykształcenia odznaczają się

natomiast badani pracownicy na etacie, którzy bardzo wyraźnie dominują w grupie osób z wykształceniem wyższym oraz stanowią prawie 44% osób z wykształceniem średnim. Rolnicy dominują natomiast w grupie osób z wykształceniem zawodowym i stanowią nawet stosunkowo znaczny odsetek osób z wykształceniem podstawowym. Nie jest to również oznaką dobrych perspektyw dla rozwoju polskiego rolnictwa. Wielu rolników nie posiada umiejętności koniecznych do korzystania z nowych możliwości, świadczenia usług środowiskowych, dywersyfikacji i rozwoju lokalnych usług oraz produkcji bioenergii [Zatrudnienie na obszarach wiejskich 2006]. Jednakże szansą może być niwelowane tych różnic poprzez kształcenie ustawiczne rolników, która to idea w postaci tzw. *longlife learning* jest propagowana na całym obszarze Unii Europejskiej w odniesieniu nie tylko do rolników, ale wszystkich jej obywateli.

PODSUMOWANIE

Analiza struktury statusu reprezentowanego przez badanych mieszkańców według regionów wykazała pewne zróżnicowania w tym zakresie. Największe różnice dotyczyły statusu rolnika (rolniczki) i osoby pracującej na etacie. Chociaż w żadnym z regionów odsetek osób deklarujących pracę w rolnictwie jako swoje główne zajęcie nie przekroczył odsetka osób pracujących na etacie poza gospodarstwem rolnym, to jednak w regionach południowym, północnym i wschodnim był on bardzo zbliżony. Porównanie natomiast według sytuacji w powiatach pod względem stopy bezrobocia i PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca nie wykazało znaczących różnic.

Chociaż badanie własne nie było przeprowadzone na reprezentatywnej próbie mieszkańców wsi, to jednak jego wyniki są w pewnym stopniu możliwe do porównania z diagnozą społeczeństwa wiejskiego otrzymaną na podstawie reprezentatywnej próby badanej przez Pentor. Zestawienie takie wskazuje na bardzo zbliżone proporcje osób zajmujących się rolnictwem oraz jednocześnie albo własną pozarolniczą działalnością gospodarczą, albo pracą etatową. Różnice wystąpiły natomiast w oszacowaniu odsetka grup utrzymujących się ze źródeł niezarobkowych.

Wyniki badania wskazują jednocześnie na niższy poziom wykształcenia ludności wiejskiej zajmującej się pracą w rolnictwie w porównaniu z osobami zaangażowanymi w inne rodzaje działalności. Jest to stosunkowo niekorzystny objaw, wskazujący na negatywną selekcję do wykonywania tego zawodu. Uwzględniając bowiem ten fakt, należy przewidywać słabszy potencjał rozwojowy tego sektora. Pomocą w przełamaniu tej bariery może jednak być kształcenie ustawiczne lub nieformalne, realizowane samodzielnie przez rolników pogłębianie wiedzy związanej z prowadzeniem gospodarstwa.

PIŚMIENNICTWO

Pojęcia stosowane w statystyce publicznej. 1995–2007: Główny Urząd Statystyczny w Warszawie, [<http://www.stat.gov.pl/definicje/>].
Polska wieś i rolnictwo 2007. Raport z badań. Pentor, Warszawa, październik 2007.

Rural Development in the European Union – Statistical and Economic Information – Report 2006, European Commission Directorate-General for Agriculture and Rural Development [http://ec.europa.eu/agriculture/agrista/rurdev2006/RD_Report_2006.pdf].

Ustawa o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, Dziennik Ustaw 2004 Nr 99, poz. 1001.

Zatrudnienie na obszarach wiejskich: wypełnianie luki w zatrudnieniu. 2006: Komunikat Komisji do Rady i Parlamentu Europejskiego, Bruksela, dnia 21.12.2006.

RURAL INHABITANTS' STATUS ON LABOUR MARKET

Abstract. The aim of the paper is to present part of results of researches gained within the research project entitled “Analysis and assessment of rural women situation on labour market” co-financed by the European Social Fund concerning issues connected with rural inhabitants' status on labour market, their education level as well as involvement in agricultural works. The part time farming (joining work on farms with non-agricultural activities) plays an important role in this subject. Structure of rural inhabitants' status according to regional and type's of poviats (from the perspective of unemployment rate and GDP per capita) was also presented.

Key words: labour market, rural inhabitants, part time farming

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 15.05.2008

OCENA ZRÓŻNICOWANIA STANU SZKOLNICTWA WYŻSZEGO W POLSCE W UJĘCIU WOJEWÓDZKIM W LATACH 1999–2006

Krzysztof Zmarzłowski, Piotr Jałowiecki

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Streszczenie. Szkolnictwo wyższe w Polsce począwszy od 1990 r. przechodzi znaczące zmiany związane z przemianami ustrojowymi, społecznymi i gospodarczymi oraz z akcesją do Unii Europejskiej. W pracy dokonano oceny stanu szkolnictwa wyższego we wszystkich województwach w latach 1999–2006 przez obliczenie wartości syntetycznego współczynnika określającego ten stan. W zależności od wartości tego współczynnika wszystkie województwa podzielono na cztery kategorie. Ponadto przeanalizowano dynamikę przyrostu wartości współczynnika syntetycznego dla wszystkich województw w omawianym okresie.

Słowa kluczowe: stan szkolnictwa wyższego, metoda unitaryzacji zerowanej, współczynnik syntetyczny

WSTĘP

Polskie szkolnictwo wyższe przechodzi po 1989 r. znaczące przemiany, związane z przemianami ustrojowymi, gospodarczymi i społecznymi oraz z procesem akcesji Polski do Unii Europejskiej (UE). W ostatnich latach odgrywa ono coraz większą rolę zarówno w życiu społecznym gospodarczym państwa. Jego sytuacja jest uwarunkowana różnymi czynnikami o znaczeniu zarówno globalnym, jak i lokalnym [Dutkowski i in. 2001].

Jeszcze do niedawna studia wyższe w Polsce miały charakter elitarny, z uwzględnieniem specjalnych preferencji dla dzieci z określonych grup społecznych i zawodowych. Uczelnie oferowały miejsca na studiach dla zaledwie kilku procent maturzystów, podczas gdy większość polskiej młodzieży zmuszona była kończyć swoją edukację na poziomie szkoły średniej lub zawodowej. Przemiany systemu politycznego i gospodarczego po

1989 roku odegrały decydujący wpływ na znaczący wzrost świadomości potrzeby posiadania wiedzy w społeczeństwie oraz na skalę i kierunki rozwoju szkolnictwa wyższego. Właśnie społeczne zapotrzebowanie na poszerzanie horyzontów edukacyjnych było jedną z głównych przyczyn dynamicznego rozwoju uczelni wyższych w Polsce oraz niemal całkowitego przeobrażenia systemu szkolnictwa wyższego w ostatnich 18 latach.

Niebagatelną rolę w przemianach systemu szkolnictwa wyższego odegrała również rewolucja technologiczna, która doprowadziła do informatyzacji oraz globalizacji wszystkich nowoczesnych społeczeństw. W Polsce te procesy mogły się rozpocząć dopiero po 1989 r.

SYSTEM SZKOLNICTWA WYŻSZEGO W POLSCE

Obecnie system szkolnictwa wyższego w Polsce składa się z trzech stopni kształcenia, które przedstawiono na rysunku 1. Pierwszy stopień stanowią studia licencjackie lub inżynierskie, drugi – magisterskie studia uzupełniające. Odpowiednikami tych dwóch stopni są jednolite studia magisterskie, które na większości kierunków zastępowane są przez studia dwustopniowe, niemniej nadal funkcjonują na określonych kierunkach studiów (medycyna, weterynaria) z uwagi na ich specyficzny charakter. Jako trzeci stopień kształcenia na uczelniach wyższych zostały zaklasyfikowane studia doktoranckie.

Studia licencjackie 3, 3½-letnie Studia inżynierskie 3½, 4-letnie	Studia magisterskie uzupełniające 2, 2½-letnie	Studia doktoranckie 3, 4-letnie
Studia magisterskie jednolite 5, 6-letnie		

Rys. 1. System szkolnictwa wyższego w Polsce

Źródło: Opracowanie własne.

Fig. 1. High school education system in Poland

Source: Own preparation.

Zgodnie z polskimi uregulowaniami prawnymi, uczelnie wyższe można podzielić na publiczne (państwowe) oraz niepubliczne (niepaństwowe). Uczelnia państwowa to szkoła wyższa utworzona przez państwo reprezentowane przez właściwy organ władzy lub administracji publicznej. Publiczna uczelnia wyższa może być utworzona, zlikwidowana, zmienić nazwę lub połączyć się z inną wyższą uczelnią publiczną jedynie na drodze ustawowej [Dziennik Ustaw 2005].

Z kolei uczelnie niepubliczne, które zaczęły powstawać po 1990 r., to szkoły wyższe utworzone przez osoby fizyczne lub prawne niebędące państwowymi ani samorządowymi osobami prawnymi. „Osoby takie nazywamy założycielami uczelni niepublicznej. Niepaństwowe szkoły wyższe są tworzone na podstawie zezwolenia ministra właściwe-

go do spraw szkolnictwa wyższego, czyli Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego, oraz uzyskują osobowość prawną po wpisaniu do rejestru wyższych szkół niepaństwowych. Dotyczy to również zmiany statusu, zmiany nazwy, likwidacji uczelni oraz uzyskania przez nią uprawnień do prowadzenia studiów wyższych na danym kierunku i określonym poziomie” [Dziennik Ustaw 2005].

Studia wyższe w Polsce kończą się nadaniem tytułu zawodowego, który absolwent uzyskuje po zaliczeniu wszystkich przedmiotów, praktyk, po złożeniu i udanej obronie pracy dyplomowej lub po pomyślnie zdanym egzaminie dyplomowym. Absolwent może uzyskać następujące tytuły zawodowe:

- licencjat – uzyskiwany po ukończeniu wyższych studiów zawodowych, które trwają od 6 do 7 semestrów,
- inżynier – otrzymywany po ukończeniu wyższych studiów zawodowych trwających od 7 do 8 semestrów na kierunkach technicznych, rolniczych, ekonomicznych oraz innych kierunkach studiów, na których przedmioty techniczne lub rolnicze stanowią nie mniej niż 50% ogółu zajęć dydaktycznych przewidzianych w programie nauczania na danym kierunku,
- magister lub równorzędny: magister edukacji, magister sztuki, magister inżynier, magister inżynier architekt, lekarz, lekarz stomatolog lub lekarz weterynarii – nadawany po ukończeniu 5- lub 6-letnich jednolitych studiów magisterskich, jak również po ukończeniu 1,5- lub 2-letnich magisterskich studiów uzupełniających, przeznaczony dla absolwentów, którzy ukończyli wyższe studia zawodowe i uzyskali już tytuł licencjata lub inżyniera.

Po uzyskaniu jednego z wyżej wymienionych stopni zawodowych absolwent szkoły wyższej otrzymuje dyplom ukończenia studiów na danym kierunku oraz, jeśli takie jest jego życzenie, odpis dyplomu w języku obcym. Absolwenci posiadający tytuł zawodowy mogą kontynuować naukę na studiach podyplomowych, trwających od 0,5 roku do 2 lat. Absolwenci posiadający tytuł magistra lub równorzędny mają możliwość kontynuacji nauki na studiach doktoranckich. Studia doktoranckie są studiami wyższymi trzeciego stopnia, które trwają co najmniej 3 lata i są prowadzone wyłącznie na uczelniach wyższych lub w jednostkach naukowych posiadających prawo nadawania stopnia naukowego doktora. Po ukończeniu studiów trzeciego stopnia można uzyskać stopnie naukowe: doktora habilitowanego, klasyfikację artystyczną I i II stopnia oraz profesora.

Biorąc pod uwagę uwarunkowania prawne, szkoły wyższe można podzielić na kilka podstawowych typów ze względu na spełniane wymagania oraz posiadane uprawnienia:

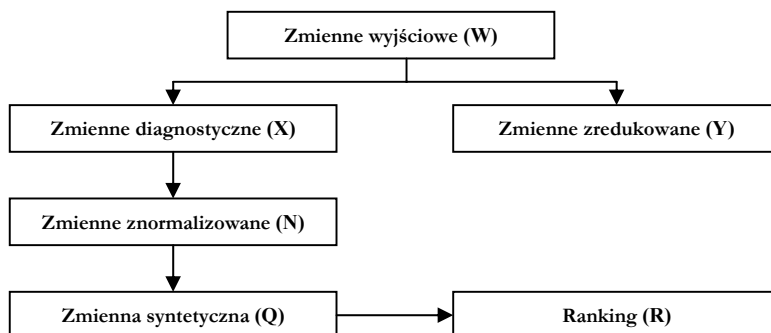
- uniwersytety, które są jednostkami organizacyjnymi mającymi uprawnienia do nadawania naukowego stopnia doktora w co najmniej dwunastu dyscyplinach, w tym po dwa uprawnienia w dziedzinach nauk humanistycznych, społecznych lub teologicznych, matematycznych, fizycznych lub technicznych, przyrodniczych oraz prawnych lub ekonomicznych,
- uniwersytety techniczne, które podobnie jak uniwersytety posiadają uprawnienia do nadawania stopnia naukowego doktora w co najmniej dwunastu dyscyplinach, z tym że co najmniej osiem z nich są kierunkami w zakresie nauk technicznych,
- politechniki są typem uczelni mogących nadawać stopień naukowy doktora w co najmniej sześciu dyscyplinach, spośród których co najmniej cztery muszą mieć charakter techniczny,

- akademie, posiadające uprawnienia do nadania stopnia naukowego doktora w co najmniej dwóch dyscyplinach,
- wyższe szkoły zawodowe, które mają prawo do nadawania tytułu licencjata, inżyniera i ewentualnie, jeśli takie uprawnienia posiadają, tytułu magistra lub równorzędnego [Dziennik Ustaw 2005].

Pierwszym aktem prawnym, który regulował funkcjonowanie systemu szkolnictwa wyższego w Polsce w omawianym okresie była ustawa o szkolnictwie wyższym z dnia 12 września 1990 roku [Dziennik Ustaw 1990]. Była ona również podstawą działań zmierzających do wprowadzenia zmian w polskim szkolnictwie wyższym. Kolejne etapy reformowania szkolnictwa wyższego wyznaczały: ustawa o wyższych szkołach zawodowych z dnia 26 czerwca 1997 r. [Dziennik Ustaw 1997] oraz zobowiązanie się przez Polskę w 1999 roku do respektowania, promowania i wdrażania deklaracji bolońskiej [Deklaracja bolońska 1998]. Do najbardziej znaczących zmian należało wprowadzenie dwuetapowego toku studiów oraz umożliwienie programów międzyuczelnianej wymiany studentów i kadr naukowych. Obecnie podstawą prawną funkcjonowania szkolnictwa wyższego w Polsce jest ustawa Prawo o szkolnictwie wyższym z dnia 27 lipca 2005 r. [Dziennik Ustaw 2005], która oprócz wielu innych zmian określa studia doktoranckie jako trzeci stopień studiów. W chwili obecnej trwają prace na nowelizacją tej ustawy.

CELE I METODY BADAWCZE

Głównym celem badań było scharakteryzowanie i porównanie stanu szkolnictwa wyższego w Polsce, w poszczególnych województwach, w latach 1999–2006 ze względu na syntetyczną zmienną nazwaną stanem szkolnictwa wyższego. Do wyznaczania wartości zmiennej opisującej stan szkolnictwa wyższego, w celu lepszego zobrazowania rozkładu liczby studentów w województwach, wzięto pod uwagę współczynnik skolaryzacji wyrażony jako liczba studentów przypadająca na liczbę ludności w wieku 20–35 lat. Na podstawie wykonanych obliczeń opracowano rankingi roczne województw ze względu na stan szkolnictwa wyższego. Rankingi przygotowano zgodnie ze schematem przedstawionym na rysunku 2.



Rys. 2. Schemat budowy rankingu wykorzystany w badaniach

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Kukuła 2000].

Fig. 2. Schema of ranking preparation used in investigations

Source: Own preparation on basis [Kukuła 2000].

W badaniach wykorzystano roczne dane źródłowe z lat 1999–2006 dotyczące szkolnictwa wyższego oraz odpowiednio dobranych czynników ekonomiczno-społecznych. Dane pochodzą z Głównego Urzędu Statystycznego i są wykorzystywane do przygotowywania wydawnictw „Szkoły wyższe i ich finanse”, „Rocznik Statystyczny RP”. Do badań wybrano dane z lat 1999–2006 dostępne w ujęciu zgodnym z nowym podziałem terytorialnym Polski, a ponadto był to okres obejmujący 7 lat bezpośrednio poprzedzających i następujących po akcesji Polski do UE.

W pierwszym etapie na podstawie wiedzy merytorycznej wyselekcjonowano wyjściowy zbiór potencjalnych zmiennych objaśniających (W), złożony z cech, które uznano za determinanty badanego zjawiska. Niektóre zmienne (X_1 oraz $X_6 - X_{10}$) przeliczono na liczbę ludności w województwie [Bednarski i in. 2006, Brooks i in. 2006, Nowakowska-Siuta 2007, Strahl 1981]. Do zbioru zmiennych wejściowych zakwalifikowano:

- X_1 – liczbę studentów,
- X_2 – gęstość zaludnienia,
- X_3 – przeciętny miesięczny dochód na 1 osobę w gospodarstwie domowym,
- X_4 – średnią stopę bezrobocia,
- X_5 – współczynnik skolaryzacji netto, zdefiniowany jako liczba studentów w przeliczeniu na liczbę ludności w wieku 20–35 lat,
- X_6 – liczbę absolwentów studiów magisterskich i zawodowych,
- X_7 – czynnik zaplecza akademickiego, zdefiniowany jako liczba dostępnych miejsc w domach studenckich,
- X_8 – czynnik zaplecza socjalnego – liczba miejsc na stołówkach,
- X_9 – liczbę nauczycieli akademickich,
- X_{10} – liczbę szkół wyższych.

Następnie zbadano zmienności każdej z cech za pomocą współczynnika zmienności, za wartość graniczną uznano poziom 10%, gdyż zwykle poniżej tego progu zmienne traktowane są jako quasi-stałe [Sobczyk 1983].

Drugim etapem było wyodrębnienie cech diagnostycznych (X), dokonano tego na podstawie analizy macierzy korelacji prostych potencjalnych zmiennych oraz analizy czynnikowej głównych składowych. Ponieważ zmienne miały różnomianowe skale, najpierw musiano zestandaryzować cechy. Ponieważ poszczególne cechy charakteryzowały się dużą korelacją pomiędzy sobą, następną fazą badań było wyodrębnienie cech diagnostycznych na podstawie analizy czynnikowej [Lawley i Maxwell 1971]. Uzyskano zmienne diagnostycznych ($X_1, X_5 - X_{10}$), natomiast pozostałe zmienne zostały odrzucone, ponieważ analiza czynnikowa wykazała ich znikomy wpływ na badane zjawisko. Wszystkie czynniki, których wpływ na stan szkolnictwa wyższego został oceniony jako istotny, zostały zakwalifikowane do zbioru stymulant.

Kolejnym etapem była normalizacja, którą przeprowadzono jedynie w odniesieniu do wybranych zmiennych diagnostycznych. Normalizacja została przeprowadzona przy użyciu metody unitaryzacji zerowanej, opartej na badaniu średniej i rozstępu cechy traktowanej jako stałe punkty odniesienia zgodnie z równaniem (1).

Metoda unitaryzacji zerowanej jest metodą uniwersalną, która może być stosowana do normalizacji różnego rodzaju cech zarówno mierzalnych, jak i niemierzalnych. Normalizacja ma na celu ujednoczenie charakteru zmiennych, czyli doprowadzenie ich do postaci umożliwiającej porównywalność [Morrison 1990, Kukuła 2000].

W wyniku normalizacji otrzymano zbiór zmiennych znormalizowanych (Z), które następnie zagregowano w celu uzyskania zmiennej syntetycznej (Q) określającej stopień rozwoju zjawiska w poszczególnych obiektach, czyli stanu szkolnictwa wyższego w poszczególnych województwach. Dobór zmiennych diagnostycznych został przeprowadzony na podstawie analizy czynnikowej, a podczas agregacji wykorzystano system wag według równania (2).

Zmienna Q stanowi wektor funkcji agregującej, który powstał w wyniku zsumowania iloczynu wag oraz znormalizowanych wartości cech w poszczególnych obiektach zgodnie z równaniem (3) [Kendall 1980, Kukuła 2000].

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \min_i x_{ij}}{\max_i x_{ij} - \min_i x_{ij}} \quad (1), \quad w_j = \frac{V(X_j)}{\sum_{j=1}^n V(X_j)} \quad (2), \quad Q_j = \sum_{j=1}^s z_{ij} w_j \quad (3)$$

gdzie: $i = 1, 2, \dots, n$ – numery województw,

$j = 1, 2, \dots, s$ – numery zmiennych diagnostycznych,

x_{ij} – rzeczywiste wartości zmiennych diagnostycznych,

z_{ij} – znormalizowane wartości zmiennych x_{ij} ,

$V(X_j)$ – współczynniki zmienności (iloraz odchylenia standardowego przez średnią arytmetyczną) zmiennych x_{ij} ,

w_j – wagi wykorzystane podczas agregacji zmiennych z_{ij} ,

Q_{ij} – wartość zmiennej syntetycznej.

Rankingi województw w latach 1999–2006 skonstruowano przez uszeregowanie obiektów względem wartości zmiennej Q , w porządku nierosnącym.

WYNIKI BADAŃ

Wartości zmiennej syntetycznej Q w latach 1999–2006 dla poszczególnych województw przedstawiono w tabeli 1. Wyniki klasyfikacji województw ze względu na wartość tej zmiennej przedstawiono w tabeli 2. Województwa zostały podzielone na 4 kategorie zgodnie z metodą (4) opisaną przez Nowaka [1990].

$$\text{I grupa} \quad \left[\min Q_{ij}, \bar{Q}_{ij} - S(Q_{ij}) \right] \quad (4a)$$

$$\text{II grupa} \quad \left[\bar{Q}_{ij} - S(Q_{ij}), \bar{Q}_{ij} \right] \quad (4b)$$

$$\text{III grupa} \quad \left[\bar{Q}_{ij}, \bar{Q}_{ij} + S(Q_{ij}) \right] \quad (4c)$$

$$\text{IV grupa} \quad \left[\bar{Q}_{ij} + S(Q_{ij}), \max Q_{ij} \right] \quad (4d)$$

gdzie: $\min Q_{ij}$ – minimalna wartość zmiennej Q w roku,

$\max Q_{ij}$ – maksymalna wartość zmiennej Q w roku,

\bar{Q}_{ij} – średnia arytmetyczna wartości zmiennej Q w roku,

$S(Q_{ij})$ – odchylenie standardowe wartości zmiennej Q w roku.

Tabela 1. Wartości zmiennej syntetycznej Q opisującej stan szkolnictwa wyższego we wszystkich województwach, w latach 1999–2006

Table 1. Values of synthetic variable – condition of higher school education in all voivodeships in 1999–2006

Województwo	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Dolnośląskie	0,46	0,50	0,42	0,53	0,55	0,58	0,59	0,62
Kujawsko-pomorskie	0,37	0,34	0,24	0,32	0,34	0,34	0,22	0,29
Lubelskie	0,45	0,44	0,40	0,48	0,45	0,46	0,48	0,41
Lubuskie	0,21	0,17	0,17	0,24	0,21	0,19	0,15	0,24
Łódzkie	0,36	0,36	0,29	0,36	0,37	0,38	0,42	0,50
Małopolskie	0,69	0,66	0,56	0,66	0,70	0,72	0,64	0,69
Mazowieckie	0,81	0,80	0,73	0,84	0,84	0,88	0,91	0,90
Opolskie	0,07	0,06	0,04	0,03	0,02	0,05	0,07	0,10
Podkarpackie	0,12	0,12	0,09	0,15	0,16	0,15	0,14	0,18
Podlaskie	0,40	0,38	0,29	0,35	0,36	0,36	0,32	0,40
Pomorskie	0,48	0,46	0,38	0,50	0,46	0,39	0,38	0,44
Śląskie	0,31	0,30	0,25	0,32	0,32	0,32	0,37	0,38
Świętokrzyskie	0,41	0,41	0,33	0,39	0,32	0,33	0,37	0,29
Warmińsko-mazurskie	0,28	0,31	0,38	0,18	0,16	0,28	0,33	0,38
Wielkopolskie	0,39	0,37	0,31	0,39	0,39	0,42	0,43	0,47
Zachodniopomorskie	0,78	0,76	0,57	0,62	0,54	0,54	0,63	0,54

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Source: Own preparation on basis of Central Statistical Office data.

Tabela 2. Wyniki klasyfikacji województw ze względu na stan szkolnictwa wyższego w latach 1999–2006

Table 2. Classification results of voivodeships according to condition of higher school education in 1999–2006

Województwo	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Dolnośląskie	II	II	II	II	II	II	II	II
Kujawsko-pomorskie	III	III	III	III	III	III	III	III
Lubelskie	II	II	II	II	II	II	II	III
Lubuskie	III	IV	III	III	III	IV	IV	III
Łódzkie	III	III	III	III	III	III	II	II
Małopolskie	I	I	I	I	I	I	I	I
Mazowieckie	I	I	I	I	I	I	I	I
Opolskie	IV	IV	IV	IV	IV	IV	IV	IV
Podkarpackie	IV	IV	IV	IV	IV	IV	IV	IV
Podlaskie	III	III	III	III	III	III	III	III
Pomorskie	II	II	II	II	II	III	III	II
Śląskie	III	III	III	III	III	III	III	III
Świętokrzyskie	III	II	III	III	III	III	III	III
Warmińsko-mazurskie	III	III	II	IV	IV	III	III	III
Wielkopolskie	III	III	III	III	III	II	II	II
Zachodniopomorskie	I	I	I	I	II	II	I	II

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Source: Own preparation on basis of Central Statistical Office data.

W omawianym okresie 9 województw należało we wszystkich latach do tej samej kategorii, natomiast pozostałych 7 było zaliczanych w różnych latach do różnych kategorii. Największe zmiany dotyczyły województwa warmińsko-mazurskiego, które w 2001 r. zaliczono do II kategorii, w latach 1999–2000 i 2004–2006 do III kategorii, a w latach 2002–2003 do IV kategorii.

Do województw, w których w całym omawianym okresie stan szkolnictwa wyższego zgodnie z przyjętą metodologią oceniono jako najlepszy, należy zaliczyć województwa małopolskie i mazowieckie należące do I kategorii oraz województwo dolnośląskie należące do II kategorii. Do województw najsłabszych pod względem stanu szkolnictwa wyższego zaliczają się województwa opolskie i podkarpackie należące do IV kategorii oraz województwa lubuskie i warmińsko-mazurskie oscylujące pomiędzy III i IV kategorią.

Wartości średniej stopy zmian zmiennej Q w procentach, w latach 1999–2003 (okres poprzedzający akcesję Polski do UE), 2003–2006 (okres po akcesji Polski do UE) oraz 1999–2006 (cały badany okres), przedstawiono w tabeli 3, w której umieszczono również wynik klasyfikacji województw ze względu na wartość średniej stopy zmian.

Tabela 3. Średnia stopa zmian zmiennej syntetycznej opisującej stan szkolnictwa wyższego we wszystkich województwach w latach 1999–2003, 2004–2006 i 1999–2006

Table 3. The percentage mean rate changes of Q variable values in voivodeships in periods 1999–2003, 2004–2006 and 1999–2006

Województwo	1999–2003	2003–2006	1999–2006
Dolnośląskie	4,93	4,24	4,59
Kujawsko-pomorskie	-2,11	-2,52	-3,52
Lubelskie	-0,26	-3,91	-1,34
Lubuskie	0,36	0,04	1,61
Łódzkie	0,81	8,51	5,14
Małopolskie	0,27	1,04	-0,15
Mazowieckie	1,07	1,95	1,64
Opolskie	-23,36	40,85	6,55
Podkarpackie	8,35	4,33	6,12
Podlaskie	-3,04	3,07	-0,23
Pomorskie	-0,84	-3,14	-1,25
Śląskie	0,67	4,59	2,95
Świętokrzyskie	-5,46	-6,99	-4,55
Warmińsko-mazurskie	-13,25	21,05	4,39
Wielkopolskie	-0,24	4,78	2,61
Zachodniopomorskie	-8,72	-3,31	-5,03

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Source: Own preparation on basis of Central Statistical Office data.

W latach 1999–2003 poprzedzających akcesję Polski do UE stan szkolnictwa wyższego polepszał się w 7 województwach, przy czym tylko w 2 spośród nich (dolnośląskie i podkarpackie) był to wzrost znacząco większy niż 1%. Z kolei do grupy, w której stan szkolnictwa wyższego pogarszał się należało 9 województw, przy czym w przypadku 6 z nich był to spadek znacząco większy niż 1%, a w przypadku 2 (opolskie, warmińsko-mazurskie) większy niż 10%.

W latach 2003–2006 stan szkolnictwa wyższego polepszał się w 11 województwach, przy czym aż w 10 był to wzrost powyżej 1%, a w 2 (opolskie, warmińsko-mazurskie) wzrost powyżej 10%. Z kolei w 5 województwach (kujawsko-pomorskie, lubelskie, pomorskie, świętokrzyskie i zachodniopomorskie) stan szkolnictwa wyższego pogarszał się. We wszystkich był to spadek znacząco większy niż 1%.

W całym omawianym okresie 1999–2006 stan szkolnictwa wyższego polepszał się w 9 województwach, a pogarszał w 7. Porównując okresy 1999–2003 oraz 2003–2006 należy stwierdzić, że również w przypadku 9 województw nastąpiło polepszenie dynamiki wzrostu lub osłabienie dynamiki spadku stanu szkolnictwa wyższego, natomiast sytuacja odwrotna miała miejsce w 7 województwach.

WNIOSKI

Szkolnictwo wyższe w Polsce przechodzi w ostatnich latach ogromne zmiany oraz przeżywa dynamiczny rozwój. Wśród głównych przyczyn należy wymienić zmiany w świadomości społecznej oraz przystąpienie Polski do UE w 2004 r.

Obecnie jednym z najbardziej miarodajnych kryteriów oceny kompetencji, zwłaszcza przez pracodawców, jest potwierdzenie uzyskanej wiedzy i umiejętności dyplomem ukończenia studiów wyższych. W związku z tym dyplom uczelni wyższej otwiera perspektywy awansu zawodowego czy też możliwość znalezienia lepszej dobrze płatnej pracy, to również prestiż i przynależność do elity społecznej.

Niebagatelną rolę w przemianach polskiego szkolnictwa wyższego odegrało przystąpienie Polski do UE oraz związana z nim konieczność dostosowania i wdrożenia rozwiązań prawnych zgodnych z prawodawstwem unijnym również w zakresie szkolnictwa wyższego.

W całym omawianym okresie 1999–2006 zdecydowanie najwyższą pozycję w rankingach zajmowały województwa mazowieckie, a następnie małopolskie i dolnośląskie. Początkową wysoką pozycję w rankingach systematycznie traciło województwo zachodniopomorskie. Z kolei województwa łódzkie i wielkopolskie systematycznie i zdecydowanie poprawiały swoje notowania. Zdecydowanie najgorzej wypadły w rankingach województwa opolskie, podkarpackie, lubuskie i warmińsko-mazurskie. Przytoczone wyniki rankingów i klasyfikacji potwierdzają, że najlepszy jest stan szkolnictwa wyższego w województwach dysponujących dużymi ośrodkami miejskimi, które jednocześnie od wielu lat tradycyjnie stanowią silne ośrodki akademickie.

Z kolei dynamika zmian stanu szkolnictwa wyższego jest najwyższa w 3 spośród najgorszych województw: w opolskim, podkarpackim i warmińsko-mazurskim. Ponadto, stan szkolnictwa wyższego najszybciej polepszał się w województwach łódzkim i dolnośląskim. Najszybciej stan szkolnictwa wyższego pogarsza się w województwach kujawsko-pomorskim, świętokrzyskim i zachodniopomorskim. W latach 2003–2006 dynamika wzrostu stanu szkolnictwa wyższego jest zdecydowanie wyższa niż w latach 1999–2003 oraz w całym badanym okresie. Potwierdza to, że akcesja Polski do UE w 2004 roku w znaczący sposób wpłynęła na przyspieszenie poprawy stanu szkolnictwa wyższego w Polsce.

PIŚMIENNICTWO

- Bednarski T., Borowicz F., Mika E., 2006. Badania z uwzględnieniem wniosków prognostycznych, dotyczących sytuacji szkolnictwa wyższego regionu dolnośląskiego z perspektywy potrzeb, a także oferty regionu w zakresie szkolnictwa wyższego. Dolnośląskie Centrum Studiów Regionalnych, Wrocław.
- Brooks A., Shoecraft A., Franklin A., 2006. Education by Nation: A Multivariate Statistical Analysis. SUMSRI Journal.
- Dutkowski M., Hildebrandt A., Piekarec T., Tarkowski M., 2001. Szkolnictwo wyższe w Polsce, uwarunkowania, ocena, rekomendacje – raport wstępny. Zeszyt 28/2001, IBnGR, Gdańsk.
- Dziennik Ustaw z 2005 r. Nr 164, poz. 1365. Ustawa z dnia 27 lipca 2005 r. Prawo o szkolnictwie wyższym.
- Dziennik Ustaw z 1990 r. Nr 65, poz. 361. Ustawa z dnia 12 września 1990 r. o szkolnictwie wyższym.
- Dziennik Ustaw z 1997 r. Nr 96, poz. 590. Ustawa z dnia 26 czerwca 1997 r. o wyższych szkołach zawodowych.
- Deklaracja bolońska, 1998. Szkolnictwo wyższe w Europie. MNiSW, <http://www.nauka.gov.pl>.
- Kendall M., 1980. Multivariate Analysis. Charles Griffin Ltd., London, UK.
- Kukuła K., 2000. Metoda unitaryzacji zerowanej. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Lawley D.N., Maxwell A.E., 1971. Factor Analysis as a Statistical Method, 2nd edition, Butterworths, London, UK.
- Morrison D.F., 1990. Multivariate Statistical Methods. McGraw-Hill, New York, USA.
- Nowak E., 1990. Metody taksonomiczne w klasyfikacji obiektów społeczno-gospodarczych. PWE, Warszawa.
- Nowakowska-Siuta, 2007. Szkolnictwo wyższe w wybranych krajach Europy Zachodniej. Instytut Badań Edukacyjnych MEN, Warszawa.
- Rutkowski J., 1982. Teoria i praktyka badań empirycznych. Wiadomości Statystyczne, 6.
- Pociecha J., 1996. Metody statystyczne w badaniach marketingowych. PWN, Warszawa.
- Sobczyk M., 1983. Analiza porównawcza produkcji rolniczej w województwie lubelskim. Wiadomości Statystyczne, 12.
- Strahl D., 1981. Struktura typologiczna województw Polski ze względu na stan oświaty i kultury. Wiadomości Statystyczne, 10.

EVALUATION OF DIFFERENTIATION IN HIGH SCHOOL EDUCATION SYSTEM IN POLAND IN 1999–2006

Abstract: Higher school education in Poland has changed significantly for 1990 in connection with transformations of political, social, economical system and accessing to European Union process. In this paper a differentiation of higher school education in all polish voivodeships were assessed in 1999–2006. Also there was defined a synthetic coefficient of higher school education condition and its values were calculated for all voivodeships. Due to this coefficient values, all voivodeships were classified into four categories. Further values of selected measures of synthetic coefficient changes were calculated and analysed for all voivodeships in all discussed period.

Key words: higher school education, zero unitarisation method, synthetic coefficient

FRANCHISING W TURYSTYCE NA PRZYKŁADZIE BIURA PODRÓŻY TUI

Marzena Kacprzak, Teresa Mikulska

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Streszczenie. W artykule przedstawiono zagadnienia związane z franchisingiem, jako jednym ze sposobów wpływających na rozwój rynku turystycznego. Systemy franchisingowe łączą w sobie zalety dużego przedsiębiorstwa z zaletami drobnych przedsiębiorstw, wykluczając przy tym ich wady. Sieci franchisingowe mogą dostarczać standardowych usług tej samej jakości, mogą reklamować się nie tylko w swoim regionie, mogą wcześniej rozpoznawać zmiany preferencji klienta oraz różnic regionalnych i zareagować na nie w odpowiedni sposób.

Podmiotem badań była firma z branży turystycznej Biuro Podróży TUI.

Słowa kluczowe: przedsiębiorstwo turystyczne, franchising, turystyka, biuro podróży, konsument

WSTĘP

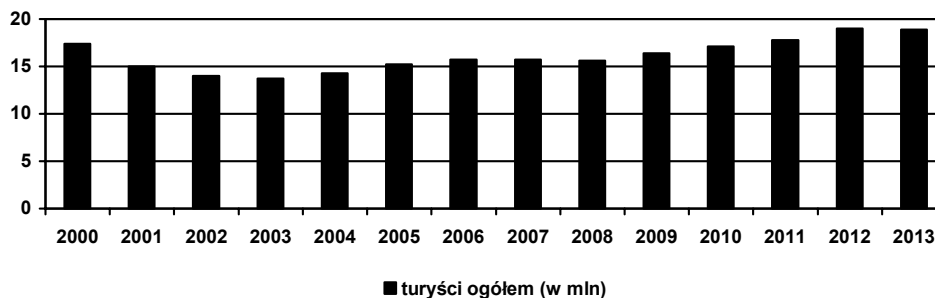
Wiek XX przyniósł wiele niespotykanych i intensywnych zmian. Objęły one wszystkie dziedziny życia społecznego i gospodarczego, w tym także turystykę, która stała się zjawiskiem masowym i dynamicznym. Obecnie uważana jest za prorozwojową dziedzinę gospodarki zarówno w skali globalnej, jak i regionalnej.

Dane publikowane przez Światową Organizację Turystyki potwierdzają, że turystyka jest jedną z najlepiej rozwijających się gałęzi gospodarki¹. Polska przez długi czas pozostawała poza głównym nurtem rozwijającej się turystyki światowej i jej potencjał w tym zakresie był wykorzystywany minimalnie, choć jest on bez wątpienia znaczny. Turystyka w Polsce uczestniczy we wzroście makroekonomicznym od lat 90. XX wieku.

Adres do korespondencji – Corresponding author: Marzena Kacprzak, Wydział Nauk Ekonomicznych, Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, e-mail: marzena_kacprzak@sggw.pl; Teresa Mikulska, Wydział Nauk o Żywieniu Człowieka i Konsumpcji, Katedra Organizacji i Ekonomiki Konsumpcji, ul. Nowoursynowska 159C, 02-787 Warszawa, e-mail: teresa_mikulska@sggw.pl

¹www.world-tourism.org

Według prognoz Instytutu Turystyki (rys. 1), ogólna liczba przyjazdów turystów wzrosnie z 15,7 mln w 2007 r. do około 19 mln w latach 2012 i 2013, co oznacza średnioroczną dynamikę liczby przyjazdów turystów do Polski w latach 2006–2013 na poziomie 2,7%².



Rys. 1. Przyjazdy turystów w latach 2000–2006 i prognoza do 2013 r.

Fig. 1. Tourist arrivals 2000–2006 and forecast until 2013

Źródło: Oszacowania i prognozy Instytutu Turystyki (XII 2007).

Source: Estimations and forecasts of the Tourist Institute (XII 2007).

Eksperti UNWTO szacują, że w 2006 r. wzrost liczby podróży na świecie wyniósł 5,4%, a w Europie 5,1%. Prognozy UNWTO przewidują, że liczba podróży na świecie wyniesie w 2020 r. 1561 mln, a wpływy osiągną wartość 2 bln USD. Europa pozostanie najczęściej odwiedzanym regionem świata – przewiduje się 717 mln podróży w 2020 r. i 46% udziału w światowym rynku.

W 2007 r. w skali całego świata przemysł związany z turystyką i podróżami przyczynił się do wytworzenia 3,6% PKB – Produktu Krajowego Brutto (1851 mld USD). W przemyśle turystycznym znajduje zatrudnienie 76 mln osób (2,7% ogółu miejsc pracy). Szacuje się, że do 2017 r. zatrudnienie wzrosnie do 86,6 mln osób (2,8%). Wpływ szeroko rozumianej gospodarki turystycznej jest znacznie większy: jej udział w PKB wyniósł 12,2% w 2007 r. Liczba zatrudnionych w 2007 r. to 231,2 mln osób (8,3% ogółu miejsc pracy).

W dzisiejszych czasach jednym z najlepszych sposobów na rozwój rynku turystycznego jest franchising, który jest obecnie najlepiej rozwiniętą metodą dystrybucji towarów i usług. Przyczyny rozwoju franchisingu są oczywiste – coraz więcej ludzi szuka we własnym biznesie drogi do samorealizacji, a franchising jest prawie bezryzykownym sposobem na realizację marzeń o własnej działalności. Jak wykazują badania, w prywatnym biznesie po pierwszym roku kontynuuje swą działalność tylko 62% indywidualnych firm, natomiast w przypadku franchisobiorców jest to aż 97%. Po dziesięciu latach działalności tylko 18% indywidualnych firm pozostaje na rynku, a jednostek franchisingowych działa nadal aż 72%³.

²www.intur.com.pl

³E. Banachowicz, J. Nowak, M.T. Starkowski: „Franchising, czyli klucz do przyszłości”, Businessman Book, Warszawa 1996.

Eksperti franchisingu twierdzą, że systemy franchisingowe łączą w sobie zalety dużego przedsiębiorstwa z zaletami drobnych przedsiębiorstw, wykluczając przy tym ich wady. Sieci franchisingowe mogą dostarczać standardowych usług tej samej jakości, mogą reklamować się nie tylko w swoim regionie, mogą wcześniej rozpoznawać zmiany preferencji klienta oraz różnic regionalnych i zareagować na nie w odpowiedni sposób⁴.

Listy firm franchisingowych działających w Polsce pokazują, że sieci franchisingowe są obecne w każdej dziedzinie życia, a więc i gospodarki. Firmy franchisingowe są w stanie zaspokoić praktycznie wszystkie potrzeby konsumentów, w tym szczególnie świadczenie usług.

Franchising jest stosowany w gospodarce od kilkudziesięciu lat, mimo to w doktrynie zagranicznej i polskiej nie stworzono powszechnie akceptowanej, jednolitej i oficjalnej definicji. Zgodnie z opracowaniem OECD, wśród zobowiązań charakteryzujących umowę franchisingu należy wymienić⁵:

- zobowiązanie do używania wspólnej nazwy i szyldów sklepowych oraz zapewnienia jednolitego wyglądu lokali lub środków transportu objętych umową;
- zobowiązanie przekazania przez franchisodawcę franchisobiorcy *know-how*;
- zobowiązanie udzielenia franchisobiorcy przez franchisodawcę stałej pomocy handlowej i technicznej przez cały okres trwania umowy⁶.

Istotą franchisingu jest udostępnianie innym przedsiębiorcom wyjątkowego i oryginalnego pomysłu, na którym opiera swoje funkcjonowanie firma – franchisodawca, pomysł ten zwykle jest opatentowany, wypróbowany, dający firmie renomę i popularność. Franchisodawca jest przeważnie dużą firmą i działa pod znaną marką. Chcąc rozszerzyć swoją działalność, zdobyć nowe rynki zbytu, jednocześnie nie angażując własnego kapitału, przekazuje swój pomysł innym osobom (małym firmom – franchisobiorcom), szkoli je, pozwala zrozumieć, na czym polega jej wyjątkowość. Udostępnia korzystanie z określonego zespołu praw, koncepcji, wiedzy, doświadczenia, określonych procedur i organizacji, dzieli się technikami operacyjnymi wynikającymi z wieloletniego doświadczenia. Franchising obejmuje całą koncepcję prowadzenia przedsiębiorstwa, która to koncepcja jest stale rozwijana.

Biorca pomysłu w zamian angażuje własny kapitał i zobowiązuje się do zachowania tajemnicy i uiszczania stałych, określonych opłat. Staje się właścicielem przedsiębiorstwa, stara się wykorzystać szansę rozwoju, jaką daje mu reputacja i zaufanie, którym cieszy się franchisodawca⁷.

METODYKA BADAŃ

Obiektem badań było biuro podróży TUI w Warszawie. Badania zostały przeprowadzone od stycznia do maja 2006 r. Zakres badań obejmował historię działalności firmy,

⁴„Raport o franchisingu w Polsce 2004/2005”, PROFIT system, Warszawa 2006.

⁵Competition Policy and Vertical Restraints: „Franchising agreements”, OECD, Paris 1994, s. 19.

⁶Rozporządzenie Komisji UE z 30.11.1988 r., nr 4087/88 w sprawie zastosowania art. 85 ust. 3 Traktatu o utworzeniu UE do umów franchisingu.

⁷B. Pokorska: „Franchising w Polsce – stan i kierunki rozwoju”, Wyd. Instytut Rynku Wewnętrznego i Konsumpcji, Warszawa 2000, s. 13.

rok jej utworzenia, rodzaj prowadzonej działalności, zarys działalności franchisingowej, od kiedy firma działa w Polsce na zasadach franchisingu. Ponadto, badania dotyczyły koncepcji firmy (lokalizacja punktów należących do sieci franchisingowej, wystrój lokalu, jego powierzchnia, stroje pracowników itp.), pakietu franchisingowego, liczby franchisobiorców itp. Przedmiotem zainteresowania była także opieka sprawowana przez franchisodawcę, wysokość kapitału wymaganego od franchisobiorcy, wysokość opłat (wstępnej, bieżącej, dodatkowych opłat), wymagania stawiane potencjalnym franchisobiorcom, korzyści dla obu stron stosunku franchisingowego, umowa franchisingowa oraz ewentualne plany rozszerzenia sieci.

Pytania skierowane do franchisodawców dotyczyły m.in.: podstawowych celów, zakresu, opieki i kontroli sprawowanej nad franchisobiorcami; podstawowych wymagań, jakie stawiane były przed franchisobiorcami; korzyści z udziału w sieci dla franchisodawcy. Z kolei pytania skierowane do franchisobiorców dotyczyły m.in.: motywacji, jakimi kierowali się franchisobiorcy decydując się na współpracę; doświadczeń zawodowych, jakie mieli za sobą; zakresu pomocy, jakiej udzielił im franchisodawca przy rozpoczynaniu działalności oraz wsparcia podczas trwania współpracy; informacji na temat opłat, jakie zostały przez franchisobiorcy wniesione oraz korzyści i wad, jakie wynikają ze współpracy z punktu widzenia franchisobiorcy.

Na potrzeby badań nad sieciami franchisingowymi działającymi w branży turystycznej w Polsce został zastosowany wywiad kierowany, oparty na kwestionariuszu pytań. Należy podkreślić, iż materiały dotyczące sieci franchisingowych nie były ogólnie dostępne, a franchisodawcy i franchisobiorcy nie chcieli ich udostępniać, uzasadniając to tajemnicą handlową. W związku z tym w celu uzyskania możliwie jak największej liczby danych przeprowadzono szczegółowy wywiad. Na wiele pytań bardzo trudno było uzyskać bezpośrednio i szczere odpowiedzi.

ROZWÓJ FRANCHISINGU W POLSCE

Umowa franchisingu znalazła zastosowanie w polskiej gospodarce dopiero po 1989 r. Wykorzystanie franchisingu umożliwiły transformacja ustrojowa i zmiany, jakie zaszły w polskiej gospodarce. Można jednak spotkać się z opinią, że ORBIS już w latach siedemdziesiątych wykorzystywał umowy franchisingu w kontaktach zagranicznych. Współpraca z siecią hoteli Holiday Inn spowodowała zamieszczenie informacji o polskiej bazie hotelowej w jej ofercie.

W ciągu kilku lat zwiększyło się zainteresowanie polskich przedsiębiorców koncernami międzynarodowymi o dużej renomie, gdyż rozpoczynały one ekspansję gospodarczą w Europie Środkowej i Wschodniej.

Franchising w Polsce rozwijał się w trzech kierunkach. Pierwszym była ekspansja międzynarodowych koncernów, drugim – powstawanie polskich sieci franchisingowych, a trzecim wykorzystywanie umowy franchisingu w prywatyzacji państwowych przedsiębiorstw⁸.

Polska należy do tzw. wschodzących rynków i możemy obserwować jego ciągły rozwój, gdyż franchising pojawił się dzięki wielkim korporacjom zagranicznym⁹. Zachodni

⁸K. Bagan-Kurluta: „Umowa franchisingu”, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2001, s. 6.

⁹B. Pokorska: „Franchising w Polsce – stan i kierunki rozwoju”, Instytut Rynku Wewnętrznego i Konsumpcji, Warszawa 2000, s. 62.

kapitał znalazł w Polsce chłonny rynek zbytu i nisze rynkowe. Inicjatorami rozwijania systemów franchisingowych były zarówno polskie firmy, jak i prywatni przedsiębiorcy.

W czasie przyspieszonego okresu rozwoju indywidualnej przedsiębiorczości Polacy, szczególnie ludzie młodzi, mieli silną potrzebę prowadzenia własnego przedsięwzięcia gospodarczego. Polskie przedsiębiorstwa franchisingowe zaczęły swoją działalność w latach 1991–1992, a prekursorami polskiego franchisingu byli: A. Blike (cukiernie), A.K. Drohomireccy (sklepy specjalistyczne z kawą – Pożegnanie z Afryką), J. Piotrkowski (bary szybkiej obsługi American Style Chicken).

Przedsiębiorstwa franchisingowe powstawały także z przekształceń przedsiębiorstw państwowych w jednostki samodzielnie działające na zasadach franchisingu (ORBIS).

Analizując dane zawarte w tabeli 1 należy stwierdzić, iż na pierwszym miejscu pod względem liczby systemów plasuje się sektor handlowy (122 systemy), co stanowi aż 58% liczby wszystkich sieci franchisingowych ogółem. Zauważalny jest ciągły wzrost w tym sektorze, co spowodowane jest zapewne dużą popularnością i stosunkową łatwością w założeniu jednostki franchisingowej. Branże najbardziej popularne wymagają mniejszego doświadczenia, wiedzy i kapitału, natomiast te branże, w których mamy najmniej jednostek franchisingowych należą do bardziej kapitałochłonnych. Najwięcej firm handlowych działa w branży odzieży i obuwia (43) oraz artykułów spożywczych (27), natomiast najmniej w handlu innym (3) i branży paliwowej (5).

Tabela 1. Rozkład systemów franchisingowych wg sektorów w 2004 r.
Table 1. Franchising systems layout by sectors in 2004

Sektor	Liczba franchisodawców	Struktura (%)	Liczba nowych franchisodawców	Struktura nowych (%)
Handel	122	58,1	23	23,2
Artykuły spożywcze	27	12,9	4	17,4
Odzież i obuwie	43	20,5	7	19,4
Artykuły dla domu	20	9,5	6	42,9
AGD/RTV i telekomunikacja	13	6,2	2	18,2
Kosmetyki i biżuteria	11	5,2	4	57,1
Stacje paliwowe	5	2,4	0	0,0
Handel inny	3	1,4	0	0,0
Usługi	88	41,9	16	22,2
Gastronomia	31	14,8	7	29,2
Fryzjerstwo i kosmetyka	12	5,7	3	33,3
Edukacja	9	4,3	1	12,5
Turystyka	7	3,3	1	16,7
Usługi dla biznesu	7	3,3	1	16,7
Usługi dla klientów indywidualnych	22	10,5	3	15,8
Razem	210	100,0	39	22,8

Źródło: Raport o franchisingu w Polsce 2004/2005, Warszawa 2006.
Source: The report on franchising in Poland 2004/2005, Warsaw 2006.

Tabela 2. Rozkład jednostek franchisingowych wg sektorów
Table 2. Franchising entities layout by sectors

Sektor	Liczba j.fr.*	Struktura (%)	Liczba nowych j.fr.*	Dynamika (%)
Handel	9775	71,5	1202	14,0
Artykuły spożywcze	4751	34,7	865	22,3
Odzież i obuwie	1664	12,2	159	10,6
Artykuły dla domu	147	1,1	14	10,5
AGD/TV i telekomunikacja	975	7,1	104	11,9
Kosmetyki i biżuteria	948	6,9	5	0,5
Stacja paliwowe	1103	8,1	65	6,3
Handel inny	187	1,4	-10	-5,1
Usługi	3900	28,5	524	15,5
Gastronomia	1219	8,9	27	2,3
Fryzjerstwo i kosmetyka	197	1,4	33	20,1
Edukacja	313	2,3	70	28,8
Turystyka	86	0,6	26	43,3
Usługi dla biznesu	204	1,5	74	56,9
Usługi dla klientów indywidualnych	1881	13,8	294	18,5
Razem	13675	100,0	1726	14,4

*jednostek franchisingowych/franchising entities

Źródło: Raport o franchisingu w Polsce 2004/2005, Warszawa 2006.

Source: The report on franchising in Poland 2004/2005, Warsaw 2006.

Liczba franchisobiorców gotowych założyć jednostkę franchisingową ciągle wzrasta, co jest wyrazem rosnącego zainteresowania tą formą działalności i dowodem efektywnej promocji franchisingu, jako alternatywnej formy działalności gospodarczej – w pełni samodzielnej, ale jednocześnie opartej na doświadczeniu, wsparciu, jak również kontroli silnego dawcy. Z wydanego w 2007 r. „Raportu o franchisingu w Polsce w latach 2005/2006” wynika, że w 2006 r. nastąpił największy wzrost rynku franchisingowego od początku jego istnienia – przybyło 64 nowych sieci franchisingowych.

Obecnie działa w Polsce 257 systemów franchisingowych (rok temu 207) i ich liczba ciągle rośnie (przed 2002 r. rynek rósł o kilkanaście sieci rocznie, w 2002 r. przybyło 26 sieci, w 2003 – 27, w 2004 – 39, a w 2005 – aż 64). Sieci franchisingowe działają w każdym sektorze gospodarki (handel, usługi, produkcja). Franchising jest alternatywną drogą – wobec emisji akcji czy wejścia inwestora finansowego – szansą rozwoju i sposobem na szybkie poszerzenie własnej sieci – tak aby efektywnie korzystać z efektu skali.

W 2005 r. 14 systemów franchisingowych zakończyło działalność. Najczęstszym powodem było przejęcie przez konkurenta (np. Slovnaft przejęty przez Lotos) lub zakończenie działalności na bardzo wstępnym etapie – tym franchisodawcom nie udało się znaleźć chętnych do przystąpienia do ich sieci. Można było zaobserwować tylko jeden bardziej spektakularny upadek – Agencji Finansowej Grosik. Ale i tu sygnały kłopotów pojawiły się wcześniej – rok i dwa lata temu sieć AF Grosik dzieliła się.

Wzrosła także podaż konceptów franchisingowych, co pociągnęło za sobą wzrost popytu na licencje ze strony potencjalnych inwestorów. W ciągu ostatniego roku znacząco

wzrosła liczba franchisobiorców – obecnie prowadzą oni 17,3 tys. punktów franchisingowych (w 2002 r. – 12,4 tys., w 2003 r. – 13,8 tys., w 2004 r. – 15,8 tys.).

W 2005 r. obserwowaliśmy większy niż w poprzednich latach przyrost zainteresowania kupnem licencji ze strony potencjalnych biorców. Sieci otrzymywały wielokrotnie więcej zgłoszeń. Zawarto też więcej umów. Inwestycje franchisobiorców (łącznie z systemami agencyjnymi) wyniosły ogółem ponad 5 mld zł. Potencjalni inwestorzy mogą wybierać wśród prawie 300 ofert franchisingu o rozpiętości inwestycji od kilku tysięcy do kilku milionów złotych. Największa kwota jest wymagana w przypadku stacji benzynowych (ok. 1 mln euro), najmniejsza w przypadku małych systemów usługowych (nawet ok. 4 tys. zł).

W 2002 r. nastąpiła zmiana proporcji pochodzenia sieci – po raz pierwszy w historii liczba systemów krajowych przekroczyła liczbę zagranicznych. Do 2005 r. ten trend się pogłębiał, dziś już 174 sieci franchisingowych pochodzi z Polski (67,7%), a tylko 83 z zagranicy (32,3%). Wynika z tego, że 2005 był kolejnym rokiem dojrzewania naszego rynku, wszędzie bowiem na rozwiniętych rynkach (USA, Wlk. Brytania, Włochy) przewagę mają systemy krajowe. Systemy krajowe utrzymały przewagę, mimo że po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej pojawiło się u nas więcej firm z krajów UE. Prawdopodobnie był to jednak niewielki procent firm, które jeszcze planują wejść ze swoją ofertą franchisingową do Polski. Najwięcej systemów zagranicznych pochodzi z Niemiec (13), Francji (12) i USA (11).

Barierą dla polskiego franchisingu, niezmienną od kilku lat – i prawdopodobnie jeszcze tak przez kilka lat pozostanie – jest brak kapitału. Polaków rzadko stać na inwestycję rzędu kilkuset tysięcy bez zaciągnięcia kredytu. Tymczasem banki nie mają przygotowanej żadnej specjalnej oferty dla franchisobiorców, mimo że na Zachodzie jest to standardem. Wielu inwestorów traktuje Polskę nadal jako państwo o wysokim stopniu ryzyka inwestycyjnego z powodu biurokracji, częstych zmian rządów oraz braku stabilności gospodarczej, jednolitej polityki podatkowej oraz odpowiednich instrumentów finansowych, tworzonych na użytek franchisingu. W związku z tym finansowanie działalności dla wielu staje się problemem. Dla polskich przedsiębiorców dostępne są tylko kredyty dla małych i średnich przedsiębiorstw, które są drogie w porównaniu z kredytami dla przedsiębiorców w Europie Zachodniej¹⁰.

Rynek franchisingu w Polsce jest coraz lepiej zorganizowany. Działa na nim Organizacja Fraczyzodawców, wydawany jest magazyn branżowy Franchising Info (Własny Biznes) oraz serwis internetowy www.franchising.info.pl. Popularność franczyzy ma swój wyraz we wzroście nakładu magazynu Franchising Info. Obecnie wynosi on 12 tys. egzemplarzy, podczas gdy rok temu było to 6 tys. W czerwcu 2005 r. odbył się III Ogólnopolski Salon Franchisingu, na którym wystawiło się kilkadziesiąt systemów franchisingowych.

¹⁰K. Bagan-Kurluta: „Umowa franchisingu”, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2001, s. 7.

DZIAŁALNOŚĆ FRANCHISINGOWA NA RYNKU TURYSTYCZNYM W POLSCE

Branża turystyczna w Polsce jest jedną z najmniejszych branż biorąc pod uwagę liczbę systemów franchisingowych. W 2004 r. działało w niej 7 systemów – biur podróży, np. Ecco Holiday, Neckermann, TUI Centrum Podróży, Sun Club, oraz wypożyczalni samochodów, np. National Car Rent. Można zaobserwować, że rocznie przybywa tylko jeden nowy system (w 2002 r. było 5 sieci turystycznych, w 2003 r. – 6).

W ciągu ostatnich lat w tym sektorze nastąpiły znaczące, daleko idące zmiany. Z działalności franchisingowej zrezygnował jeden z pionierów polskiego franchisingu w turystyce, do tej pory największa sieć franchisingowa w turystyce – Orbis Travel. Firma ta przekształciła swoją działalność w agencyjną – najlepsi franchisobiorcy stali się agentami.

Należy zauważyć, że nie przetrwała również szwedzka sieć biur podróży Ving, gdyż nie przyjęła się jej oferta (przeważały propozycje typu „hotel bez wyżywienia”) i forma sprzedaży (klient nie miał gdzie usiąść – podchodził do lady i był obsługiwany w systemie podobnym do sklepowego). W lipcu 2001 r. pozostałości firmy Ving zostały przejęte przez Itakę. Jednak z drugiej strony na polskim rynku pojawiła się nowa oferta franchisingowa dwóch dużych koncernów niemieckich: biur podróży: TUI i Neckermann. Wcześniej oba biura rozwijały sieci punktów własnych i agencyjnych.

Branża turystyczna jest jedną z najmniejszych, biorąc pod uwagę liczbę jednostek franchisingowych. W 2004 r. działało w niej tylko 86 jednostek, jednak należy zauważyć, że dynamika wzrostu w tej branży jest intensywna. W 2004 r. przybyło 43,3% nowych jednostek w stosunku do istniejących 60 punktów w 2003 r. Patrząc natomiast z perspektywy dwóch lat, liczba jednostek franchisingowych wzrosła prawie o dwie trzecie – z 52 punktów do 86.

Pod względem liczby jednostek własnych prowadzonych przez dawców branża turystyczna również należy do najmniejszych. W 2004 r. w branży turystycznej działało tylko 68 jednostek należących do franchisodawców, dynamika wzrostu była na bardzo niskim poziomie – tylko 3%, natomiast od 2002 do 2004 r. liczba jednostek własnych wzrosła o niecałe 20%. Jest to bardzo powolna tendencja wzrostowa. Średnia w 2004 r. wskazuje, że przeciętnie w jednej sieci turystycznej prowadzonych było około 10 punktów własnych.

Branża turystyczna w Polsce należy również do tych, w których wartość inwestycji poniesionych przez biorców jest najmniejsza. W 2002 r. łączna suma inwestycji wyniosła 9 mln, w 2003 r. nastąpiło obniżenie wartości inwestycji do 4,2 mln zł, ale 2004 r. przyniósł ponowny ich wzrost do 5,7 mln zł. Okazuje się, że jest to o 36% więcej w stosunku do 2003 r., ale prawie o tyle samo mniej (–37%) w odniesieniu do 2002 roku. Tak wysokie zmniejszenie wielkości inwestycji franchisobiorców było spowodowane głównie faktem porażki biur podróży Ving, które należały do relatywnie droższych biur w branży. Jeden franchisobiorca średnio musiał ponieść nakłady w wysokości 66 tys. zł. W porównaniu z innymi branżami jest to kwota niewysoka.

FRANCHISING W TURYSTYCE NA POLSKIM RYNKU NA PRZYKŁADZIE BIURA PODRÓŻY TUI

W Stanach Zjednoczonych franchising jest najlepszym sposobem spełnienia amerykańskiego marzenia o sukcesie. W Polsce sieci franchisingowe dopiero nabierają rozpędu i być może właśnie teraz jest najlepszy czas na dołączenie do nich. Aby móc odpowiedzieć na to pytanie, należy zweryfikować wady i zalety, jakie czekają na franchisodawców i franchisobiorców.

Wszyscy franchisobiorcy, którzy brali udział w badaniu, zgodnie twierdzą, że siła franchisingu wynika ze wspólnego funduszu na reklamę i z przynależności do silnej grupy. Jednak zaznaczają, że jest to również 60-godzinny tydzień pracy, zwiększona odpowiedzialność oraz duży stres związany z zainwestowaniem własnych, wcale niemałych, pieniędzy.

Wszyscy franchisobiorcy zgodnie powtarzają, że przed podjęciem decyzji o przystąpieniu do sieci trzeba szczerze odpowiedzieć sobie na pytanie, która branża jest najlepsza dla każdego indywidualnie. Najwięcej może zarobić ten, kto prawidłowo zidentyfikuje swój talent i kupi licencję w swojej specjalności – na pieniądze można zamienić jedynie swoje własne zdolności. Umowa franchisingowa jest zawierana przeważnie na czas nieokreślony lub 5–10 lat, więc trzeba się bardzo dobrze zastanowić nad wyborem właściwej licencji, aby z zadowoleniem przez długi czas prowadzić swój biznes.

Franchisodawcy i franchisobiorcy zgodnie przyznają, że pod wspólną marką i logo sieci w każdej jednostce franchisingowej klient musi znaleźć dokładnie to samo. Obie strony przyznają, że jednolitość to klucz do sukcesu zarówno dla dawcy, jak i biorcy. Franchisodawcy przestrzegają, aby osoby, które źle się czują, kiedy muszą dostosować się do jednolitych reguł ustanowionych przez innych, zrezygnowały z franchisingu i założyły własną firmę. Bywały przypadki rezygnacji z sieci m.in. z tego powodu.

Jednym z dość częstych upadków firm jest ich niedofinansowanie. Wszyscy przypominają, że przed podpisaniem umowy franchisingowej koniecznie trzeba mieć odpowiednią sumę pieniędzy nie tylko na otwarcie działalności, ale również na prosperowanie, zanim zaczniesz się zarabiać. Trzeba pamiętać, że zyski nie przyjdą szybko. Franchisodawca udziela tylko swego doświadczenia i wiedzy, jak można ograniczać koszty.

Franchisobiorcy i franchisodawcy są zgodni, że im więcej wiedzy, tym bezpieczniej później. Przyszły biorca musi poznać zarządzających siecią, w której ma zamiar działać. Wskazane jest przeanalizowanie zasad prowadzenia działalności oraz metod osiągania zysków, jak również raportów rocznych i innych dokumentów finansowych.

Ważną stroną współpracy są opłaty, jakie musi na czas uiszczać franchisobiorca. Dość drogą jest oferta wejścia do sieci franchisingowej firmy TUI – około 100 tys. zł, ale również korzyści potem, jak twierdzą franchisobiorcy, są duże.

W umowie franchisingowej jest klauzula nadająca franchisobiorcy prawo wyłączności sprzedaży na danym terenie. Firma TUI zezwala na sprzedaż 30% oferty obcej w skali roku. Zwykle jest tak, że sprzedaż obcej oferty nie przekracza 10%. Wadą umowy franchisingowej jest ograniczenie możliwości sprzedaży przedsiębiorstwa przez franchisobiorcę. Franchisodawca zostawia sobie prawo do wyrażenia zgody na transakcję, gdyż chce, aby przyszły nabywca spełniał dokładnie wszystkie warunki stawiane mu przez franchisodawcę.

Przygotowanie systemu do współpracy franchisingowej trwało około dwóch lat (oczywiście *know-how* jest chronione patentem). Wcześniej zostaje otwarta jednostka pilotażowa, by przekonać się, czy koncepcja jest właściwa i rzeczywiście opłacalna w polskich warunkach. Jest to potrzebne także, by zidentyfikować i móc zweryfikować problemy, i określić elementy pakietu franchisingowego oraz umowy franchisingowej. W firmie TUI biura własne były jednostkami pilotażowymi oraz czerpano z doświadczenia i *know-how* z rynku niemieckiego.

Obserwacja systemu franchisingowego badanego Biura Podróży TUI nasuwa spostrzeżenie, że najwięcej czasu i pracy pochłania zawarcie umów z pierwszymi dziesięcioma franchisobiorcami. Biorąc pod uwagę czas i liczbę franchisobiorców, systemy franchisingowe działające na rynku turystycznym można uporządkować w trzech grupach¹¹:

- systemy długo działające na polskim rynku i mające ponad 20 franchisobiorców. Do tej grupy można zaliczyć firmę TUI, która po połączeniu z biurem podróży Scan Holiday ma 23 franchisobiorców (biur franchisingowych należących do TUI jest obecnie 11), a jej marka obecna jest na polskim rynku turystycznym od 19 lat, natomiast działalność franchisingową prowadzi od 8 lat (sieć Scan Holiday jest obecna na polskim rynku od 1995 r.). Drugim biurem podróży, które powinno znaleźć się w tej grupie, jest Ecco Holiday, które ma 29 franchisobiorców;
- systemy, które są czynne przynajmniej od dwóch lat i mają nie więcej niż 20 partnerów. Do tej grupy należy zaliczyć firmę Neckermann, gdyż posiada ona 13 franchisobiorców i w Polsce jest obecna od 1997 r., a działalność franchisingową prowadzi od 2005 r.;
- systemy, które dopiero zaczynają działalność franchisingową, fazę próbną mają za sobą i szukają pierwszych partnerów. Do grupy tej należy firma Itaka, która po wielu przejściach w 2003 r. wróciła w ręce swoich założycieli i próbuje znaleźć swoje miejsce na rynku.

Przeprowadzone badania empiryczne wykazują, że u pierwszych dwóch grup ryzyko niepowodzenia jest ograniczone i franchisobiorcy są najbardziej zadowoleni z tej formy działalności gospodarczej, jaką prowadzą – w skali od 1 do 5 wszyscy wskazują najwyższy stopień satysfakcji z prowadzonego biznesu.

Z przeprowadzonego wywiadu wynika, że wszyscy franchisobiorcy TUI prowadzili wcześniej działalność gospodarczą w turystyce (byli agentami biur podróży TUI). Wszyscy posiadali długie doświadczenie i specjalistyczną wiedzę w dziedzinie turystyki, a ich decyzja nie była pochopną, lecz przemyślaną. Fachowa wiedza o branży, informacje potrzebne do prowadzenia tegoż biznesu i wiadomości o ewentualnych zagrożeniach były dla nich zbyt cenne, ponieważ o tym wszystkim wiedzieli od dawna działając w sieci.

Franchisodawca zapewnił im oczywiście przygotowanie i stałą pomoc w zakresie prowadzenia działalności turystycznej. Najczęściej wymienianą pomocą jest wysoko cenione wsparcie reklamowe, technologiczne i wspólna oferta.

Pomocy w znalezieniu źródeł finansowania lub zawierania porozumień z bankami w kwestii finansowania w żadnym przypadku nie było, gdyż franchisobiorcy nie mieli takiej potrzeby. Franchisodawca nie przygotowywał także biznesplanu żadnemu fran-

¹¹Wnioski własne na podstawie: „Raport o franchisingu w Polsce 2004/2005”, PROFIT system, Warszawa 2006.

chisobiorcy. Motywacje, jakimi kierowali się franchisobiorcy to najczęściej znajomość rynku podróży w Polsce i przede wszystkim chęć współpracy z dobrą, silną i sprawdzoną marką. Ze względu na długą działalność w turystyce i zadowolenie inne formy działalności franchisingowej nawet nie były brane pod uwagę.

Kontrola ze strony franchisodawcy dotyczy: wystroju biura, współpracy, obsługi klienta i wielu innych elementów. Jest ona bardzo częsta, nawet franchisobiorcy nie wiedzą o każdej z nich, jak mówią – dowiadują się o niej po czasie. W każdej z sieci jest specjalny dział zajmujący się współpracą z dotychczasowymi i zainteresowanymi partnerami oraz kontrolą franchisobiorców.

Ze względu na wcześniejszą współpracę i wzajemne zaufanie franchisobiorcy TUI nie zawierali umów wstępnych. Wszystkie umowy franchisingowe zostały zawarte na czas nieokreślony i wszyscy franchisobiorcy chcą jak najdłużej kontynuować współpracę, gdyż są zadowoleni z działalności. Umowy w sieci TUI gwarantują wyłączność franchisobiorcom na danym terenie, czyli franchisodawca nie zawrze takiej samej umowy z innym franchisobiorcą, co w znaczący sposób ogranicza konkurencję.

Żaden z franchisobiorców nie przyznał się do tego, że zauważa jakąś błędną politykę franchisodawcy lub błędne jego decyzje. Wszyscy zgodnie twierdzą, że na etapie sprzedaży oferta wyczerpuje wszystkie potrzeby indywidualnego turysty.

Zarówno franchisodawca, jak i franchisobiorcy zwracają szczególną uwagę na dobrą wzajemną i regularną komunikację, która pomaga na czas interweniować w razie problemów oraz jest sposobem na wymianę spostrzeżeń i doświadczeń. Dla wszystkich franchisobiorców biznes jest opłacalny, a zwrot poniesionych kosztów nastąpił bardzo szybko – do jednego roku i w każdym roku następuje zwrot poniesionych wydatków. W biurach podróży TUI żadne z opłat – wstępna opłata franchisingowa, bieżące opłaty, wpłaty na fundusz reklamowy, itp. – nie były negocjowane, gdyż franchisobiorcy nie wykazywali takiej potrzeby.

Wiele istotnych informacji nie można uzyskać od franchisodawców i franchisobiorców, gdyż są chronione tajemnicą handlową. Każda z firm ma podręcznik operacyjny, ale jest on chroniony tajemnicą. Niedostępna jest także umowa franchisingowa ani wzorcowa umowa, jakiej mogą spodziewać się franchisobiorcy. Tajemnicą objęte są także dane wszystkich opłat, strategii marketingowej i sprzedaży oraz prospekt informacyjny systemu.

PODSUMOWANIE

Franchising jest wciąż w Polsce zbyt rzadko stosowaną metodą współpracy gospodarczej, gdyż liczba funkcjonujących systemów franchisingowych jest niewielka jak na wielkość kraju i potencjalną siłę nabywczą mieszkańców. Franchising w Polsce nie może być jeszcze porównywany do franchisingu w Niemczech, we Włoszech czy w Wielkiej Brytanii. Głównym problemem jest brak rzetelnej wiedzy o franchisingu oraz zupełne nieuświadomienie sobie zalet, jakie tkwią w tym systemie. Franchising pokazuje, że przez współpracę pozyskanie klienta staje się dużo łatwiejsze i bardziej opłacalne. Dobrze zorganizowane systemy franchisingowe są podwaliną dla solidnych i stabilnych jed-

nostek ekonomicznych, które umożliwiają franchisodawcy i franchisobiorcy osiągnięcie satysfakcjonujących wyników finansowych.

Bardzo istotne są zmiany prawne, jakie nastąpiły w Polsce po wejściu do Unii Europejskiej. Sprawily one niejako otwarcie się polskiego rynku na systemy franchisingowe z krajów należących do Wspólnoty Europejskiej. Dla upowszechnienia koncepcji franchisingu i ułatwienia działalności potencjalnym franchisobiorcom potrzebne jest opracowanie generalnego wzorca umowy franchisingowej, który zawierałby podstawowe obowiązki i prawa stron oraz zakazane i dopuszczalne klauzule. Wydaje się także istotne opracowanie polskiej wersji kodeksu etyki franchisingu. Rozwój sieci franchisingowych uwarunkowany jest także możliwościami finansowymi, konieczne jest więc umożliwienie potencjalnym franchisobiorcom korzystania z różnego rodzaju źródeł zasilania finansowego.

Z badań wynika, że franchising tylko wtedy przyniesie sukces, kiedy współpraca pomiędzy franchisodawcą i franchisobiorcą jest oparta na solidnym i trwałym podłożu ekonomicznym oraz lojalności.

Przedsiębiorczość to siła rozwojowa gospodarki, a rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw w wielu krajach uważany jest za jeden z najpewniejszych czynników długofalowego wzrostu gospodarczego. Propagowanie franchisingu jako perspektywicznej formy współpracy gospodarczej niezbędne jest małym i średnim przedsiębiorstwom, franchising wciąż pozostaje dla nich szansą rozwoju. Ekspansja systemów franchisingowych w turystyce stworzyłaby większe możliwości rozwoju małych firm w Polsce.

Jak wykazały badania, franchising ze względu na małe ryzyko niepowodzenia biznesu jest popularną i satysfakcjonującą formą współpracy gospodarczej w turystyce. Należy zwrócić szczególną uwagę, iż im bariery wejścia do sieci są wyższe, tym korzyści oraz zadowolenie franchisobiorców i franchisodawców ze współpracy są większe. Zainteresowanie systemami franchisingowymi, które stawiają wysokie wymagania jest duże, gdyż satysfakcja franchisobiorców jest dowodem, że warto spełniać te kryteria. Jest to bardzo ważne, gdyż jak twierdzi Alan Hald – prezes MicroAge Komputer Stres, znany futurysta – nie ulega wątpliwości, iż główne ekonomiczne bitwy następnych 50 lat będą toczone przede wszystkim poprzez franchising.

PIŚMIENNICTWO

- Bagan-Kurluta K.: Umowa franchisingu, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2001.
- Banachowicz E., Nowak J., Starkowski M.T.: Franchising, czyli klucz do przyszłości, Businessman Book, Warszawa 1996.
- Banachowicz E.: Franchising – skorzystaj z tej szansy!, Biblioteka Small Businessmana, Warszawa 1994.
- Fuchs B.: Franchising. Wzory umów z komentarzem, Gdańsk 1997.
- Fuchs B.: Umowy franchisingowe, Wyd. Zakamycze, Kraków 1998.
- Ignaczewski J.: Umowy nienazwane, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2004.
- Kolarski G.: Zastosowanie franchisingu w procesie prywatyzacji przedsiębiorstw, Warszawa 1991.
- Pokorska B.: Franchising w Polsce: stan i kierunki rozwoju, Warszawa 2000.
- Pokorska B.: Leksykon franczyzy, Warszawa 2002.
- Raport o franchisingu w Polsce 2003/2004, PROFIT system, Warszawa 2005.

- Raport o franchisingu w Polsce 2004/2005, PROFIT system, Warszawa 2006.
Raport o franchisingu w Polsce 2005/2006, PROFIT system, Warszawa 2007.
Skrzek M., Wojtaszek E.: Reguły konkurencji a franchising, Warszawa 1995.
Stecki L.: Franchising, Toruń 1994.
Szczepanowska-Kozłowska K.: Wyczerpanie praw własności przemysłowej – patent i prawo ochronne na znak towarowy, Warszawa 2003.
Tokaj-Krzewska A.: Franchising jako instrument rozwoju małych przedsiębiorstw w gospodarce polskiej, Warszawa 1998.
Tokaj-Krzewska A.: Franchising – strategia rozwoju małych firm w Polsce, Wyd. Difin, Warszawa 1999.
Wodnicka E.: Franchising jako forma organizacyjna współpracy gospodarczej, Warszawa 1998.
Wojtaszek-Mik E.: Umowa franchisingu w świetle prawa konkurencji Wspólnoty Europejskiej i polskiego prawa antymonopolowego, Wyd. Dom Organizatora, Toruń 2001.
Zawadzka J.: Franchising jako forma organizacyjna współpracy, Warszawa 1998.

FRANCHISING IN TOURISM ON EXAMPLE OF THE TUI TRAVEL AGENCY

Abstract. The article presents issues connected with franchising, as one of methods having impact on the tourism market development. Franchising systems combine advantages of a large enterprise with merits of small enterprises, excluding their flaws. Franchising networks are able deliver standard services of an equal quality, they can advertise not only in their own region, they can diagnose changes of customer's preferences and regional differences earlier and react to them in a suitable way.

A subject of research was the TUI Travel Office.

Key words: tourism enterprise, franchising, tourism, travel agency, customer

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 15.05.2008

SUKCES KONSOLIDACJI W POLSKIM SEKTORZE MIĘSNYM NA PRZYKŁADZIE PKM DUDA

Irena Łacka

Akademia Rolnicza w Szczecinie

Streszczenie. Wejście Polski do Unii Europejskiej spowodowało zaostrzenie konkurencji w polskim sektorze mięsnym. Swobodny przepływ kapitału i towarów powinien przyspieszyć konsolidację firm sektora w celu zwiększenia ich konkurencyjności na unijnym rynku. Pozytywnym przykładem działań konsolidacyjnych w sektorze mięsnym jest Polski Koncern Mięsny PKM Duda.

Artykuł omawia historię powstania koncernu i jego teraźniejszość. Prezentuje strukturę podmiotu i obszary działalności. Polski Koncern Mięsny tworzą obecnie trzy segmenty: produkcyjny, dystrybucyjno-usługowy i hodowlany. Jego działalność koncentruje się wokół produkcji mięsa czerwonego. Wyspecjalizowany profil funkcjonowania poszczególnych spółek z Grupy zapewnia jej pionową integrację produkcji: odpowiednie zaplecze surowcowe, nowoczesną i wydajną technologię uboju oraz dystrybucję towarów.

Autorka przedstawia wyniki finansowe przedsiębiorstwa za lata 2002–2007. Opisuje strategię rozwojową PKM Duda i jej efekty oraz czynniki sukcesu koncernu w przyszłości. Artykuł prezentuje także sugestie na temat przyszłości tego podmiotu i jego roli w sektorze mięsnym.

Słowa kluczowe: polski sektor mięsny, konsolidacja, PKM Duda, wyniki finansowe, strategia

WSTĘP

Polski sektor mięsny jest nie tylko kluczowym obszarem agrobiznesu [Stulich 2006], ale także największym działem polskiej gospodarki. Stanowi główne źródło dochodów rolnictwa, gdyż prawie 40% produkcji towarowej pochodzi z tego sektora. Jest on także największą gałęzią przemysłu spożywczego – około 25% produkcji sprzedanej tego przemysłu dostarcza sektor mięsny. Znaczący jest także udział wydatków na mięso i jego przetwory w wydatkach na żywność – wynosi około 30% [Urban 2006]. Polska w ocenie ekspertów z IERiGŻ zajmuje silną pozycję w sektorze mięsnym Unii Europejskiej, co

wynika z wielkości produkcji mięsa w poszerzonej UE. Nasz kraj jest 5.–6. producentem mięsa w ramach ugrupowania. Niestety, udział polskiego mięsa w spożyciu tego produktu na terenie rozszerzonej Unii jest niewielki – wynosi poniżej 1%. Mało znaczący jest także udział polskiego mięsa w obrotach tym produktem na obszarze UE-25 (ok. 5%). W najbliższej przyszłości, do 2013 r., przewiduje się poprawę tych wskaźników [Urban 2006]. Potencjał produkcyjny rolnictwa i przetwórstwa w Polsce pozwala na rozwój, a zachodzące w sektorze mięsny przemiany w okresie transformacji systemowej o dynamicznym, wieloaspektowym charakterze umożliwiają podniesienie konkurencyjności przetwórstwa zwłaszcza w przypadku liderów i grup kapitałowych sektora [Szczepaniak I. 2007, 2007a; Urban 2006].

Kilkanaście lat przemian własnościowych, organizacyjnych, technicznych i technologicznych przyczyniło się do ograniczenia stopnia rozdrobnienia polskiego przetwórstwa mięsnego, jednak nadal jest ono znaczące. W 1997 r. w Polsce było ponad 7 tysięcy rzeźni i zakładów przetwórstwa mięsnego, w tym 7 tysięcy stanowiły małe zakłady lokalne o zatrudnieniu poniżej 5 osób [Łącka 1997]. Obecnie w uboju i przetwórstwie mięsa czerwonego działa około 2,2 tysiąca podmiotów. Wywołuje to brak specjalizacji, słabą wydajność i nie najlepsze wyniki finansowe części przedsiębiorstw. Integracja z Unią Europejską i postępująca globalizacja przyczyniły się do nasilenia konkurencji zewnętrznej, konieczności sprostania większym wyzwaniom przez małe i średnie przedsiębiorstwa sektora. Część przetwórci lokalnych i regionalnych może w tej sytuacji dobrze funkcjonować na rynku, umiejętnie wykorzystując swoje atuty, wypracowując własną markę, ewentualnie kierując swoją ofertę do nabywców o niskich dochodach, poszukujących tanich produktów żywnościowych. Jednak pole działania dla mikro-, małych i części średnich przedsiębiorstw się zawęża. Mają one mniejsze zdolności do pokonywania barier wejścia i uczestnictwa we Wspólnym Rynku Europejskim. Pozostaną trwałym elementem struktury podmiotowej polskiego sektora mięsnego, ale obserwuje się w nim ponowną tendencję do koncentracji produkcji, przy jednoczesnym rozwijaniu specjalizacji [Szczepaniak I. 2007a]. Liczba firm, które mają szansę na przetrwanie i rozwój w przyszłości wynosi tylko 150 podmiotów. Grupę tę tworzą firmy średniej wielkości, zatrudniające przynajmniej 200 osób. Mniejsze przedsiębiorstwa, które próbując się dostosować do nowych uwarunkowań rynkowych i wymogów Unii, mają obecnie znaczne zadłużenie – same poszukują możliwości połączenia się z nowym właścicielem [Możdżyński 2007].

Szczególne połączenia pomiędzy firmami (ang. mergers), zwane także fuzjami, w których łączące się przedsiębiorstwa tracą dotychczasową odrębność i osobowość prawną, a na ich połączonych majątkach i kapitałach powstaje nowe przedsiębiorstwo (jego udziały otrzymują właściciele łączących się podmiotów), literatura określa mianem konsolidacji [Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw 1998; Poteraj 2004].

W praktyce gospodarczej konsolidacja firm może przyjmować różne formy i rodzaje, które prezentuje tabela 1. Potwierdzają to prowadzone od pewnego czasu procesy konsolidacyjne w polskim przemyśle spożywczym w takich branżach, jak: mięsna, rybna, mleczarska i na rynku młynarskim lub makaronów [Grzegorzówka 2007; Korejwo 2007; Korejwo 2007a; Stępiak 2007].

Pierwsze działania konsolidacyjne w polskim sektorze mięsny nastąpiły w połowie lat 90. XX w. Wówczas powstała grupa takich liderów rynku, jak: Animex, Farm

Tabela 1. Podział konsolidacji ze względu na różne kryteria
 Table 1. Classification of consolidation for the sake of different criterions

Kryterium klasyfikacji	Rodzaje konsolidacji (fuzji)
Poziom zgodności uczestników	Fuzje – połączenia przyjazne oraz przejęcia – połączenia wrogie
Stopień agresywności	Fuzje obronne i fuzje agresywne
Formuła formalnoprawna	Scalanie przez nowe założenie Scalanie przez wchłonięcie
Cel połączenia i miejsce partnerów w łańcuchu wartości	Fuzje horyzontalne (poziome) – partnerów z tego samego lub różnych sektorów Fuzje wertykalne (pionowe) – łączą podmioty z pokrewnych sfer działalności; obejmują fuzje pionowe w górę (upstream) i w dół (downstream) Fuzje konglomeratowe – kapitałowe i organizacyjne połączenia partnerów strategicznych z odrębnych sektorów, a nawet działających na różnych rynkach
Charakter zamiaru rozwojowego	Fuzje strategiczne i okazyjne
Obszar działalności	Fuzje krajowe i zagraniczne
Źródło finansowania	Fuzje finansowane ze środków własnych oraz finansowane ze środków obcych
Charakter inwestora	Fuzje zewnętrzne i wewnętrzne

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Fołtyn [2005] i Kozak [2005].

Source: Own elaboration based on: Fołtyn [2005] i Kozak [2005].

Food, Sokołów. Podmioty te podlegały później dalszym procesom koncentracyjnym przy udziale inwestorów zagranicznych.

Obecnie problem koncentracji produkcji nasila się zwłaszcza w przypadku hodowli i uboju. Firmy mięsne chcą przejmować nie tylko producentów, ale także hurtowników. Coraz częściej inwestują też w firmowe sieci sklepów. Eksperti wskazują na konieczność przyspieszenia procesów konsolidacyjnych w sektorze mięsnym i umacniania w nim pozycji liderów [Korejwo 2007; Stan polskiej gospodarki... 2005]. Procesy te odbywają się przez fuzje lub przejęcia słabszych uczestników rynku mięsnego i tworzenie grup kapitałowych w formie spółki akcyjnej. Pozwalają osiągnąć koncentrację kapitału i mocy produkcyjnych, a także inne korzyści. Grupa kapitałowa typu holdingowego może oddziaływać na funkcjonowanie „spółek-córek”, a znaczne środki kapitałowe angażować w finansowanie wspólnych przedsięwzięć inwestycyjnych, w proces budowy nowoczesnej infrastruktury rynku lub profesjonalnego hurtu. Korzyści konsolidacji tego typu wynikają także z [Fuzje i przejęcia 1998; Łącka 1997]:

- uzyskiwania ekonomii skali,
- komplementarności zasobów i umiejętności,
- ograniczenia kosztów transakcyjnych,
- wspólnego rozwiązywania problemów związanych z restrukturyzacją w zakresie planowania strategicznego i operacyjnego, monitoring, kontroli oraz zarządzania finansami połączonych firm,
- rozwoju więzi kapitałowych oraz tworzenia związków producentów i pracodawców,
- zorganizowanego oddziaływania na otoczenie rynkowe, związki zawodowe i administrację państwową,

- integracji pionowej wiążącej dostawcę surowca z przetwórcą, która pozwala na inicjowanie przez niego zmian skali hodowli, doboru ras, technologii chowu oraz przygotowania partii dostaw według ustaleń z odbiorcą,
- inicjowania postępu jakościowego w produkcji i podaży surowców rzeźnych i wyrobów gotowych,
- osiągnięcia szybszego postępu technicznego dzięki wspólnym nakładom inwestycyjnym.

Konsolidacja stała się strategią sukcesu Polskiego Koncernu Mięsnego Duda. Pozwoliła tej firmie zająć miejsce trzeciego lidera w sektorze mięsnym – za Animexem i Sokołowem.

Celem tego opracowania jest przedstawienie struktury i działalności Grupy Kapitałowej PKM Duda, jej wyników finansowych i szans rozwojowych, co pozwoli wykazać, iż konsolidacja może przyczynić się do sukcesu w branży mięsnej.

MATERIAŁ I METODA BADAŃ

Jako obiekt badawczy wybrano Grupę Kapitałową PKM Duda ze względu na jej pozycję w sektorze mięsnym oraz wyjątkowość na tle pozostałych wiodących podmiotów branży mięsnej. Koncern powstał w wyniku przekształceń rodzinnego gospodarstwa rolnego i ubojni w silną giełdową spółkę, grupującą 30 firm, która w 2006 r. miała 50 mln zł zysku (dane za trzy pierwsze kwartały 2007 r. podają nieco ponad 35 mln zysku). Dwaj pozostali liderzy sektora, tzn. Animex S.A. i Sokołów S.A., to przekształcone w okresie transformacji przedsiębiorstwa państwowe, które zostały przejęte przez inwestorów zagranicznych. Sokołów – przez duński koncern Danish Crown oraz fińską firmę HK Ruokatalo, natomiast Animex kontroluje amerykański koncern Smithfield Foods Inc.

W artykule zostanie przedstawiona historia powstania koncernu PKM Duda i jej teraźniejszość – struktura i obszary działalności. Autorka zaprezentuje również wyniki finansowe przedsiębiorstwa za lata 2002–2007. W tym okresie weszło ono na giełdę (w 2002 r.). W opracowaniu zostanie opisana strategia rozwojowa spółki oraz jej efekty, a także czynniki sukcesu koncernu. Informacje i dane niezbędne do analizy finansowej pochodzą z publikowanych przez PKM Duda sprawozdań i raportów oraz literatury przedmiotu.

HISTORIA POWSTANIA GRUPY PKM DUDA

Początki Polskiego Koncernu Mięsnego Duda sięgają 1990 r. W tym roku Marek Duda założył w Grąbkowie koło Rawicza w Wielkopolsce rodzinną firmę („Handel i Przetwórstwo Rolno-Spożywcze”), zajmującą się ubojem świń. Przemiany społeczno-gospodarcze skłoniły tego rolnika i hodowcę świń dysponującego 27 ha ziemi do podjęcia ryzyka i zorganizowania przedsiębiorstwa przetwórstwa wstępnego. Uznał, że ubój jest najmniej kosztowny i nie wymaga wiedzy technologicznej, dlatego też zdecydował się na stworzenie – w dwóch przysposobionych garażach – rzeźni. Działalność gospo-

darczą prowadził wraz z siedemnastoletnim synem Maciejem. Potem w pracę na rzecz rodzinnego przedsiębiorstwa zaangażowała się także córka Bogna.

Marek Duda starał się w swych decyzjach biznesowych postępować ostrożnie, obawiał się przeinwestowania i nie wykorzystywał szans na rozwój firmy, np. poprzez przejęcie ubojni w Kaliszu w 1995 r. Takie postępowanie nie rokowało powodzenia przedsięwzięciu. W 1996 r. postanowił przekazać firmę synowi Maciejowi, a sam skupił się na prowadzeniu rodzinnego gospodarstwa rolnego, które stało się zapleczem surowcowym przedsiębiorstwa [Solska 2007]. Firma pod kierownictwem Macieja Dudy została przekształcona w spółkę cywilną ZM MBM DUDA S.C., a w 1999 r. w spółkę z o.o.

W latach 1990–2002 rodzinne przedsięwzięcie Dudów było skoncentrowane na wyłączonej specjalizacji w zakresie uboju i rozbioru. Wybrano taki kierunek specjalizacji, ponieważ branża mięsna w tym okresie cechowała się bardzo dużym rozdrobnieniem i zróżnicowanym poziomem technologicznym oraz sanitarno-weterynaryjnym firm, wielką liczbą wyspecjalizowanych podmiotów gospodarczych, a także stabilizacją popytu na mięso czerwone przy cyklicznych wahaniami podaży trzody. Właściciele firmy z uporem rozbudowywali swoje przedsięwzięcie, zwiększając specjalizację w zakresie produkcji mięsa czerwonego, głównie wieprzowiny i wołowiny. Ich przedsiębiorstwo miało wówczas zasięg lokalny.

Wraz z obserwowanymi zmianami w branży mięsnej w Polsce, które wynikały zarówno ze zmian rynkowych, jak i konieczności dostosowania się przetwórców mięsa do wymagań Unii Europejskiej, ZM DUDA starały się konsekwentnie realizować swoją strategię. W 2002 r. zauważono zmniejszanie się nadwyżki podaży nad popytem na rynku mięsa czerwonego oraz zmianę struktury spożycia – nastąpił wzrost konsumpcji mięsa nieprzetworzonego kosztem wędlin. Zbliżający się termin wejścia Polski do Unii Europejskiej wywoływał konsolidację dużych i średnich firm, upadek i likwidację małych podmiotów, a także wzrost znaczenia nowych kanałów dystrybucji w sprzedaży mięsa, tzn. supermarketów i hipermarketów. Firmy, które chciały przetrwać i rozwijać się musiały wdrażać systemy jakości, spełniać wymogi fitosanitarne i weterynaryjne. Wymagało to jednak znacznych nakładów finansowych i posiadania pewnej wizji swojego rozwoju. Część MŚP sektora nie dysponowała ani środkami finansowymi w odpowiedniej wielkości, ani nie posiadała strategii rozwoju.

ZM DUDA w tym okresie potrafiły osiągnąć sukces. Sprzyjały mu takie czynniki, jak [Czas akcji. Prospekt emisyjny ZM DUDA S.A. 2002]:

- specjalizacja,
- duża skala działalności,
- lokalizacja w największych zagłębiach produkcji żywca wieprzowego, która zapewniła minimalizację kosztu dowozu surowca oraz zmniejszenie skutków wahań cen na rynku żywca wieprzowego,
- nastawienie produkcji firmy na klienta hurtowego w kraju i za granicą, tzn. na dostawy do sieci handlowych, do zakładów przetwórstwa mięsnego, do hurtowni mięsa i na eksport,
- uzyskanie certyfikatów jakości HACCP,
- wysoka efektywność wyrażona wskaźnikiem wartości sprzedaży do liczby zatrudnionych lub zyskiem do liczby zatrudnionych – na tle takich firm, jak Sokółów, Morliny (firmy przetwórstwa mięsa czerwonego) lub Indykpol (branża drobiarska) ZM DUDA

osiągały te wskaźniki na poziomie znacznie wyższym niż średnia, przy czym zarówno w 2001 r., jak i 2002 r. realizowały zyski, podczas gdy inne podmioty odnotowywały straty,

- rosnąca liczba ubitych sztuk, rosnące przychody ze sprzedaży i rosnące zyski oraz udział w rynku (efekty skali),
- stały zysk na ubitej sztuce, niezależnie od okresowych wahań cen skupu.

Rodzina Dudów była także świadoma słabych stron swojego przedsięwzięcia i zagrożeń rodzących się w branży. Do słabych stron zaliczano: charakterystyczne dla branży krótkie okresy płatności zobowiązań i długie okresy spływu należności, duże zapotrzebowanie na środki obrotowe potrzebne do finansowania zakupów surowca od indywidualnych dostawców, częściowe uzależnienie od współpracy z dużymi partnerami handlowymi. Wśród zagrożeń dostrzegano: rosnącą konkurencję i umacnianie pozycji znaczących podmiotów krajowych (głównie z udziałem kapitału zagranicznego), możliwość napływu tańszych (dotowanych) i wysokiej jakości produktów z krajów „starej” Unii, a także występowanie ogólnoswiatowych zagrożeń zdrowotnych wśród zwierząt hodowlanych.

Chcąc zwiększyć szanse ZM DUDA w przyszłości, postanowiono wybrać konsolidację jako strategię rozwoju. Wymagało to przejęcia spółek z segmentu produkcyjnego i rolnego, które wraz z firmą z Grąbkowa miały się stać podstawą Grupy Kapitałowej – Polskiego Koncernu Mięsnego. Rozpoczęto tym samym fuzję pionową w górę (upstream), łącząc Zakłady Mięsne z firmami należącymi do dostawców. Na inwestycje niezbędne były znaczne środki finansowe – pozyskano je z emisji akcji. W grudniu 2002 r. spółka ZM DUDA S.A. zadebiutowała na giełdzie.

Emisja akcji spółki miała na celu [Czas akcji. Prospekt emisyjny ZM DUDA S.A. 2002]:

- zakup pakietów kontrolnych akcji podmiotów branżowych,
- rozbudowę ubojni dostosowanej do wymogów obowiązujących w krajach Unii Europejskiej,
- zwiększenie kapitału obrotowego,
- zakup specjalistycznych środków transportu do przewozu żywca i mięsa,
- budowę nowoczesnego zaplecza surowcowego.

Rodzina Dudów objęła około 35% akcji w nowej spółce, a pozostałą ich część przeszła w ręce giełdowych inwestorów. Znaczącymi akcjonariuszami (poza rodziną Dudów) stały się: ING TFI, PZU S.A., OFE PZU Złota Jesień, Bankowy OFE oraz AIG PTE. Ponad 40% akcji było rozproszonych i należały do drobnych akcjonariuszy.

W październiku 2003 r. dokonano wtórnej emisji akcji na pozyskanie środków finansowych na budowę zaplecza surowcowego i dalsze przejęcia. W lipcu 2004 r. podpisano porozumienie w sprawie przejęcia Maktonu – jednego z największych dystrybutorów mięsa w Polsce. Działanie to można zaliczyć do konsolidacji pionowej downstream, która miała na celu scalanie przez PKM Duda S.A. sieci dystrybucji i sprzedaży jej produktów. Wtórna emisja akcji w celu sfinansowania przejęcia Maktonu nastąpiła w październiku 2004 r.

Przedsięwzięcia te pozwoliły PKM Duda osiągnąć w 2005 r. silną specjalizację w zakresie uboju i rozbioru, co wraz z realizacją strategii przejmowania kontroli nad kanałami dystrybucji, ugruntowało wysoką pozycję tego koncernu na polskim rynku mięsa, a jednocześnie umożliwiło rozpoczęcie działań jako operator na rynku mięsnym UE.

W 2005 r., po serii przejęć struktura Grupy PKM Duda (jej liderem jest PKM Duda S.A.) umożliwiła efektywne sprawowanie kontroli nad wszystkimi segmentami łańcucha dostaw w branży mięsnej. W ramach zaplecza do hodowli Grupa obejmowała w tym czasie następujące spółki: Pleszew, Agroprof, Rolpol, Eko-Duda i Wizental. Przygotowywanie materiału rozrodczego oraz działania hodowlane znalazły się w gestii firmy Agro-Duda. Ubój i rozbiór mięsa realizowały przedsiębiorstwa: Jasan, Euro-Duda oraz Polska Wołowina. Pion przetwórstwa nie był jeszcze w 2005 r. organizowany, natomiast dystrybucją miały zajmować się przejęte firmy: Makton, Eurosmak i NetBrokers. Działania konsolidacyjne w ramach łańcucha dostaw PKM Duda zapewniły nie tylko efekty skali produkcji, ale także przyczyniły się do osiągnięcia dodatkowych korzyści: marketingowych i rynkowych, technicznych i operacyjnych oraz finansowych. Należą do nich:

- pozyskanie wizerunku silnej i prężnej grupy kapitałowej w sektorze mięsnym,
- uzupełnienie oferty detalicznej PKM dzięki bogatej ofercie produktów wszystkich jej spółek,
- oszczędności wynikające z uzyskania lepszej pozycji przetargowej wobec kontrahentów (większa wiarygodność, skala zakupów), która zapewniła korzystniejsze terminy płatności, większe rabaty,
- zwiększenie liczby odbiorców o dotychczasowych odbiorców poszczególnych przejętych spółek,
- zabezpieczenie Grupy PKM Duda przed wahaniami w podaży surowca oraz uzyskanie większego wpływu na jakość żywca poprzez tworzenie zaplecza surowcowego,
- optymalizacja procesu skupu żywca,
- oszczędności wynikające z lepszej organizacji transportu i logistyki, a także obniżenie kosztów dzięki przejściu marż producenta żywca,
- możliwość wyboru optymalnego momentu sprzedaży produktów przez spółki z sektora rolnego w zależności od sytuacji rynkowej,
- możliwość optymalizacji wykorzystania środków z funduszy unijnych przez spółki z grupy kapitałowej.

Strategia konsolidacyjna PKM Duda S.A. była kontynuowana w 2006 r. Zmierzała ona do poszerzenia liczby spółek w poszczególnych segmentach i zwiększenia zasięgu oddziaływania Grupy na rynkach krajowym i zagranicznych, przede wszystkim ukraińskim i w krajach europejskich. Przejęto m.in. ZPM Biernacki (ubój wołowiny i rozbiór wieprzowiny) oraz ZM Biernacki (chłodnia i przechowalnictwo). Po akwizycji tych podmiotów PKM Duda znacznie zwiększył swoje moce wytwórcze w trzech segmentach – produkcji wieprzowiny, wołowiny oraz przechowalnictwie i chłodnictwie. Osiągnął także dodatkowe efekty synergii w postaci zwiększenia bazy klientów, wykorzystania kanałów dystrybucji, możliwości realizacji dużych kontraktów eksportowych [PKM Duda chce... 2006].

Segment surowcowy obejmował wówczas 9 podmiotów, tzn. firmy: Agro-Duda, Agroprof, PZZ Dystrybucja, Rolpol, Wizental, Bioenergia, Agrohop, ZORIA, Przedsiębiorstwo Budowlano-Inwestycyjne. Podmioty te koncentrowały swoją działalność na produkcji, skupie, przechowywaniu zbóż, kukurydzy i rzepaku, a także hodowli trzody chlewnej. Bioenergia miała prowadzić działalność związaną z wykorzystaniem odnawialnych źródeł energii (biopaliw i biogazowni), a PBI – wspierać rozbudowę ferm, przygotowując tereny pod budowę i stawiając budynki dla segmentu rolnego.

Pion produkcyjny tworzyły wówczas: PKM Duda, Polska Wołowina, Borys Ukraina oraz firma Hunter Wild. Ta ostatnia zajmuje się skupem i przerobem dziczyzny oraz sprzedażą mięsa na terenie całego kraju i na rynkach UE. Firma Borys TEOB (Sp. z o.o.) prowadzi produkcję rolno-spożywczą oraz produkcję i sprzedaż hurtową mięsa i wyrobów mięsnych na rynku ukraińskim.

Segment dystrybucyjno-usługowy obejmował w 2006 r. następujące podmioty: Makton, Fedrus, Eurosmak, NetBrokers, Euro-Duda, PKM Duda Distribution, Meat Service. Dwie pierwsze firmy zajmują się hurtowym handlem mięsem i jego przetworami na obszarze Polski, natomiast NetBrokers jako elektroniczna giełda towarowa jest koordynatorem rynków ściśle powiązanych z Grupą PKM Duda. Prowadzi także monitoring rynku pasz, zbóż, dodatków paszowych niezbędnych do pozyskania surowca zwierzęcego oraz budowy grup producenckich. Trzy ostatnie spółki tego segmentu realizują kontrakty eksportowe (do Korei Południowej, Chin, Kazachstanu, Białorusi i na inne rynki) i zajmują się dystrybucją produktów Grupy na terenie Niemiec [PKM Duda S.A. Raport analityczny marzec 2007]. W 2006 r. Grupa Kapitałowa nastawiła się na ekspansję zagraniczną, zdobywanie kontraktów azjatyckich, rynku ukraińskiego, wejście w niszę rynkową związaną z przetwórstwem i dystrybucją dziczyzny oraz jej przetworów. Jednocześnie podjęła tworzenie nowej linii biznesowej, związanej z wykorzystaniem odnawialnych źródeł energii.

Strategia realizowana przez koncern w 2007 r. zakładała zarówno rozwój organiczny spółek funkcjonujących w Grupie Kapitałowej PKM Duda, jak i kolejne przejścia podmiotów działających w różnych segmentach rynku mięsnego. Fuzje te miały charakter upstream i downstream. W ich wyniku struktura koncernu rozrosła się do 30 podmiotów. W celu uzyskania pełnej kontroli nad wszystkimi segmentami łańcucha wartości w branży mięsnej PKM Duda przejął firmę Stół Polski, wchodząc tym samym w przetwórstwo mięsne na obszarze Polski. Przedsiębiorstwo to uznawano za lidera produkcji oraz dystrybucji mięs i wędlin na terenie województwa mazowieckiego. Jego atutem były także rozpoznawalne silne marki wyrobów mięsnych (premium), własna sieć handlowa i transport. Ten sam cel osiągnięto przejmując na Ukrainie przedsiębiorstwo Rosan-Agro, które jest firmą hodowlaną, ale także producentem świeżego mięsa i wędlin w segmencie premium i medium. W 2007 r. zakupiono także w Polsce spółkę New Logistic, prowadząca działalność w zakresie logistyki i składowania produktów mrożonych na potrzeby spółek Grupy i w celu świadczenia usług. Realizując strategię ekspansji na rynku ukraińskim w segmencie rolnym i mięsnym PKM Duda zakupił również spółkę Pieprzyk Rogatyn. Zajmuje się ona uprawą ziemi, produkcją rolną i surowcową oraz obrotem zwierzętami hodowlanymi. Spółka posiada odpowiednie zaplecze, sprzęt do produkcji rolnej i gospodaruje na kilku tysiącach hektarów gruntów rolnych. Koncern dostrzega jej rolę w nowej linii biznesowej – produkcji biopaliw.

Obecnie strukturę Grupy Kapitałowej PKM Duda tworzą w poszczególnych segmentach łańcucha wartości firmy zaprezentowane w tabeli 2. W wyniku przejęć i przyłączeń powstał koncern, działający w sektorze rolno-spożywczym na terenie Polski oraz Ukrainy, łączący następujące elementy łańcucha dostaw:

- surowcowy – obejmujący hodowlę zarodową, tucz, produkcję roślinną, produkcję pasz,

- produkcyjny – dotyczący wieprzowiny, wołowiny, dziczyzny oraz przetwórstwa (marki premium, produkty wysokomarżowe),
- dystrybucyjno-usługowy, który obejmuje takie obszary działalności, jak: dystrybucja mięsa i wędlin, przechowywanie i chłodnictwo, usługi rozbioru, a także działalność internetowej platformy handlowej,
- produkcja biopaliw i biogazownie (nowy rozwijany kierunek biznesowy).

Tabela 2. Struktura PKM Duda (stan na III kwartał 2007 r.)
Table 2. Structure of PKM Duda (state on 3rd quarter of 2007)

Obszar działania	Zaplecze surowcowe	Ubój i rozbiór mięsa, przechowywanie	Przetwórstwo	Dystrybucja i usługi
	Specjalizacja		Współpraca	Specjalizacja
PKM Duda S.A. – lider Grupy Kapitałowej				
Polska	Agro-Duda	PKM Duda		Makton
	Agrohop	Hunter Wild		Stół Polski
	Agroprof	Polska Wołowina		Fedrus
	Bioenergia	Eurosmak		Meat Service
	Rolpol			NetBrokers
	Wizental			Euro-Duda
	PZZ Dystrybucja			New Logistic
	PBI			
	Agronet			
	Agroferm			
	PP Zoria		Rosana MPC	PKM Duda Distribution
	Ukraina	ZAT Zoria	Borys Ukraina	Rosan Trade
		Rosan-Agro		Rogatyn Feedmill
	Pieprzyk Rogatyn			

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: PKM Duda. Prezentacja dla prasy i inwestorów. Wyniki I–III kw. 2007 r.: listopad 2007, <http://www.pkmduda.pl>.

Source: Own elaboration based on: PKM Duda. Presentation for the press and investors. Results of 1st to 3rd quarter 2007: November 2007, <http://www.pkmduda.pl>.

Liderem Grupy jest Polski Koncern Mięsny Duda S.A. z siedzibą w Warszawie, będący od 2002 r. spółką giełdową. Działalność PKM Duda jest skoncentrowana na produkcji mięsa czerwonego, a wyspecjalizowany profil funkcjonowania jego spółek zapewnia koncernowi pionową integrację produkcji, odpowiednie zaplecze surowcowe, nowoczesna i wydajna technologia uboju oraz dystrybucja towarów. Wszystkie przedsiębiorstwa produkcyjne Polskiego Koncernu Mięsnego Duda posiadają uprawnienia unijne oraz wdrożony system HACCP. Grupa Kapitałowa eksportuje swoje produkty m.in. do: Austrii, Belgii, Danii, Czech, Niemiec, Bułgarii, Węgier, Białorusi, Rosji, Litwy, Łotwy, Hiszpanii, Włoch, Holandii, Finlandii, Francji, W. Brytanii, Irlandii oraz na rynki azjatyckie – Japonii i Korei Południowej. W Polsce działalność związana z ubojem koncentruje się w Wielkopolsce (tradycyjnym zagłębiu surowcowym), natomiast dystrybucja odbywa się w najbardziej atrakcyjnych dużych aglomeracjach miejskich, tzn. w Warszawie, Krakowie i Poznaniu.

PKM Duda jest trzecim graczem na polskim rynku mięsa za Animexem i Sokołowem, co potwierdzają osiągnięte w 2006 r. przychody tych firm: Animex Sp. z o.o. – 2,3 mld zł, Sokołów S.A. – 1585 mln zł, PKM Duda – 1041 mln zł. Jednak w wyniku procesów konsolidacyjnych i specjalizacji osiągnął pierwszą pozycję w zakresie uboju oraz stał się liderem rynkowym w segmencie dystrybucji.

Obecnie jest poważnym konkurentem dla krajowych i zagranicznych firm zarówno pod względem jakości, jak i dynamiki sprzedaży oraz obszaru działania. Grupa Kapitałowa zatrudnia około 1400 osób, a skala przychodów pozwala ją zakwalifikować do 9 największych przedsiębiorstw branżowych w Polsce. Rynek mięsny w Polsce jest jednak bardzo rozdrobniony. Trzech największych konkurentów, w tym PKM Duda, posiada zaledwie 20% rynku. Pozostałe 80% pozostaje w rękach mniejszych zakładów o zasięgu lokalnym i regionalnym. W tej sytuacji strategia konsolidacji przyjęta przez koncern PKM Duda zapewnia olbrzymie efekty skali, które może osiągnąć jedynie niewielka liczba funkcjonujących podmiotów.

Realizacja przyjętej strategii rozwoju poprzez konsolidację i osiągnięcie kontroli nad wszystkimi segmentami łańcucha wartości w branży mięsnej (produkcyjnym, dystrybucyjno-usługowym i surowcowym) oraz przygotowanie do produkcji biopaliw, wymagała (i nadal będzie to niezbędne) przeprowadzenia inwestycji finansowanych ze środków własnych i emisji akcji. Inwestycje te zostały dokonane w Polsce, ale również na Ukrainie. W planach Grupa Kapitałowa ma również dalsze wydatki inwestycyjne w Polsce przeznaczone na:

- kolejne przejścia przedsiębiorstw o profilu zbliżonym do PKM Duda (produkcja wołowiny i wieprzowiny),
- przejścia firm w segmencie dystrybucji mięsa i wędlin,
- zakup ferm trzody chlewnej oraz inwestycje w tych podmiotach,
- inwestycje w rozwój działalności w zakresie biopaliw i biogazowni – ta nowa linia biznesowa ma wykorzystywać odpady powstające w procesach produkcyjnych spółek z Grupy Kapitałowej do tworzenia biogazu, który następnie byłby wykorzystywany jako źródło taniej energii.

PKM Duda zamierza stworzyć na rynku wschodnim w ciągu 3–4 lat grupę spółek działających w segmencie hodowli, produkcji, przetwórstwa i handlu mięsem, zintegrowanych pionowo, o przychodach wynoszących w przeliczeniu 700–800 mln zł w skali roku. Działalność grupy ukraińskiej ma być wzorowana na funkcjonowaniu polskiej Grupy Kapitałowej PKM Duda. Grupa ta planuje osiągnąć w przyszłości pozycję lidera w produkcji żywca na Ukrainie (hodować do 250 tys. tuczników rocznie). Jednocześnie PKM Duda dzięki zakupom lub dzierżawie ziemi na Ukrainie próbuje zwiększyć swoje możliwości produkcji roślinnej na potrzeby produkcji pasz i biopaliw, które zamierza potem eksportować do Polski. Segment produkcji i dystrybucji na rynku ukraińskim ma się nadal rozwijać wraz z powiększeniem lokalnego zaplecza surowcowego. W przyszłości Grupa Kapitałowa planuje budowę sieci dystrybucji, która zapewniłaby trwałą przewagę konkurencyjną na rynku wschodnim. Pragnie tam także wykreować kilka marek w różnych segmentach cenowych i jakościowych [PKM Duda S.A. Raport analityczny 2007].

Niezbędne inwestycje związane z modernizacją majątku produkcyjnego PKM Duda zamierza finansować także ze środków Unii Europejskiej, m.in. z Sektorowego Programu Operacyjnego na lata 2006–2007. Mają być one przeznaczone na modernizację ferm, zakup

specjalistycznych środków transportu do przewozu mięsa i żywca, doposażenie w instalacje i urządzenia, modernizację produkcji, rozbudowę logistyki oraz zakup systemów informatycznych. Grupa Kapitałowa podpisała również umowę z ARiMR na dofinansowanie w wysokości 50% inwestycji związanych z [PKM Duda S.A. Raport analityczny 2007]:

- zakupem specjalistycznych środków transportu do przewozu wyrobów i towarów oraz przewozu żywca,
- wykonaniem suszarni plazmy wraz z elementami dodatkowymi,
- przygotowaniem systemu klasyfikacji tusz wieprzowych wraz z dostosowaniem linii ubojowej.

Wszystkie te inwestycje zmierzają do poprawy jakości i wydajności surowca, zwiększenia wydajności w spółkach rolnych, poprawy warunków transportu i przechowywania żywca i mięsa oraz obniżenia kosztów działalności.

Pozyskiwanie środków na akwizycje, przejęcia i inwestycje poprzez kolejne emisje akcji prowadzi do zmiany struktury akcjonariatu PKM Duda. Według danych z I kwartału 2007 r., dominującymi właścicielami akcji Grupy Kapitałowej PKM Duda S.A. byli członkowie rodziny Dudów (22,66%) oraz fundusze: OFE PZU, Juliusz Baer Investment Management LLC, AIG PTE, także BZ WBK TFI oraz BZ WBK Aasset Management. Pozostała część akcji była mocno rozproszona pomiędzy drobnych akcjonariuszy. Szczegółową strukturę akcjonariatu PKM Duda S.A. przedstawia tabela 3.

Tabela 3. Struktura akcjonariuszy PKM Duda (stan na I kwartał 2007 r.)

Table 3. Structure of PKM Duda's shareholders (state on 1st quarter of 2007)

Akcjonariusz	Akcje koncernu		Głosy na WZA	
	liczba	udział %	liczba głosów	udział %
Bogna Duda-Jankowiak	4 286 493	8,89	4 286 493	8,89
Marcin Duda	3 420 570	7,10	3 420 570	7,10
Daria Duda	3 216 100	6,67	3 216 100	6,67
OFE PZU	4 654 971	9,66	4 654 971	9,66
Julius Baer Investment Management LLC	3 841 540	7,97	3 841 540	7,97
Julius Baer Int. Equity Found	2 704 020	5,61	2 704 020	5,61
BZ WBK TFI oraz BZ WBK Asset Management	2 566 484	5,32	2 566 484	5,32
AIG PTE	2 549 780	5,29	2 549 780	5,29
Pozostali	20 960 042	43,49	20 960 042	43,49
Razem	48 200 000	100,00	48 200 000	100,00

Źródło: PKM Duda S.A. Raport analityczny: 2008, IDM S.A., Kraków, 28 marca i PKM Duda. Prezentacja dla prasy i inwestorów: 2006, listopad, <http://www.pkmduda.pl>.

Source: PKM Duda S.A. Analytic report: 2008, IDM S.A., Cracow, March 28th and PKM Duda. Presentation for the press and investors: 2006, November, <http://www.pkmduda.pl>.

Jesienią 2007 r. nastąpiły zmiany w strukturze akcjonariatu PKM Duda. Rodzina Dudów zmniejszyła swój udział w posiadanym pakiecie akcji do 19,05% (obecnie liczba akcji wynosi 96 400 000), a wśród funduszy inwestycyjnych doszło do zmiany udziałowców. Jak wskazują dane na 21 września 2007 r., wśród udziałowców spoza rodziny dysponujących powyżej 5% głosów na walnym zgromadzeniu można wymienić:

- OFE PZU „Złota Jesień” – 5,08% akcji i głosów,
- PKO Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A. – 5,08%,
- Pioneer Pekao Investment Management S.A. – 5,05%.

WYNIKI FINANSOWE PKM DUDA W LATACH 2002–2007

Sytuacja ekonomiczno-finansowa Grupy Kapitałowej została przedstawiona od momentu jej powstania i wejścia na giełdę w 2002 r. W tym celu wykorzystano podstawowe wielkości ekonomiczne, prezentowane w opublikowanych przez PKM Duda S.A. sprawozdaniach finansowych – rachunkach zysków i strat oraz bilansach za badany okres, tzn. lata 2002–III kw. 2007. Przeanalizowano również wskaźniki ekonomiczne EBITDA, EBIT, ROA i ROE, rentowność, marże Grupy osiągnięte w tym okresie. PKM Duda S.A. istnieje już ponad siedem lat, a jej wyniki ekonomiczno-finansowe wskazują, że przyjęta strategia konsolidacji była skuteczna i dostosowana do sytuacji rynkowej w branży mięsnej. Tabela 4 przedstawia rachunek zysków i strat Grupy Kapitałowej od powstania do III kwartału 2007 r. W celach porównawczych podano wyniki finansowe dla III kwartału 2006 r. Dane za IV kwartał 2007 r. nie są jeszcze publikowane przez Spółkę.

Tabela 4. Rachunek wyników PKM Duda S.A. za lata 2002–III kw. 2007 (skonsolidowany)
Table 4. Account of results of PKM Duda S.A. from 2002 to 3rd quarter of 2007 (consolidate)

Wyszczególnienie	2002	2003	2004	2005	2006	I–III kw. 2006	I–III kw. 2007
Przychody netto (w tys. zł)	189 285	327 790	569 660	870 019	1 041 207	757 138	956 821
Koszty sprzedanych produktów i towarów (w tys. zł)	176 513	298 295	520 141	765 408	907 242	662 981	849 669
Marża brutto na sprzedaży (w %)	6,7	9,0	8,7	12,0	12,9	12,4	11,2
Koszty sprzedaży	3 301	5 527	12 271	33 620	51 993	29 908	48 570
Koszty ogólnego zarządu	1 827	9 928	16 483	49 083	38 444	34 729	34 201
Zysk (strata) na sprzedaży (w tys. zł)	7 644	15 040	20 765	21 908	43 528	29 520	24 381
Marża na sprzedaży (w %)	4,0	4,6	3,6	2,5	4,2	3,9	2,5
Pozostałe przychody operacyjne (w tys. zł)	3 954	7 122	12 379	20 310	24 541	17 552	21 731
Pozostałe koszty operacyjne (w tys. zł)	2 697	934	2 578	3 490	5 071	2 006	3 828
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	8 901	21 219	30 566	38 728	62 998	45 066	42 284
Marża EBIT (w %)	4,5	6,5	5,4	4,5	6,1	6,0	4,4
Przychody finansowe (w tys. zł)	1 038	622	8 052	7 303	6 190	6 814	11 369
Koszty finansowe (w tys. zł)	2 899	6 278	7 729	13 558	9 363	6 937	11 713
Zysk (strata) brutto (w tys. zł)	7 040	15 445	30 071	32 477	59 825	44 943	41 940
Podatek dochodowy	2 172	1898	4 168	6 060	8 954	7 272	6 323
Zysk (strata) netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	4 868	12 705	23 513	27 103	50 318	37 200	35 300
Rentowność netto (w %)	2,6	3,9	4,4	3,1	4,8	4,9	3,7

Źródło: PKM Duda. Prezentacja dla inwestorów: kwiecień 2005 oraz PKM Duda. Prezentacja dla prasy i inwestorów: listopad 2007, <http://www.pkmduda.pl>.

Source: PKM Duda. Presentation for investors: April 2005 and PKM Duda. Presentation for the press and investors: November 2007, <http://www.pkmduda.pl>.

Z przedstawionych w tabeli 4 danych wynika, że wraz ze kolejnymi przejęciami przez PKM Duda S.A. i zwiększaniem specjalizacji, przejmowaniem kontroli nad poszczególnymi elementami łańcucha wartości w branży mięsnej, przychody netto Grupy Kapitałowej rosły, choć ostatnie trzy kwartały 2007 r. wskazują na ich wolniejszy przyrost. W badanym okresie zauważa się także rosnące zyski na sprzedaży, a zyski – z działalności operacyjnej, zysk brutto, zysk netto przypadający inwestorom – także rosły do 2006 r. Porównanie trzech kwartałów 2006 r. z analogicznym okresem 2007 r. ujawnia, że wielkości te miały tendencję do spadku w porównaniu z rokiem poprzednim. Widoczne jest to również w prezentowanych wskaźnikach dla trzech kwartałów 2007 r. Wielkość marż na sprzedaży, marży EBIT oraz rentowności netto są niższe niż w analogicznym okresie roku poprzedniego.

Działalność Grupy Kapitałowej charakteryzuje się ponadprzeciętnymi wskaźnikami rentowności w branży reprezentowanej przez spółki giełdowe. Najistotniejszy z punktu widzenia wskaźnik wyceny rentowności kapitałów własnych wzrósł w latach 2003–2006 z 12 do 18,8%. Inne istotne wskaźniki rentowności dla tego okresu prezentuje tabela 5. Zawiera ona także wielkości EBITDA i EBIT koncernu w okresie 2003–III kwartał 2007 wyrażone w mln zł.

Tabela 5. Wybrane wskaźniki ekonomiczno-finansowe PKM Duda S.A.

Table 5. Chosen indices economic and financial of PKM Duda S.A.

Wskaźniki rentowności	2003	2004	2005	2006	I–III kw. 2006	I–III kw. 2007
Rentowność operacyjna (%)	6,5	5,6	4,5	6,1	6,0	4,4
Rentowność EBITDA (%)	8,0	7,5	6,2	8,0	bd	bd
EBIT (w mln zł)	21,2	30,5	38,7	63,5	45,1	42,3
EBITDA (w mln zł)	26,0	40,3	53,7	83,7	60,3	62,0
Rentowność netto (%)	3,9	4,4	3,1	4,8	4,9	3,7
ROA (%)	6,3	5,9	5,8	8,4	6,8	4,4
ROE (%)	12,0	12,6	13,1	18,8	14,4	7,9

Źródło: PKM Duda S.A. Raport analityczny: 2008, IDM S.A., Kraków, 28 marca i PKM Duda S.A. Prezentacja dla prasy i inwestorów: 2007, listopad, <http://www.pkmduda.pl> oraz obliczenia własne.

Source: PKM Duda S.A. Analytic report: 2008, IDM S.A., Cracow, March 28th and PKM Duda S.A. Presentation for the press and investors: November 2007, <http://www.pkmduda.pl> and own calculation.

Nieco gorsze wyniki finansowe osiągnięte w 2007 r. zarząd koncernu tłumaczy problemami dotyczącymi całej branży mięsnej w 2007 r. Wynikają one z niskich cen żywca na rynku unijnym, które w połączeniu z wysokim kursem złotego spowodowały spadek opłacalności eksportu i napływ do Polski nadwyżek mięsa z Europy Zachodniej. Jednocześnie obserwuje się rosnący import mięsa i jego przetworów do Polski, co wywołuje zmniejszenie udziałów w rynku krajowych producentów i obniża ich marże. Znaczny udział w imporcie mięsa mają sieci handlowe oraz duże firmy mięsne z zachodnim kapitałem. M. Duda wskazuje także na negatywne skutki embarga na eksport polskiego mięsa do Rosji oraz blokadę eksportu na Białoruś [Szczepaniak W. 2007; 2007a].

Strukturę majątkową PKM Duda S.A. przedstawia tabela 6, która zawiera wielkości aktywów i pasywów koncernu w okresie 2002–III kwartał 2007. W celu porównania zmian w strukturze majątku tabela ta pokazuje także dane za I–III kwartał 2006 r.

Tabela 6. Bilans PKM Duda S.A. (w tys. zł) i jego struktura (w %)
 Table 6. Balance of PKM Duda S.A. (in thousands PLN) and its structure (%)

Wyszególnienie	2002	Udział %	2003	Udział %	2004	Udział %	2005	Udział %	2006	Udział %	I-III kw. 2006	Udział %	I-III kw. 2007	Udział %
AKTYWA	116 887	100,00	201 316	100,00	395 680	100,00	466 981	100,00	596 379	100,00	546 687	100,00	850 410	100,00
Aktywa trwałe	58 434	50,00	104 410	51,86	238 076	60,17	269 436	57,70	357 461	59,94	316 288	57,87	552 511	64,97
Aktywa obrotowe, w tym:	58 434	50,00	96 906	48,14	157 602	39,83	197 545	42,30	238 918	40,06	230 299	42,13	297 899	35,03
Zapasy	5 079	8,69	16 187	16,70	46 189	29,31	58 921	29,83	71 873	30,08	64 884	28,17	86 503	29,04
Należności i roszczenia	49 067	83,94	45 374	46,82	73 247	46,48	104 736	53,02	119 787	50,14	123 093	53,45	163 709	54,95
PASYWA	116 887	100,00	201 316	100,00	395 680	100,00	466 981	100,00	596 379	100,00	546 687	100,00	850 410	100,00
Kapitał własny	55 470	47,46	105 669	52,49	181 306	45,82	206 425	44,20	268 114	44,96	257 678	47,13	449 088	52,81
Rezerwy	780	0,67	317	0,16	984	0,24	1 065	0,23	1 097	0,18	692	0,13	1 387	0,16
Zobowiązania długoterminowe	16 669	14,26	40 971	20,35	55 221	13,96	103 028	22,06	134 082	22,48	98 746	18,06	135 256	15,90
Zobowiązania krótkoterminowe	43 968	37,62	47 061	23,38	136 052	34,38	139 307	29,83	172 099	28,86	173 236	31,69	241 505	28,40
Rozliczenia międzyokresowe	0	0,00	4 915	2,44	8 118	2,05	17 156	3,67	20 987	3,52	15 982	2,92	22 792	2,68

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: PKM Duda. Prezentacja dla prasy i inwestorów: kwiecień 2005 oraz PKM Duda S.A. Prezentacja dla prasy i inwestorów: listopad 2007, <http://www.pkmduda.pl>.

Source: Own calculation based on: PKM Duda. Presentation for the press and investors: April 2005 and PKM Duda. Presentation for the press and investors: November 2007, <http://www.pkmduda.pl>.

Analizując dane zawarte w tabeli 6 można zauważyć wysoki i rosnący udział majątku trwałego w strukturze aktywów PKM Duda S.A. W 2002 r. wynosił on 50%, natomiast w 2006 r. stanowił już 59,94% aktywów. W 2004 r. wielkość ta osiągnęła 60,17%. Jednocześnie porównując trzy pierwsze kwartały 2006 r. z analogicznym okresem 2007 r. zauważyć można silniejszy wzrost udziału majątku trwałego w strukturze bilansu (z 57,87 do 64,97%). Taki stan rzeczy spowodowany jest działaniami konsolidacyjnymi Grupy Kapitałowej i przejmowaniem kolejnych podmiotów wraz z majątkiem trwałym, a także dokonywanymi inwestycjami. Udział aktywów obrotowych w strukturze aktywów zmniejszał się z 50% w 2002 r. do 39,83% w 2004 r., a potem ulegał wahaniom nie przekraczając jednak wielkości czterdziestu kilku procent. Dane za ostatnie trzy kwartały 2007 r. wskazują, że aktywa obrotowe mają tendencję do zmniejszania się (w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego). W strukturze aktywów obrotowych udział zapasów wahał się w badanym okresie od 8,69% do blisko 30%. Silniejszy wzrost zapasów nastąpił od 2004 r. – z 16,7% w 2003 r. do 29,31% w 2004 r. Należności PKM Duda S.A. wykazywały tendencję spadkową – z 83,94% w 2002 r. do 50,14% w 2006 r. Analiza struktury pasywów Polskiego Koncernu Mięsnego Duda S.A. wskazuje na to, że w latach 2002–2006 nastąpił pewien spadek udziału kapitałów własnych w pasywach Grupy. Wahały się one od 47,46% w 2002 r. do 44,96% w 2006 r. Jednak dane za trzy kwartały 2007 r. sugerują, że udział kapitałów własnych w bilansie podmiotu wzrastał – wyniósł wówczas 52,81%. Wraz ze zmianami wielkości i udziału kapitałów własnych następowały wahania zobowiązań krótkookresowych, które dominowały w kategorii zobowiązania. W 2002 r. stanowiły one 37,62% pasywów, natomiast w 2006 r. 28,86%. Porównanie wielkości za trzy kwartały 2006 i 2007 r. potwierdza tę tendencję. Zobowiązania długoterminowe, choć podlegające wahaniom w badanym okresie, wykazywały tendencję spadkową (z 37,62% w 2002 r. do 28,83% w 2006 r.).

CZYNNIKI SUKCESU POLSKIEGO KONCERNU MIĘSNEGO DUDA S.A. – WNIOSKI

Obecna pozycja Grupy Kapitałowej Duda S.A. na rynku mięsnym jest wynikiem podjęcia w 2002 r. decyzji o wyborze strategii rozwoju poprzez konsolidację i integrację pionową podmiotów w branży. Od tego momentu firma Dudów (rodzinne gospodarstwo rolne i ubojnia trzody chlewnej) konsekwentnie realizowała założoną strategię i wchodziła na określone, zaplanowane rynki, przejmując tam wybrane podmioty i budując spójną wizję grupy. Strategia ta ukierunkowana jest nie tylko na rynek polski, ale także region środkowo-europejski (Ukrainę). W wyniku takich działań PKM Duda S.A. obejmuje w 2008 r. trzy ważne segmenty łańcucha wartości: surowcowy, produkcyjny i dystrybucyjno-usługowy. Każde z tych ogniw łańcucha wartości zapewnia koncernowi osiąganie wielu korzyści, które łącznie przyczyniają się do sukcesu PKM Duda S.A. Integracja pionowa tej firmy niweluje także w znacznym stopniu wpływ wahań na rynku surowcowym na wyniki finansowe, pozwala przejąć marże z różnych etapów łańcucha dostaw, maksymalnie wykorzystać moce produkcyjne, obniżyć koszty działalności, rozbudować udział w rynku i umocnić pozycję ogólnopolskiego lidera, zwłaszcza w segmencie

dystrybucji mięsa i wędlin. Dzięki tej strategii PKM Duda zajął silną pozycję rynkową w usługach przechowalniczo-chłodniczych.

Na sukces obecny i przyszły Grupy Kapitałowej wpływają czynniki pozytywnie oddziałujące na poszczególne obszary [PKM Duda. Wyniki za II kwartał 2007]. W przypadku segmentu surowcowego są to m.in.

- osiągnięcie 40% dostaw surowca z własnego zaplecza surowcowego, o najwyższej jakości, zdobycie pozycji lidera rynkowego w obszarze surowcowym na Ukrainie,
- obniżenie kosztów pozyskania surowca, logistyki skupu,
- uniezależnienie się od podaży surowca na wolnym rynku – rezygnacja z zakupu tuczników w przypadku niesatysfakcjonującej jakości, przejęcie marży z hodowli i zwiększenie marży na produkcji dzięki podniesieniu jakości żywca,
- organizacja centralnego zakupu pasz i urządzeń dla współpracujących z koncernem rolników,
- wprowadzenie innowacyjnych technologii hodowli, zmierzających do uzyskania stad hodowlanych o najwyższych parametrach jakościowych,
- efektywne wykorzystanie posiadanego arealu ziemi – optymalizacja zasiewów prowadząca do maksymalizacji zysków z produkcji roślinnej na potrzeby paszowe (co umożliwiła przejęcie kolejnej marży w łańcuchu wartości produkcji rolnej), ale również w celu produkcji biopaliw,
- wykorzystanie posiadanych zasobów Grupy na potrzeby świadczenia usług przechowalnictwa,
- efektywne wykorzystanie środków z systemów dopłat UE.

Na sukces segmentu produkcyjnego wpływają takie czynniki, jak:

- przejęcie spółek o podobnym profilu działalności z dużymi perspektywami wzrostu w Polsce i na Ukrainie,
- maksymalne wykorzystanie czynników wytwórczych istniejących ubojni i rozbieralni,
- automatyzacja i rozbudowa mocy produkcyjnych PKM Duda i kolejno przejmowanych spółek z segmentu,
- wejście w segment przetwórstwa, budowa marek własnych produktów premium,
- spełnianie norm UE, co zapewnia możliwości zbytu na całym europejskim rynku, intensyfikacja działań sprzedaży wyrobów Grupy na niemieckim rynku za pośrednictwem PKM Duda Distribution,
- wzrost szans eksportowych – zajęcie czołowej pozycji wśród dostawców na rynki Dalekiego Wschodu,
- zwiększanie przychodów ze sprzedaży mięsa w elementach, zwłaszcza w sezonie letnim mięsa do grillowania,
- osiągnięcie efektów skali.

O powodzeniu segmentu dystrybucyjno-usługowego PKM Duda S.A. decydują następujące czynniki:

- przejmowanie spółek sektora zlokalizowanych w największych miastach Polski w celu budowania ogólnopolskiego rynku zbytu na wyroby Grupy,
- inwestycje green field w przypadku braku atrakcyjnego podmiotu do przejęcia,
- rozbudowa centrów dystrybucyjnych (docelowo 25 punktów),

- umocnienie pozycji ogólnopolskiego lidera dystrybucji mięsa i wędlin oraz uzyskanie coraz korzystniejszej pozycji przetargowej wobec dostawców i odbiorców, efektywne wsparcie wprowadzania na rynek produktów pod własną marką,
- dywersyfikacja klientów, która pozwala na dobór nabywców zapewniających najwyższe marże,
- silny rozwój eksportu poprzez niemiecką spółkę dystrybucyjną PKM Duda Distribution oraz chłodnię w Passau,
- zwiększenie dostaw dla segmentu HoReCa (hotele, restauracje, catering) oraz dla sieci handlowych,
- rozbudowa bazy logistycznej oraz osiągnięcie pozycji lidera w usługach przechowalniczych i chłodniczych,
- stworzenie poprzez przejęcie NetBrokers platformy skierowanej do firm działających na rynku rolno-spożywczym – dostarczanie informacji branżowych i oferowanie usług Internetowej Giełdy Towarowej dla składających oferty handlowe na polskim i zagranicznym rynku.

Przedstawione powyżej czynniki sukcesu w poszczególnych segmentach łańcucha wartości zapewniają obecnie i w przyszłości utrzymanie pozycji jednego z trójki liderów rozdrobnionego polskiego rynku mięsnego, a także znaczącego gracza na rynku ukraińskim dzięki spółce Rosan Agro. Rozwój tradycyjnych linii biznesowych, a jednocześnie inwestycje w nowym obszarze – produkcji biopaliw oraz biogazu, wskazują, że PKM Duda S.A. w latach 2002–2007 dążył do ekspansji i skutecznie wykorzystywał w tym celu strategię konsolidacji. Potrafił także do swojej wizji koncentracji w sektorze mięsnym, nawet w układzie ponadregionalnym, przekonać inwestorów giełdowych i pozyskać środki finansowe na przejęcia i inwestycje. Bodźcem dla inwestorów były dotychczasowe wyniki ekonomiczno-finansowe Grupy Kapitałowej, jak również optymizm graczy giełdowych w ostatnich 2–3 latach.

PIŚMIENNICTWO

- Czas akcji. Prospekt emisyjny ZM DUDA S.A., 2002.
- Fołtyn W., 2005. Analiza Due Diligence w integracji przedsiębiorstw, Poltext, Warszawa.
- Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw, pr. zb. pod red. W. Frąckowiaka, 1998. PWE, Warszawa.
- Grzegorzółka K., 2007. Makaronowe fuzje, Rynek Spożywczy, nr 1 wrzesień/październik.
- Korejwo J., 2007. Mięso słabo skonsolidowane, Rynek Spożywczy, nr 1 wrzesień/październik.
- Korejwo J., 2007a. Rekiny i płotki, Rynek Spożywczy, nr 1 wrzesień/październik.
- Kozak S., 2005. Konsolidacja sektora bankowego w USA, CEDEWU, Warszawa.
- Łącka I., 1997. Konsolidacja w branży mięsnej, Gospodarka Mięsna, nr 10.
- Możdżyński B., 2007. Duda imperator, Forbes, nr 1.
- PKM Duda chce podwoić przychody i zysk w 2008 r. wobec wyników za 2006 r., 2006. Bankier.pl, http://www.bankier.pl/wiadomosci/print.html?article_id=1515674.
- PKM Duda. Prezentacja dla prasy i inwestorów, kwiecień 2005. <http://www.pkmduda.pl>.
- PKM Duda. Raport analityczny, 2007. IDM S.A., Kraków, 28 marca, http://www.idmsa.iq.pl/cachefiles/raport_analityczny_duda.pdf.
- PKM Duda. Prezentacja dla prasy i inwestorów, listopad 2006. <http://www.pkmduda.pl>.
- PKM Duda. Prezentacja dla prasy i inwestorów. Wyniki za I–III kw. 2007 r., listopad 2007. <http://www.pkmduda.pl>.

- PKM Duda. Wyniki za II kwartał 2007 r. Prezentacja dla prasy i inwestorów, 14 sierpnia 2007 r. <http://www.pkmduda.pl>.
- Poteraj J., 2004. Procesy konsolidacyjne. Raiders&Targets w polskich instytucjach finansowych. Wyd. Wszechnicy Mazurskiej, Olecko.
- Solska J., 2007. Nóżki na parkiecie. Polityka, nr 15.
- Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Raport 2, pod red. R. Urbana, Program wieloletni 2005–2009, nr 19, IERGiŻ-PIB, Warszawa.
- Stępnik Ł., 2007. Mleko się rozlało. Rynek Spożywczy, nr 1 wrzesień/październik.
- Stulich R., 2006. Efektywność przedsiębiorstw z branży mięsnej po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Roczniki Naukowe SERiA, t. VIII, z. 2, Warszawa-Poznań.
- Szczepaniak I., 2007. Konkurencyjność polskiego sektora żywnościowego po wejściu do Unii Europejskiej, [w:] Zmiany w sektorze żywnościowym po rozszerzeniu UE, Program wieloletni 2005–2009, nr 57, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Szczepaniak I., 2007a. Rozwój struktur podmiotowych w przemyśle spożywczym, Roczniki Naukowe SERiA, t. IX, z. 3, Warszawa-Poznań-Kraków.
- Szczepaniak W., 2007. Zalewa nas tanie mięso z Zachodu. Portal Biznesu, <http://www.pb.pl>.
- Szczepaniak W., 2007a. Mięsny gigant w opałach. Portal Biznesu, <http://www.pb.pl>.
- Urban R., 2006. Prognoza rozwoju sektora mięsnego w latach 2007–2013, [w:] Biuletyn Informatyczny ARR, nr 10 (184), ARR Warszawa, październik.

THE SUCCESS OF CONSOLIDATION IN POLISH MEAT SECTOR ON THE EXAMPLE OF PKM DUDA

Abstract. The entry of Poland to European Union also caused the sharpening of competition in Polish meat sector. The free flow of capital and goods should accelerate consolidation of firms from this sector in aim the enlargement their competitiveness on union market. The positive example of consolidation in meat sector is PKM Duda. The article discusses the history of concern rise and its present. It shows the structure of subject and areas of activity. Three segments create PKM nowadays: productive, distribution – service and animal husbandry. Its activity concentrates round production of red meat. The specialized profile of the Group's constituent businesses provides a vehicle for the vertical integration of production: a sustainable raw material supply chain, modern and efficient slaughtering technologies and distribution processes.

The authoress presents financial results of company for years 2000–2007. She describes PKM Duda's developmental strategy and its effects as well as factors of success of concern in the future. The article also shows suggestions on subject of the concern's future and its role in meat sector.

Key words: Polish meat sector, consolidation, PKM Duda, financial analysis, strategy

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 15.05.2008

ZRÓŻNICOWANIE ROZWOJU ROLNICTWA WOJEWÓDZTWA WIELKOPOLSKIEGO W PRZEKROJU GMIN

Anna Majchrzak

Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Streszczenie. W województwie wielkopolskim występuje znaczne zróżnicowanie poziomu rozwoju rolnictwa. Celem artykułu była ocena stopnia tego zróżnicowania w układzie gminnym. Dla osiągnięcia postawionego celu zastosowano metodę TOPSIS i wyodrębniono cztery klasy typologiczne gmin o zbliżonym poziomie rozwoju rolnictwa. Wyniki przeprowadzonej analizy wykazały, że najbardziej intensywne rolnictwo występuje w centralno-wschodniej, południowo-zachodniej oraz centralno-zachodniej części województwa wielkopolskiego. Najniższy natomiast poziom rozwoju rolnictwa jest charakterystyczny dla obszarów południowo-wschodnich oraz północno-zachodnich badanego regionu.

Słowa kluczowe: rozwój rolnictwa, województwo wielkopolskie, TOPSIS

WSTĘP

Rolnictwo pełni szczególną rolę w gospodarce, ponieważ wytwarza najważniejszy produkt ludzkości, jakim jest żywność. O rozwoju rolnictwa w dużej mierze decydują jego możliwości produkcyjne. Określane są one przez zasoby, przy czym ważna jest nie tylko sama ilość tych zasobów, ale również ich jakość. Dużą rolę odgrywają także relacje między nimi warunkujące efektywność produkcji rolniczej [Poczta i Kołodziejczak 2004]. Podstawowym czynnikiem produkcji rolniczej jest ziemia. Użytki rolne w województwie wielkopolskim stanowią 58%, a w kraju 51% powierzchni ogółem [Użytkowanie gruntów 2005]. Województwo wielkopolskie jest więc obszarem, w którym wykorzystanie gruntów dla celów rolnictwa jest dość wysokie. Obok zasobów ziemi ważną rolę odgrywa w produkcji rolniczej czynnik pracy. W 2004 r. w województwie wielkopolskim, podobnie jak średnio w kraju, odsetek osób pracujących w rolnictwie wynosił 17%¹ ogółu pracujących w gospodarce narodowej [Pracujący w gospodarce narodowej w 2004

Adres do korespondencji – Corresponding author: Anna Majchrzak, Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu, Katedra Finansów i Rachunkowości w Agrobiznesie, ul. Wojska Polskiego 28, 60-637 Poznań, e-mail: maja@au.poznan.pl

¹Łącznie z łowiectwem, leśnictwem i rybactwem.

roku 2005]. Wydajność pracy w rolnictwie ogółem w kraju jest bardzo niska². Wpływa na to rozdrobniona struktura obszarowa gospodarstw rolnych, niskie wykształcenie rolników i niedostateczne wyposażenie kapitałowe [Krajowy Plan Strategiczny 2006]. Poza zasobami wykorzystywanymi w produkcji rolniczej istnieją więc jeszcze inne elementy oddziaływające na rozwój rolnictwa, takie jak struktura agrarna, intensywność organizacji produkcji rolniczej czy nakłady inwestycyjne ponoszone w gospodarstwach rolnych. W pracy zostały one również uwzględnione dla realizacji postawionego celu, którym jest ocena zróżnicowania poziomu rozwoju rolnictwa gmin województwa wielkopolskiego. Na obszarze tym występuje znaczne zróżnicowanie potencjału produkcyjnego w rolnictwie, stąd analiza poziomu rozwoju rolnictwa ma szczególne znaczenie [Majchrzak i Wysocki 2007]. Stanowi ona punkt wyjścia dla opracowywania strategii rozwoju i kierunków polityki regionalnej dostosowanej do warunków danego regionu.

MATERIAŁ I METODY

W pracy wykorzystano dane z lat 2002–2004³ pochodzące z Urzędu Statystycznego w Poznaniu oraz Instytutu Uprawy, Nawożenia i Gleboznawstwa w Puławach. Posłużyły one do budowy syntetycznego miernika poziomu rozwoju rolnictwa województwa wielkopolskiego. Badaniem objęto 226 wielkopolskich gmin: 19 miejskich (w tym 4 miasta na prawach powiatu), 90 miejsko-wiejskich i 117 wiejskich.

Konstrukcja syntetycznego miernika poziomu rozwoju rolnictwa przebiegała w następujących etapach [Wysocki 2006]:

1. Wybór cech prostych opisujących poziom rozwoju rolnictwa.

Wyboru cech prostych dokonano na podstawie przesłanek merytorycznych i analizy elementów diagonalnych macierzy odwrotnej do macierzy korelacji między cechami prostymi.

2. Unitaryzacja wartości cech prostych.

Celem unitaryzacji było ujednoczenie charakteru cech prostych przez przekształcenie nominant i destymulant w stymulanty oraz sprowadzenie cech prostych do porównywalności (pozbawienie mian i ujednoczenie rzędów wielkości). Unitaryzację przeprowadzono na podstawie formuł:

dla stymulant

$$z_{ik} = \frac{x_{ik} - \min_i \{x_{ik}\}}{\max_i \{x_{ik}\} - \min_i \{x_{ik}\}}, \quad (i = 1, 2, \dots, n; k = 1, 2, \dots, m)$$

dla nominant

$$z_{ik} = \frac{x_{ik} - \min_i \{x_{ik}\}}{\max_i \{x_{ik}\} - \min_i \{x_{ik}\}}, \quad x_{ik} \leq \max_i \{x_{ik}\}$$

²Wynosi zaledwie 14% poziomu tego wskaźnika dla Unii Europejskiej.

³Dane pochodzą z komputerowej bazy danych Urzędu Statystycznego w Poznaniu oraz Instytutu Uprawy, Nawożenia i Gleboznawstwa w Puławach.

$$z_{ik} = \frac{\max_i \{x_{ik}\} - x_{ik}}{\max_i \{x_{ik}\} - \text{nom}\{x_{ik}\}}, \quad x_{ik} > \text{nom}\{x_{ik}\}$$

dla destymulant

$$z_{ik} = \frac{\max_i \{x_{ik}\} - x_{ik}}{\max_i \{x_{ik}\} - \min_i \{x_{ik}\}}$$

gdzie:

$\max_i \{x_{ik}\}$ – maksymalna wartość k -tej cechy,

$\text{nom}\{x_{ik}\}$ – nominalna wartość k -tej cechy,

$\min_i \{x_{ik}\}$ – minimalna wartość k -tej cechy.

3. Obliczenie odległości euklidesowej i -tej gminy od wzorca $\mathbf{z}^+ = (1, 1, \dots, 1)$ i antywzorca rozwoju $\mathbf{z}^- = (0, 0, \dots, 0)$

$$d_i^k = \sqrt{\sum_{k=1}^m (z_{ik} - z_k^+)^2}, \quad d_i^- = \sqrt{\sum_{k=1}^m (z_{ik} - z_k^-)^2}$$

4. Wyznaczenie wartości cechy syntetycznej.

Wartości syntetycznego miernika poziomu rozwoju rolnictwa województwa wielkopolskiego wyznaczono na podstawie metody TOPSIS według poniższego wzoru:

$$q_i = \frac{d_i^-}{d_i^+ + d_i^-} \quad (i = 1, 2, \dots, n)$$

Wyższe wartości miernika $q_i \in [0,1]$ świadczyły o wyższym poziomie rozwoju rolnictwa i -tej gminy.

5. Uporządkowanie liniowe i typologia gmin województwa wielkopolskiego pod względem poziomu rozwoju rolnictwa.

Typologii dokonano opierając się na kryterium statystycznym wykorzystującym średnią arytmetyczną i odchylenie standardowe z wartości syntetycznego miernika.

klasa I (wysoki poziom):

$$q_i \geq \bar{q} + s_q$$

klasa II (średni – wyższy poziom):

$$\bar{q} + s_q > q_i \geq \bar{q}$$

klasa III (średni – niższy poziom):

$$\bar{q} > q_i \geq \bar{q} - s_q$$

klasa IV (niski poziom):

$$q_i < \bar{q} - s_q$$

gdzie \bar{q} jest średnią arytmetyczną wartości miernika, natomiast s_q jest odchyleniem standardowym.

OCENA POZIOMU ROZWOJU ROLNICTWA WOJEWÓDZTWA WIELKOPOLSKIEGO W PRZEKROJU GMIN

Na podstawie przesłanek merytorycznych zaproponowano zestaw następujących cech prostych:

- X₁ – wskaźnik jakości rolniczej przestrzeni produkcyjnej w punktach (wjrpp)
- X₂ – użytki rolne na 1 mieszkańca (UR/1 mieszkańca),
- X₃ – udział użytków rolnych w powierzchni ogółem w % (udział UR),
- X₄ – udział gruntów ornych w powierzchni użytków rolnych w gospodarstwach indywidualnych (udział GO),
- X₅ – lesistość w % (lesistość),
- X₆ – udział powierzchni użytków rolnych gospodarstw indywidualnych > 15 ha w ogólnej powierzchni UR w gospodarstwach indywidualnych w % (udział UR > 15 ha),
- X₇ – średnia powierzchnia indywidualnego gospodarstwa rolnego w ha (średnia powierzchnia),
- X₈ – udział gospodarstw rolnych prowadzących działalność wyłącznie rolniczą w % (działalność rolnicza),
- X₉ – udział gospodarstw indywidualnych o powierzchni > 15 ha UR w ogólnej liczbie indywidualnych gospodarstw rolnych (udział gospodarstw > 15 ha UR),
- X₁₀ – udział gospodarstw indywidualnych o dochodach > 50% z działalności rolniczej w % (dochody > 50%),
- X₁₁ – udział utrzymujących się z rent i emerytur w ogólnej liczbie ludności w % (renty i emerytury),
- X₁₂ – ciągniki w gospodarstwach indywidualnych na 100 ha użytków rolnych (ciągniki),
- X₁₃ – kombajny na 100 ha zasiewów zbóż podstawowych (kombajny),
- X₁₄ – pełnozatrudnieni w gospodarstwach indywidualnych na 100 ha użytków rolnych (pełnozatrudnieni),
- X₁₅ – udział zatrudnionych w rolnictwie, łowiectwie, leśnictwie, rybołówstwie i rybactwie w ogólnej liczbie zatrudnionych w % (zatrudnienie),
- X₁₆ – udział osób kierujących gospodarstwem rolnym z wykształceniem rolniczym, co najmniej średnim w % (wykształcenie),
- X₁₇ – udział wydatków inwestycyjnych w wartości rolniczej produkcji sprzedanej w % (wydatki inwestycyjne),
- X₁₈ – wydatki na zakup materiałów i usług przez gospodarstwa indywidualne w zł na 1 ha UR (materiały i usługi),
- X₁₉ – nakłady na zakup środków trwałych w zł na 1 ha UR (środki trwałe),
- X₂₀ – towarowa produkcja rolnicza na 1 pełnozatrudnionego w zł (towarowość),
- X₂₁ – intensywność organizacji produkcji rolniczej w punktach, wyznaczona metodą Kopcia, (intensywność),
- X₂₂ – udział podatku rolnego w dochodach własnych gminy w % (podatek).

Następnie dokonano analizy elementów diagonalnych macierzy odwrotnej do macierzy korelacji między cechami prostymi w celu eliminacji cech nadmiernie skorelowanych. Ze względu na dość niski stopień skorelowania do dalszych badań przyjęto wszystkie za-

proponowane cechy cząstkowe opisujące poziom rozwoju rolnictwa⁴. Jako destymulanty przyjęto dwie cechy: lesistość oraz udział utrzymujących się z rent i emerytur w ogólnej liczbie ludności, jako nominanty natomiast liczbę pełnozatrudnionych w gospodarstwach indywidualnych na 100 ha UR oraz udział zatrudnionych w rolnictwie, łowiectwie, leśnictwie, rybołówstwie i rybactwie w ogólnej liczbie zatrudnionych⁵. Pozostałe cechy uznano jako stymulanty poziomu rozwoju rolnictwa gmin.

Podstawowe wielkości statystyczne cech cząstkowych podano w tabeli 1. Z danych tych wynika, że ponad połowa gmin województwa wielkopolskiego osiągnęła poziom wskaźnika jakości rolniczej przestrzeni produkcyjnej 63 punkty. Najlepsze warunki przyrodnicze dla produkcji rolniczej charakteryzowały gminy Pogorzela (95 pkt.) i Rozdrażew (93 pkt.), najgorsze natomiast gminy Czajków, Wągrowiec i Miedzichowo (poniżej 43 pkt.), przede wszystkim na skutek niskiej jakości gleb.

W przypadku zasobów ziemi rolniczej zdecydowanie najmniej zasobne w użytki rolne były gminy miejskie. Z wyjątkiem gminy Sulmierzyce, we wszystkich gminach o statusie miasta na 1 mieszkańca przypadało mniej niż 0,1 ha UR, podczas gdy w gminach Dominowo, Złotów, Wągrowiec i Lipka zasoby ziemi rolniczej były największe (ponad 2 ha UR/1 mieszkańca). O wykorzystaniu czynnika ziemi świadczy przede wszystkim udział gruntów ornych w powierzchni użytków rolnych. Najwyższym poziomem tego wskaźnika charakteryzowały się gminy Klecko, Mieleszyn i Buk (powyżej 96%). Wysooko również ulokowała się gmina Rozdrażew, którą jednocześnie cechował najwyższy udział użytków rolnych w powierzchni ogółem (91,87%). Gmina Piła natomiast wykazała się zarówno najniższym stopniem wykorzystania ziemi w produkcji rolniczej, gdyż grunty orne stanowiły niewiele ponad 43,14%, jak i najniższym spośród wszystkich jednostek odsetkiem użytków rolnych w ogólnej powierzchni (16,20%).

Drugim podstawowym czynnikiem produkcji rolniczej jest siła robocza. W stosunku do krajów zachodnioeuropejskich udział zatrudnionych w rolnictwie w Polsce jest nadal wysoki. W województwie wielkopolskim w tej gałęzi gospodarki pracuje 17,92% ogółu zatrudnionych. Najniższym poziomem odznaczyło się 15 spośród 19 gmin miejskich, w których pracujący w rolnictwie stanowili mniej niż 4%. Najwyższym odsetkiem osób zatrudnionych przy produkcji rolniczej cechowały się gminy Czajków i Chodów (ponad 70%), natomiast największą liczbę pełnozatrudnionych na 100 ha UR odnotowano w miastach Kościan i Kalisz. Analizując jakość zasobów siły roboczej, stwierdzono, że kierujący gospodarstwem rolnym z wykształceniem rolniczym co najmniej średnim stanowili w województwie wielkopolskim około 11%. Ponadto w połowie badanych gmin co czwarta osoba utrzymywała się z niezarobkowego źródła dochodu. Największy odsetek osób utrzymujących się z rent i emerytur wystąpił w miastach Gniezno i Chodzież (ponad 32%), najniższy natomiast w Czerwonaku, Suchym Lesie i Kleszczewie (blisko 19%).

Nie mniej ważne od zasobów siły roboczej są zasoby kapitałowe. Analiza wyposażenia gospodarstw w środki trwałe wykazała, że najlepiej wyposażone w ciągniki były

⁴Wartość elementów diagonalnych macierzy odwrotnej do macierzy korelacji nie przekroczyła 15.

⁵Jako pożądany poziom przyjęto w badaniach przeciętne zatrudnienie w województwie wielkopolskim odpowiednio 12,5 osób na 100 ha UR oraz 17,92% – odsetek osób zatrudnionych w rolnictwie, łowiectwie, leśnictwie, rybołówstwie i rybactwie w ogólnej liczbie zatrudnionych.

Tabela 1. Statystyki charakteryzujące cechy proste opisujące poziom rozwoju rolnictwa w województwie wielkopolskim

Table 1. Statistics attributes describing the level of agriculture development in Wielkopolska voivodeship

Nr cechy	Cechy	Minimum	Mediana	Maksimum
1	Wjrpp	41,70	63,00	95,10
2	UR/1 mieszkańca	0,01	1,06	2,39
3	Udział UR	16,20	67,33	91,87
4	Udział GO	43,14	86,71	97,22
5	Lesistość	0,00	19,20	69,40
6	Udział UR > 15 ha	0,00	53,85	90,34
7	Średnia powierzchnia	0,88	7,37	20,29
8	Działalność rolnicza	27,87	75,39	89,34
9	Udział gospodarstw > 15 ha UR	0,00	12,84	42,47
10	Dochody > 50%	9,09	44,35	72,98
11	Renty i emerytury	19,32	25,83	32,40
12	Ciągniki	3,26	9,22	16,03
13	Kombajny	0,00	1,85	3,86
14	Pełnozatrudnieni	4,03	12,73	30,41
15	Udział zatrudnionych	0,96	33,53	71,92
16	Wykształcenie	3,48	11,07	30,86
17	Wydatki inwestycyjne	1,45	11,54	99,57
18	Materiały i usługi	30,07	1 204,41	6 367,29
19	Środki trwałe	0,00	266,26	2 232,52
20	Towarowość	3 608,00	28 487,00	235 995,00
21	Intensywność	62,31	331,44	824,56
22	Podatek rolny	0,02	6,69	45,25

Źródło: Obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych US w Poznaniu i IUNG w Puławach.

Source: Own calculations on the basis of nonpublished data of Statistical Office in Poznan and Institute of Soil Science and Plant Cultivation in Puławy.

gminy Luboń i Pępowo (odpowiednio 16 i 15 sztuk na 100 ha UR), najslabiej natomiast Szydłowo i Piła (3 sztuki/100 ha UR). Biorąc pod uwagę wartość poniesionych nakładów na zakup środków trwałych w ponad połowie badanych gmin gospodarstwa rolne poniosły wydatki w wysokości przekraczającej 266 zł na 1 ha UR. Największe nakłady cechowały gospodarstwa rolne w gminie Czerwonak (ponad 2,2 tys. zł/1 ha UR) oraz w gminie Rawicz (ponad 1 tys. zł/1 ha UR). Najmniej na ten cel wydali rolnicy w Puszczykowie i Pile (mniej niż 9 zł na 1 ha UR). Oprócz wydatków na środki trwałe gospodarstwa rolne korzystały również z materiałów i usług nabywanych na rynku. Na ten cel przeznaczało kwotę blisko 1200 zł/1 ha UR ponad 50% gmin województwa wielkopolskiego. W tym przypadku gmina Czerwonak również mocno odbiegała od przeciętnej dla wszystkich jednostek, ponieważ wydatkowana kwota wyniosła 6367 zł/1 ha UR. Znacznie poniżej

przeciętnej znalazło się miasto Piła, w którym gospodarstwa rolne na materiały i usługi wydały zaledwie 30 zł/1 ha UR. Z powiększaniem zasobów kapitałowych wiąże się udział wydatków inwestycyjnych w wartości rolniczej produkcji sprzedanej, którego poziom przekroczył 11,50% w ponad połowie gmin województwa wielkopolskiego.

Analizując strukturę agrarną stwierdzono, że największym udziałem użytków rolnych w gospodarstwach indywidualnych o powierzchni ponad 15 ha UR charakteryzowały się gminy Kaczory, Kłecko, Gołańcz i Mieścisko (ponad 84%), czyli jednostki o względnie dużej średniej powierzchni gospodarstwa rolnego (powyżej 16 ha UR). Najwięcej indywidualnych gospodarstw > 15 ha UR, w ogólnej ich liczbie, odnotowano w gminach Kleszczewo, Gołańcz i Kołaczkowo (ponad 38%), natomiast w miastach Puszczykowo i Chodzież nie wystąpiły one w ogóle. Obrazu dopełnia liczba gospodarstw rolnych prowadzących wyłącznie działalność rolniczą w ogólnej liczbie gospodarstw. W połowie badanych jednostek udział tych gospodarstw przekroczył 75%. Niskim poziomem tego wskaźnika cechowała się większość gmin o statusie miasta (poniżej 50%). Pociągało to za sobą fakt, że blisko połowa gmin miejskich charakteryzowała się najniższym udziałem indywidualnych gospodarstw rolnych o przeważających dochodach z działalności rolniczej. Najwięcej gospodarstw o dochodach przekraczających 50% z pracy w rolnictwie wystąpiło w gminach Kleszczewo, Chodów, Kołaczkowo, Rozdrażew i Żelazków, a więc na obszarach o bardzo wysokim udziale gospodarstw prowadzących wyłącznie działalność rolniczą.

O możliwościach rozwoju rolnictwa poza wymienionymi wyżej czynnikami decyduje również intensywność organizacji produkcji rolniczej kształtowana przez strukturę zasiewów (intensywność produkcji roślinnej) oraz obsadę poszczególnych gatunków zwierząt w SD na 100 ha UR (intensywność produkcji zwierzęcej). 50% i więcej badanych jednostek w województwie wielkopolskim osiągnęło poziom intensywności produkcji rolniczej wynoszący 331 punktów. Najniższy wynik odnotowały miasta: Piła, Złotów i Chodzież (poniżej 120 punktów), najwyższy natomiast gminy Pępowo (824 punkty), Jutrosin i Miejska Górka (659 punktów).

Duże znaczenie dla rozwoju gospodarstw ma ich stopień towarowości. Najwyższy jej poziom w przeliczeniu na 1 osobę pełnozatrudnioną zrealizowały gminy Kaczory i Czerwonak, natomiast gospodarstwa rolne z gminy miejskiej Puszczykowo wykazały się znikomym poziomem towarowej produkcji rolniczej (3608 zł) wobec średniej dla województwa wielkopolskiego wynoszącej 28 487 zł.

Ostatnim przyjętym do analizy wskaźnikiem był udział podatku rolnego w dochodach własnych gminy, który w województwie wielkopolskim kształtował się na poziomie 4,45%. Dochody własne gminy Buk były w największym stopniu uzależnione od podatku rolnego (45,25%), natomiast gmin Golina i Puszczykowo w stopniu najmniejszym (0,02%).

W drugim etapie dokonano normalizacji przyjętych do badania zmiennych cząstkowych drogą unitaryzacji, a w kolejnym obliczono odległości euklidesowe poszczególnych jednostek od wzorca i antywzorca rozwoju (etap trzeci). Pozwoliło to na wyznaczenie wartości cechy syntetycznej – poziomu rozwoju rolnictwa (etap czwarty).

W piątym (ostatnim) etapie analizy dokonano uporządkowania liniowego gmin według malejących wartości syntetycznego miernika oraz wyodrębniono 4 klasy typologiczne w celu przedstawienia zróżnicowania poziomu rozwoju rolnictwa w gminach województwa wielkopolskiego (tab. 2).

Tabela 2. Klasyfikacja gmin województwa wielkopolskiego według wartości syntetycznego miernika poziomu rozwoju rolnictwa
 Table 2. Classification of local governments in Wielkopolska voivodeship according to synthetic measure of agriculture development level

Miernik syntetyczny		Liczba gmin	Gminy ^{a)}
poziom	wartości graniczne		
Wysoki	> 0,5096	37	Kleszczewo (0,5699), Chodów (0,5650), Niechanowo (0,5627), Dominowo (0,5627), Koźmin Wielkopolski (0,5572), ..., Bojanowo (0,5164), Kiszkowo (0,5162), Mieleszyn (0,5160), Chrzypsko Wielkie (0,5132), Ryczywół (0,5104)
Średni – – wyższy	0,5096– –0,4505	78	Zaniemiśl (0,5086), Ostroróg (0,5082), Czerniejewo (0,5073), Łobżenica (0,5071), Kuślin (0,5069), ..., Sieraków (0,4548), Budzyń (0,4548), Skulsk (0,4512), Grodzisk Wielkopolski (0,4510), Szydłowo (0,4509)
Średni – – niższy	0,4505 – – 0,3914	75	Blizanów (0,4490), Grabów nad Prosną (0,4484), Babiak (0,4477), Miasteczko Krajeńskie (0,4464), Bralin (0,4463), ..., Kalisz (0,3960), Rakoniewice (0,3952), Włoszakowice (0,3938), Chodzież (0,3935), Złotów (0,3918)
Niski	< 0,3914	36	Lubasz (0,3906), Koło (0,3895), Leszno (0,3895), Stare Miasto (0,3890), Jastrowie (0,3880), ..., Konin (0,3310), Krzyż Wielkopolski (0,3114), Czarnków (0,3092), Wągrowiec (0,3059), Piła (0,2427)

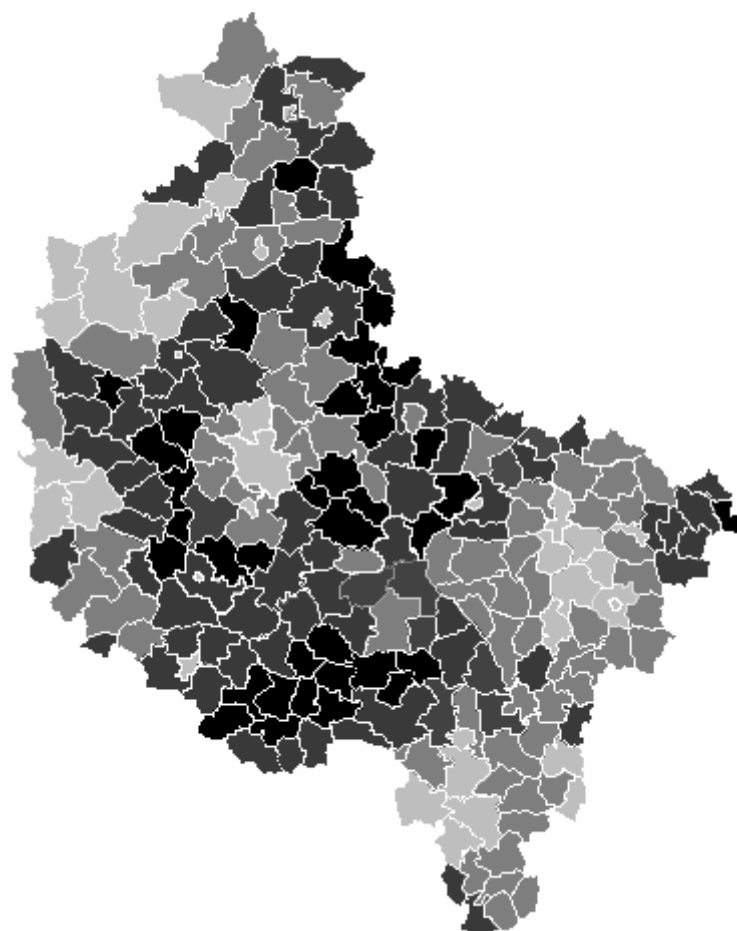
^{a)}podano pięć gmin o najwyższej i pięć gmin o najniższej wartości miernika w danej klasie

Źródło: Jak w tabeli 1.

Source: Table 1.

Pierwszą klasę utworzyło 37 gmin położonych przede wszystkim w centralno-wschodniej, południowo-zachodniej i centralno-zachodniej części województwa wielkopolskiego (rys. 1). Jednostki te, o najwyższym poziomie rozwoju rolnictwa, stwarzały najlepsze warunki do produkcji rolniczej pod względem czynników przyrodniczych. Wyrazem tego jest wartość wskaźnika jakości rolniczej przestrzeni produkcyjnej, która wyniosła ponad 76 punktów. Gminy te były również najbardziej zasobne w ziemię dla celów rolniczych. Na 1 mieszkańca przypadało blisko 1,4 ha UR, a udział gruntów ornych w użytkach rolnych kształtował się na poziomie 93,30%. Najwyższy odsetek UR w powierzchni ogółem (81,24%) implikował najniższy stopień zalesienia jednostek należących do tej klasy typologicznej (9,20%). Biorąc z kolei pod uwagę zasoby siły roboczej w rolnictwie, to w gminach tych wystąpiła najmniejsza liczba osób pełnozatrudnionych na 100 ha UR (10,94 os./100 ha UR) przy jednocześnie najwyższym udziale zatrudnionych w rolnictwie – 37,21%. Sytuacja ta wynika z dużej zasobności w użytki rolne gospodarstw rolnych położonych w granicach jednostek należących do tej klasy.

Oprócz ilości zasobów pracy należy również uwzględnić ich jakość. Otóż w gminach należących do omawianej klasy wystąpił najwyższy odsetek kierujących gospodarstwem rolnym z wykształceniem rolniczym co najmniej średnim (14,31%). Udział utrzymujących się z rent i emerytur zamieszkałych na tych obszarach był najniższy spośród wszystkich klas, jednakże jego poziom nie był mocno zróżnicowany, podobnie jak stopień wyposażenia w ciągniki i kombajny. Na 100 ha UR w indywidualnych gospodarstwach



Poziom rozwoju rolnictwa:

■ wysoki ■ średni – wyższy ■ średni – niższy ■ niski

Rys. 1. Delimitacja przestrzenna poziomu rozwoju rolnictwa województwa wielkopolskiego

Fig. 1. Spatial delimitation of agriculture development level in Wielkopolska voivodeship

Źródło: Opracowanie własne.

Source: Own elaboration.

rolnych przypadają około 9 ciągników i blisko 2 kombajny. Gospodarstwa te dążyły do powiększania posiadanych zasobów kapitałowych, czego wyrazem była najwyższa kwota środków finansowych przeznaczanych na środki trwałe – 382 zł, która to kwota dwukrotnie przekroczyła poziom nakładów ponoszonych w jednostkach sklasyfikowanych w klasie czwartej. Wątpliwości może budzić poziom udziału wydatków inwestycyjnych w wartości rolniczej produkcji sprzedanej (9,78%), jednakże fakt ten należy wiązać z najwyższą wartością towarowej produkcji rolniczej (41415 zł/1 pełnozatrudnionego). Z kolei najwyższe wydatki na zakup materiałów i usług (1600 zł/1 ha UR) są powiązane

z najwyższą intensywnością produkcji rolniczej na tych obszarach (408 pkt.). Poza zasobami kapitałowymi zasadnicze znaczenie dla rozwoju rolnictwa ma struktura obszarowa gospodarstw. W gminach zaliczonych do klasy pierwszej odsetek indywidualnych gospodarstw rolnych o powierzchni użytków rolnych przekraczającej 15 ha UR był dwukrotnie wyższy niż w klasie trzeciej oraz czterokrotnie niż w klasie czwartej. Dodatkowo gospodarstwa te skupiały 70,40% użytków rolnych ogółem. Średnia powierzchnia indywidualnego gospodarstwa rolnego również wyraźnie przekraczała średnią dla województwa i wyniosła 11,14 ha UR. Charakterystyczny dla tej klasy jest najwyższy udział gospodarstw rolnych prowadzących wyłącznie działalność rolniczą (81,42%) oraz dwukrotnie wyższy niż w klasie czwartej odsetek indywidualnych gospodarstw rolnych o dochodach przekraczających 50% dochodu z produkcji rolniczej. Na koniec warto zwrócić również uwagę na zdecydowanie najwyższy udział podatku rolnego w dochodach własnych gmin (16,74%), co sugerowałoby tezę, że jednostki należące do klasy pierwszej są gminami typowo rolniczymi (tab. 3).

Tabela 3. Międzyklasowe różnicowanie poziomu rozwoju rolnictwa w województwie wielkopolskim

Table 3. Differentiation of agriculture development level in Wielkopolska voivodeship between clusters

Cechy	Klasa I	Klasa II	Klasa III	Klasa IV	Ogółem gminy
Wjrpp	76,30	66,70	55,80	49,80	63,00
UR/I mieszkańca	1,38	1,13	0,99	0,62	1,06
Udział UR	81,24	71,89	63,00	44,31	67,33
Udział GO	93,30	89,23	82,97	76,84	86,71
Lesistość	9,20	16,40	24,80	30,20	19,20
Udział UR > 15 ha	70,40	59,47	43,63	38,99	53,85
Średnia powierzchnia	11,14	8,21	6,61	4,95	7,37
Działalność rolnicza	81,42	76,49	74,08	60,42	75,39
Udział gospodarstw > 15 ha UR	23,04	14,44	9,81	5,93	12,84
Dochody > 50%	55,39	44,93	40,18	26,29	44,35
Renty i emerytury	25,45	25,77	25,81	26,22	25,83
Ciągniki	9,45	9,32	9,27	8,92	9,22
Kombajny	1,95	1,82	1,86	1,86	1,85
Pełnozatrudnieni	10,94	12,34	14,05	13,82	12,73
Udział zatrudnionych	37,21	34,30	34,29	15,87	33,53
Wykształcenie	14,31	11,65	9,47	8,21	11,07
Wydatki inwestycyjne	9,78	10,27	12,91	19,11	11,54
Materiały i usługi	1 600,24	1 378,33	1 029,29	807,40	1 204,41
Środki trwałe	382,01	298,19	242,86	183,02	266,26
Towarowość	41 415,00	32 410,00	18 587,00	12 554,00	28 487,00
Intensywność	408,72	368,21	283,41	227,43	331,44
Podatek rolny	16,74	9,41	4,61	1,00	6,69

Źródło: Jak w tabeli 1.

Source: Table 1.

Klasę drugą, najbardziej liczną, utworzyło 78 gmin. Zgrupowane były one głównie w zachodniej i południowo-zachodniej części województwa wielkopolskiego, choć część z nich położona była również po stronie wschodniej badanego regionu (rys. 1). Jednostki zakwalifikowane do tej klasy osiągnęły wyniki ponadprzeciętne bądź zbliżone do średniej dla wszystkich gmin. Cechowały je bardzo dobre warunki do produkcji rolniczej wyrażone wskaźnikiem jakości rolniczej przestrzeni produkcyjnej (66,70 pkt.) oraz wyraźnie lepsza niż w pozostałych dwóch klasach struktura obszarowa gospodarstw. Udział gospodarstw indywidualnych >15 ha UR w ogólnej ich liczbie był ponaddwukrotnie wyższy niż w klasie czwartej. Podobnie jak jednostki w klasie wyższej, gminy te były zasobne w ziemię rolniczą (1,13 UR/1 mieszkańca), a udział GO w UR był duży i osiągnął poziom 89,23%. Jeżeli chodzi o zasoby siły roboczej, to udział zatrudnionych w rolnictwie był dwukrotnie wyższy w porównaniu z klasą czwartą, a liczba pełnozatrudnionych na 100 ha UR kształtowała się na poziomie 12,34 osób. Niewiele poniżej średniej dla ogółu gmin w województwie, jednostki te odnotowały wyniki w zakresie udziału lasów w powierzchni ogółem oraz udziału utrzymujących się z rent i emerytur, co jest zjawiskiem pozytywnym z punktu widzenia rozwoju rolnictwa. Odmienny charakter ma sytuacja w przypadku liczby kombajnów w przeliczeniu na 100 ha zasiewów zbóż oraz udziału wydatków inwestycyjnych w wartości rolniczej produkcji sprzedanej, których rezultaty również ukształtowały się na poziomie poniżej przeciętnej dla całego województwa, choć różnice te nie były bardzo znaczące (tab. 3).

Do kolejnej klasy, prawie równie licznej co poprzednia (75 jednostek), należą gminy położone głównie w okolicach miasta Poznania oraz w południowo-wschodniej części województwa wielkopolskiego (rys. 1). Jednostki w granicach tych obszarów, w przeciwieństwie do klasy drugiej, osiągnęły zasadniczo rezultaty poniżej średniej dla ogółu gmin w badanym regionie. W przypadku udziału indywidualnych gospodarstw rolnych > 15 ha UR, towarowej produkcji rolniczej na 1 pełnozatrudnionego i udziału podatku rolnego w dochodach własnych gminy te wykazały wyniki ponaddwukrotnie gorsze niż gminy w klasie o najwyższym poziomie rolnictwa. Powyżej średniej dla województwa wypadł poziom udziału lasów w powierzchni ogółem, co niestety nie było korzystnym wyjątkiem. Pozytywny obraz stworzyły wyższa od średniej zasobność w ciągniki i kombajny, udział zatrudnionych w rolnictwie i, co warto podkreślić, udział wydatków inwestycyjnych w wartości rolniczej produkcji sprzedanej. Na największą uwagę zasługuje jednak fakt, gospodarstwa rolne położone w granicach tych gmin zatrudniały 14,05 osób pełnozatrudnionych na 100 ha UR, co jest maksymalnym poziomem tego wskaźnika dla wszystkich klas (tab. 3).

Pozostałe gminy utworzyły klasę czwartą (36 jednostek). Skupione są one w południowej, południowo-wschodniej oraz północno-zachodniej części województwa wielkopolskiego (rys. 1). Ponadto do tej klasy należą miasto Poznań oraz gminy Suchy Las i Puszczykowo. Obszary położone w granicach tych jednostek cechował najniższy poziom rozwoju rolnictwa, przede wszystkim ze względu na najgorsze warunki do produkcji rolniczej, najniższą zasobność w użytki rolne, najmniej korzystną strukturę agrarną oraz najmniejszą intensywność. Ilość użytków rolnych przypadająca na 1 mieszkańca, podobnie jak udział UR w powierzchni ogółem, była dwukrotnie mniejsza niż w klasie pierwszej. Podobnie przedstawiała się sytuacja w przypadku średniej powierzchni gospodarstwa rolnego oraz udziału gospodarstw indywidualnych o dochodach przewa-

zających z działalności rolniczej. Z kolei odsetek gospodarstw indywidualnych > 15 ha UR był nawet czterokrotnie mniejszy w stosunku do jednostek o najwyższym poziomie rozwoju rolnictwa. Na obszarach tych występuje także najniższa jakość zasobów pracy oraz najsłabsze wyposażenie techniczne, czego wyrazem jest najmniejsza liczba ciągników przypadająca na 100 ha UR oraz dwukrotnie niższe niż w klasie pierwszej nakłady na zakup środków trwałych. Uwagę w tej klasie zwraca najwyższy odsetek wydatków inwestycyjnych w wartości rolniczej produkcji sprzedanej, jednakże, jak już wcześniej sugerowano, należy go wiązać z niską wartością towarowej produkcji rolniczej. Ponadto dochody własne gmin należących do tej klasy charakteryzuje najmniejszy stopień zależności od podatku rolnego, ponieważ jego udział sięga rzędu zaledwie 1% (tab. 3).

WNIOSKI

Podsumowując powyższe rozważania, można stwierdzić, że w województwie wielkopolskim występuje dość silny stopień dyferencjacji poziomu rozwoju rolnictwa. Wyniki przeprowadzonej analizy częściowo pokrywają się z rezultatami klasyfikacji gmin pod względem potencjału produkcyjnego rolnictwa [Majchrzak i Wysocki 2007] oraz wynikami badań Liry i Wysokiego [2005] nad zróżnicowaniem przestrzeni rolniczej Wielkopolski. Wysokim potencjałem charakteryzowały się gminy skupione w południowo-zachodniej, niskim zaś gminy położone w północno-zachodniej i południowo-wschodniej części województwa wielkopolskiego [Majchrzak i Wysocki 2006]. Przeprowadzona analiza wskazała na trzy skupienia obszarów o najwyższym poziomie rozwoju rolnictwa w województwie wielkopolskim: centralno-wschodnie, południowo-zachodnie i centralno-zachodnie. Jednostki te poza najlepszymi warunkami przyrodniczymi produkcji rolniczej cechowała największa zasobność w ziemię i kapitał trwały. Występowały tu najmniejsze zasoby siły roboczej i jednocześnie najlepsza jakość czynnika pracy. Obszary te cechowała również najkorzystniejsza struktura agrarna oraz największa intensywność i towarowość produkcji rolniczej. Najwyższym poziomem rozwoju rolnictwa wśród gmin wiejskich odznaczały się gminy Kleszczewo, Chodów i Niechanowo, natomiast wśród gmin miejsko-wiejskich: Koźmin Wielkopolski, Pogorzela i Gołańcz. Należy tu dodać, że żadna gmina miejska nie znalazła się w dwóch pierwszych klasach. Większość gmin o statusie miasta znalazła się w klasie ostatniej o najniższym poziomie rozwoju rolnictwa. Jednostki zakwalifikowane do tej klasy położone były w południowo-wschodniej oraz północno-zachodniej części województwa wielkopolskiego. Istniały tam najmniej korzystne warunki do produkcji rolniczej ze względu na nie dość dobre uwarunkowania przyrodnicze, małą zasobność w użytki rolne, niewłaściwą strukturę obszarową gospodarstw oraz słabe wyposażenie w ciągniki powiązane z niskimi nakładami na zakup środków trwałych. Mimo stosunkowo wysokich zasobów siły roboczej wyrażonych liczbą pełnozatrudnionych na 100 ha UR, ich jakość była zdecydowanie poniżej przeciętnej w badanym województwie. Charakterystyczne dla tych jednostek są bardzo niska towarowość oraz znikomy udział podatku rolnego w dochodach własnych tych gmin.

PIŚMIENNICTWO

- Lira J., Wysocki F., 2005. Charakterystyka przestrzeni rolniczej Wielkopolski. Zeszyty Naukowe WSHiU w Poznaniu, zeszyt 9, s. 121–131.
- Majchrzak A., Wysocki F., 2007. Ocena potencjału produkcyjnego rolnictwa w województwie wielkopolskim. Roczniki Naukowe SERiA, tom IX, zeszyt 2, Warszawa-Poznań-Kraków, s. 217–221.
- Poczta W., Kołodziejczak M., 2004. Potencjał produkcyjny rolnictwa polskiego i efektywność gospodarowania w aspekcie integracji z Unią Europejską, s. 8–9.
- Wysocki F., 2006. Zastosowania metod taksonomicznych w badaniach ekonomiczno-rolniczych. Warsztaty Naukowe – XIII Kongres SERiA, „Rynek rolny i żywnościowy w otoczeniu krajowym i międzynarodowym”, 13–16 września 2006, Poznań.
- Krajowy Plan Strategiczny Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa – projekt 2006, s. 5–9.
- Pracujący w gospodarce narodowej w 2004 roku, 2005. GUS, Warszawa, s. 34–38.
- Użytkowanie gruntów, powierzchnia zasiewów, pogłowie zwierząt gospodarskich w 2005 roku, 2005. GUS, Warszawa, s. 157.

AGRICULTURE DEVELOPMENT LEVEL IN LOCAL GOVERNMENTS OF WIELKOPOLSKA VOIVODESHIP

Abstract. There is a significant differentiation of agriculture development level in Wielkopolska voivodeship. The purpose of the article was the analysis of differentiation in local governments. TOPSIS method was used for the analysis. Four clusters of similar agriculture development level were separated. Results of the research indicated that the most intensive agriculture is in the middle-east, the south-west and the middle-west of Wielkopolska voivodeship. Areas of the south-east and the north-west were characterized by the lowest level of agriculture development.

Key words: development of agriculture, Wielkopolska voivodeship, TOPSIS

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 15.05.2008

INSTYTUCJE MEZO W PRZESTRZENI ŻYCIA SPOŁECZNO-GOSPODARCZEGO

Wojciech Pizło

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Streszczenie. W artykule zawarto wyniki badań nad literaturą dotyczącą istoty organizacji w ramach teorii instytucjonalnej. Przedstawiono podstawowe cechy instytucji z punktu widzenia nauk społecznych (prakseologii, antropologii, socjologii i ekonomii). Zaprezentowano ponadto podział instytucji według Szczepańskiego bazujący na instytucjonalnych potrzebach człowieka oraz czteropozomową społeczno-ekonomiczną analizę (model Williamsona) jako instrument opisu świata instytucji. W artykule szczególne miejsce poświęcono roli instytucji w przestrzeni mezo (przestrzeni organizacyjnej), skupiając się na trzech głównych formach organizacyjnych: wspólnocie, stowarzyszeniu i korporacji.

Słowa kluczowe: instytucjonalizm, organizacje biznesowe, instytucje przestrzeni mezo: wspólnota, stowarzyszenie, korporacja

WSTĘP

Współczesne społeczeństwo cechuje się zarówno wysokim poziomem specjalizacji, jak i wielorakimi potrzebami jednostki realizowanymi między innymi przez różnorodne instytucje. O nośności idei instytucjonalnej może świadczyć wzrastająca liczba publikacji zwartych, podnoszących wagę wielorakich problemów w kontekście instytucjonalnym. Instytucjonalizm jako kierunek badań społecznych odnaleźć można w różnych dyscyplinach naukowych: ekonomii, politologii, socjologii czy też antropologii. W literaturze podkreśla się, że wiele rozwiązań instytucjonalnych zostaje przyjętych i upowszechnionych, pomimo że ich wprowadzenie nie podnosi sprawności żadnego elementu systemu [DiMaggio, Powell 1983, Gąciarz 2004]. Celem niniejszego artykułu jest dokonanie przeglądu teorii podstaw instytucjonalizmu w przestrzeni mezo (w przestrzeni organizacji biznesowych). W artykule skupiono się na obserwacji przemian zachodzących w organizacjach biznesowych pod wpływem zmian technologicznych (w tym upowszechnienia nowoczesnych narzędzi informatycznych).

Adres do korespondencji – Corresponding author: Wojciech Pizło, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Wydział Nauk Ekonomicznych, Zakład Marketingu i Analiz Rynkowych, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, e-mail: wpizlo@poczta.onet.pl

INSTYTUCJE Z PERSPEKTYWY NAUK SPOŁECZNYCH

W nowożytnej socjologii instytucje postrzegane są przez pryzmat istnienia lub braku istnienia przyzwyczajzeń panujących nad zachowaniem człowieka (panujące nad jednostką od wnętrza) i będących często w swojego rodzaju opozycji do wierzeń i praktyk społecznych (odziaływających na jednostkę od zewnątrz). Jednostka z instytucjami jako determinantami zachowań społeczno-gospodarczych styka się poprzez przyjęcie gotowych wzorów, reguł postępowania. Równocześnie jednostka nie jest władna coś zmienić, by istniejące już instytucje przestały istnieć lub uległy wyraźnemu przekształceniu. Jednostka ma szansę jedynie zmodyfikować niektóre instytucje, choć – jak się podkreśla w literaturze – jest to prawie niemożliwe. *Jednostka odgrywa bez wątpienia pewną rolę przy powstawaniu faktu społecznego. Aby jednak fakt taki miał miejsce, trzeba, by zmieszaly się ze sobą działania wielu jednostek i z tej kombinacji wyłoniło się coś nowego. A ponieważ owa synteza odbywa się na zewnątrz każdego z nas i łączą się w niej liczne świadomości, jej skutkiem jest nieuchronnie ustalenie, ustanowienie poza nami pewnych sposobów działania i pewnych sądów, które nie zależą od żadnej wziętej z osobnej woli* [Durkheim 2000]. Instytucją przyjęto nazywać *wszelkie wierzenia i wszelkie sposoby postępowania ustanowione przez zbiorowość* [Ibidem]. Przez instytucje rozumieć można również pewien zbiór reguł (zasad postępowania, modeli zachowań oraz procedur), które wpływają na cały przebieg relacji społeczno-ekonomicznych. Owe reguły działania decydują, jakie zachowania są właściwe, a które są niewłaściwe w danych warunkach. Gdy dany zbiór reguł jest tożsamy dla całej zbiorowości (wspólnoty, grupy przedsiębiorstw), to reguły te stają się pewnym, charakterystycznym atrybutem danej zbiorowości.

Najczęściej wyróżnia się instytucje wynikające z podstawowych potrzeb człowieka koniecznych dla jego przetrwania i rozwoju, to jest: reprodukcji, bezpieczeństwa, pożywienia, schronienia, integracji i ekspresji, jak również kultury symbolicznej [Szacka 2003]. Podstawowym podziałem instytucji życia społecznego jest jednak ich poziom sformalizowania. Zazwyczaj wymienia się więc instytucje formalne (sformalizowane) i nieformalne (niesformalizowane), które uzupełniają lub też mogą zajmować miejsce instytucji formalnych. Na instytucje składają się zatem pewne reguły formalne, takie jak konstytucja, prawo wspólnoty, regulacje, oraz nieformalne ograniczenia, takie jak konwenanse, normy zachowań i indywidualne kody zachowań, a także egzekwowanie przestrzegania obu elementów instytucji. Inny podział instytucji akcentuje funkcje realizowane przez poszczególne instytucje w zbiorowości. Wśród działających instytucji danej zbiorowości wyróżnia się [Szczepański 1970]:

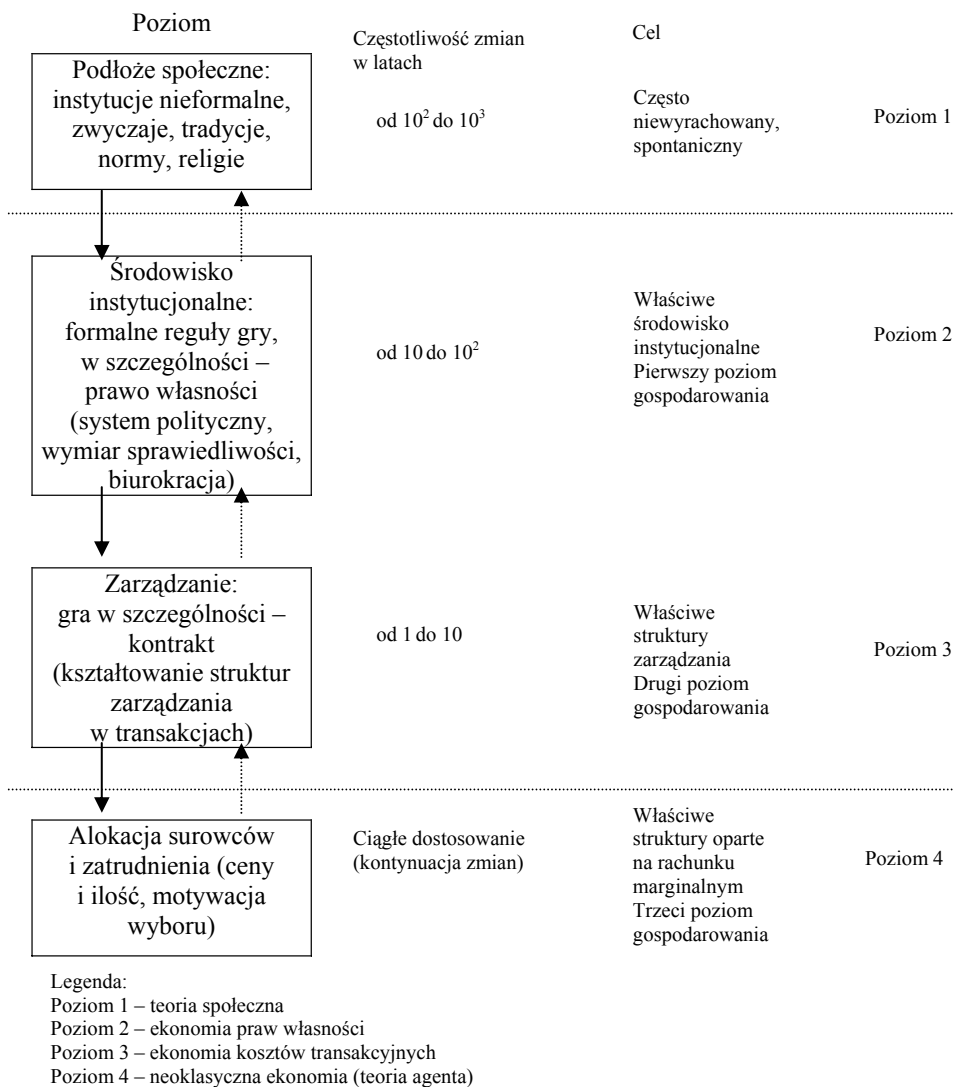
- **instytucje ekonomiczne**, do których zalicza się wszystkie te, które wytwarzają dobra lub świadczą usługi, zajmują się ich podziałem, regulują obieg pieniądza w gospodarce oraz organizują pracę. Instytucjami tymi są instytucje formalne takie jak różnego rodzaju organizacje biznesowe (przedsiębiorstwa, banki itp.),
- **instytucje polityczne**, które odnoszą się do zdobywania, wykonywania i utrzymania władzy (partie polityczne, stowarzyszenia, jak również sejm, senat, prezydent itp.)
- **instytucje wychowawcze i kulturalne**, których głównym celem funkcjonowania jest podtrzymywanie i rozwijanie dziedzictwa kulturowego zbiorowości oraz socjalizacja, jak również resocjalizacja jednostek (przedszkola, szkoły, rodziny, muzea, kina itp.),

- **instytucje socjalne**, które działają w celu m.in. rozwiązania ważnego społecznie problemu lub ograniczenia szkodliwych skutków społecznych pewnych zjawisk. Instytucje te przyjmują formę stowarzyszeń, towarzystw i dobrowolnych zrzeszeń. Wśród tego rodzaju instytucji wymienia się również tzw. **instytucje ceremonialne**. Instytucje te są niesformalizowane, a polegają na obchodzeniu różnego rodzaju uroczystości (rodziny, przyjacielskich oraz w pracy), odnoszą się do różnych, akceptowanych form składania życzeń i gratulacji, sposobu prowadzenia zebrań itp. Rolą tych instytucji jest regulowanie wzajemnych relacji w zbiorowości w życiu codziennym,
- **instytucje religijne**, które stanowią po części instytucje wychowawcze i kulturalne, a po części budują jednorodny stosunek człowieka do świata materialnego i duchowego.

W naukach społecznych istnieją dwa odmienne podejścia do instytucji i instytucjonalizmu. Pierwsze podejście, odwołujące się do pojęcia kultury, próbuje wyjaśnić rozumienie instytucji w kategoriach norm społecznych i wartości, drugie podejście odnosi się do instytucji ocenianej przez pryzmat instrumentalny. W literaturze podkreśla się, iż człowiek jako istota społeczna jest zarazem istotą silnie związaną instytucjonalnie ze społeczeństwem, w którym żyje. Zakres więzi instytucjonalnych obejmuje trzy obszary, którymi zajmują się odmienne nurty teorii instytucjonalizacji [Giza-Poleszczuk, Marody, Rychard 2000], określane również jako typy przestrzeni instytucjonalnej¹: sfera publiczna (makro), przestrzeń organizacji (mezo) oraz przestrzeń prywatna (mikro). Wzajemne relacje pomiędzy poszczególnymi obszarami charakteryzuje permanentny stan napięcia występujący pomiędzy trzema głównymi strukturami społecznymi. Ów podział [Stone Sweet, Sandholz and Fligstein 2001] umożliwia również precyzyjne oddzielenie instytucji działających na poziomie makrospołecznym, będących regulatorami zachodzących procesów i ustanawiających reguły „gry”, od organizacji, stanowiących ukonstytuowaną strukturę oraz jednostek działających w ramach odmiennych instytucji makro i mezo.

Poza wymienionym podziałem przestrzeni instytucjonalnej w literaturze wskazuje się na istnienie czterech poziomów analizy instytucjonalnej uwzględniających czynnik czasu i poziom zmienności instytucji. Na **najwyższym poziomie** znajduje się przestrzeń kulturowa, w skład której wchodzi norma, tradycje, zwyczaje oraz religia, która na tym poziomie analizy, odgrywa najważniejszą rolę [Wiliamson 1998]. Poziom ten stanowi najwolniej zmieniający się element systemu społeczno-gospodarczego. Przekształcenia w jego charakterze dokonują się na przestrzeni setek i tysięcy lat. Analizując m.in. instytucje nieformalne, zasady moralne, wartości i tradycje prowadzić można analizę z punktu widzenia ogólnej teorii społecznej (rysunek 1, legenda). Analizą procesów instytucjonalnych na tym poziomie zajmują się zarówno historycy gospodarczy jak i przedstawiciele nauk społecznych. Na **poziom drugi** składają się zasady środowiska instytucjonalnego, a więc zasady ustrojowe określające m.in. ustrój polityczny, zakres praw obywatelskich, rolę wymiaru sprawiedliwości oraz zakres stosowanych praw własności. Na tym poziomie dominującym kierunkiem analizy powinny być kwestie odnoszące się do relacji praw własności danego społeczeństwa, gdyż stanowią one pierwszy poziom gospodarowania (rys. 1).

¹A. Rychard wymienia tylko dwie płaszczyzny, odnoszące się do mikroskali i makroskali.



Rys. 1. Poziomy społeczno-ekonomicznej analizy w nowej ekonomii instytucjonalnej
 Źródło: O.W. Williamson, Transaction Cost Economics, [w:] How it Works, Where it is Headed, The Economist, 146, no 1, 1998, s. 47.

Na **trzecim poziomie** umieszczone zostały relacje powstające pomiędzy rynkiem, a podmiotami gospodarującymi (przedsiębiorstwami, ale również konsumentami). Jest to tzw. drugi poziom gospodarowania, w ramach którego przedmiotem analizy powinna być ekonomia kosztów transakcyjnych. Ostatni, **czwarty poziom** stanowią mechanizmy alokacji zasobów będące podstawą analizy w ekonomii neoklasycznej. Rozpatrując **makrospołeczny świat instytucji i świat organizacji** (przedsiębiorstw, stowarzyszeń itp.) istniejących w przestrzeni społecznej, dostrzec można dość **płynne granice instytucjo-**

nalne pomiędzy kolejnymi ich obszarami. Z jednej strony, świat makrospołeczny kreuje zasady działania zależnych instytucji, wymuszając przez właściwe instytucje nadrzędne (rys. 1 poziom 1 – normy, zwyczaje, religię kodyfikowane i egzekwowane m.in. przez organy państwa) porządne zachowania. Z drugiej strony, część instytucji jest wyłączona z zasad „wolnego rynku” i z reguł konkurencji. Wyłączenia te mają zazwyczaj charakter arbitralny, bazujący w jakiejś mierze na oportunistycznych zachowaniach sfer rządzących. Należy zwrócić uwagę, że kształtując makrospołeczne instytucje, organy państwa dokonują rozróżnienia pomiędzy stopniem ich komercjalizacji. Można bowiem dostrzec postępującą komercjalizację przestrzeni edukacyjnej, ochrony zdrowia, ubezpieczeń, mediów, jak również sfery bezpieczeństwa publicznego (miasta organizują policję muncypalną, zamożni obywatele własną ochronę) itp. Istnienie nowych instytucji jest często nawiązaniem do instytucji starych (nawet wówczas, gdy wydaje się, że takiego nawiązania nie ma), wywodzących się z matrycy instytucji bazowych uzupełnionej o płaszczyzną technologiczną (z perspektywy ekonomii) czy też o podstawowe elementy systemu reprodukcji społecznej (z perspektywy antropologiczno-socjologicznej). **Intensywność zmian w poszczególnych instytucjach jest różna** (rys. 1) zależna od „siły zakorzenienia” instytucjonalnego w danym społeczeństwie.

Współcześni instytucjonalisci posługując się pojęciem instytucji podnosili problemy m.in. [Stankiewicz 2005] praw własności, praw zwyczajowych, kosztów transakcyjnych, teorii gier czy też procesu wyboru publicznego, jak również poszukiwali odpowiedzi na istotę renty monopolowej. Instytucje z punktu widzenia nauk ekonomicznych jawią się jako *instytucje społeczne (...) w swej istocie dominujące sposoby myślenia uwzględniające poszczególne warunki społeczne, poszczególne funkcje jednostki i społeczności. (...) Instytucje społeczne – czyli nawyki myśleniowe czy sposoby ujmowania zjawisk – które kierują ludzkim życiem, pochodzą z przeszłości. Są wytworami przeszłości, dostosowanymi do ówczesnych warunków, dlatego nigdy nie są całkowicie zgodne z wymogami teraźniejszości* [Veblen 1971]. Instytucja postrzegana jest również jako *reguły działania lub bardziej formalnie stworzone przez człowieka, ograniczenia, które kształtują współdziałanie ludzi. W rezultacie [instytucje] budują strukturę bodźców w sferze wymiany międzyludzkiej, zarówno w politycznej, społecznej, jak i ekonomicznej. Zmiany instytucjonalne kształtują sposób ewolucji społeczeństwa w czasie i stanowią dlatego klucz do zrozumienia przemian historycznych* [North 1990], tak więc instytucja stanowiła zestawy powtarzalnych norm i reguł. A organizacje stanowią sformalizowanych aktorów wykorzystujących te normy i reguły w codziennym funkcjonowaniu. W teorii ekonomiki instytucjonalnej wskazuje się na [Rutherford 2002]:

- instytucje, jako zmienne instytucjonalne, które ujmuje się jako sposób na obniżenie kosztów transakcyjnych, ograniczenie niepewności, internalizację efektów zewnętrznych oraz osiągnięcie zbiorowych korzyści w wyniku skoordynowanych i kooperacyjnych zachowań,
- wzrost świadomości, iż w danej społeczności mogą nie powstać instytucje generujące korzyści społeczne, a w ich miejsce mogą powstać i działać instytucje nieefektywne społecznie,
- znaczenie zarówno reguł formalnych, jak i norm nieformalnych, a także **sieci społecznych**.

Prezentując współczesną definicję **instytucji w ujęciu ekonomicznym**, określa się ją w różnorodny sposób, akcentując odmienne podejścia w zależności od różnych projektów badawczych [Nelson, Sampat 2001, cyt. za Stankiewicz 2005]. Instytucja z punktu widzenia wzrostu gospodarczego to znormalizowane wzorce zachowań, funkcjonujące na podstawie utrwalonych reguł działań, w przypadku których *ogniskową jest pojęcie technologii społecznej* występujące wraz z *technologią fizyczną*, mającą bezpośredni wpływ na kształtowanie postępu i ewolucji systemów ekonomicznych. Istnienie instytucji rynkowych uwarunkowane jest z założenia występowaniem (...) *własności prywatnej, mechanizmem cenowym oraz ochroną wolności gospodarczej przez prawo, nie zakłada natomiast, że społeczeństwo, w którym funkcjonują, jest społeczeństwem obywatelskim. Kwitnąca gospodarka rynkowa może istnieć – i istniała – w społeczeństwach mających państwową religię, w których nie ma równości wobec prawa, w których brakuje większości obywatelskich wolności* [Morawski 2000]. Podstawą powstania i rozwoju własności, jako ważnej składowej instytucji społeczno-ekonomicznej, jest nie tylko chęć posiadania środków minimalnych do egzystencji, lecz również chęć wyróżnienia się poprzez posiadanie [Veblen 1971]. Instytucje uznawane są jako kompleks określonych zwyczajów, wyrastając z nich, a często je przerastają². Instytucja oznacza więc *utrwalone społecznie wzorce zachowań*, a przez pojęcie *instytucji ekonomicznej* należy najczęściej rozumieć *zbiór reguł kształtujących współdziałanie w procesie gospodarowania, zwłaszcza w szeroko pojętej wymianie* [Stankiewicz 2005]. Istniejące w społeczeństwie wzorce, reguły oraz normy stanowią ograniczenie wolności działania jednostki i grup społecznych oraz wskazują akceptowany społecznie rodzaj aktywności, wyznaczając zakres swobody jednostki i organizacji. Poszczególnym instytucjom ekonomicznym przyporządkowuje się różny zakres funkcji, odnoszący się do regulacji rynkowych zachowań ludzi w sposób niepowodujący wzajemnych szkód.

Bank Światowy wykorzystując dorobek zarówno nauk społecznych, jak i ekonomii określił instytucje jako *reguły [działania], mechanizmy ich egzekwowania i organizacje (...)*. *W odróżnieniu od polityk definiowanych poprzez cele i pożądane wyniki, instytucje obejmują reguły, włączając w to normy działania, wedle których toczą się interakcje między podmiotami – oraz organizacje, które wprowadzają w życie reguły i kodeksy postępowania, w celu osiągnięcia pożądanych rezultatów* [World Development Report 2002].

INSTYTUCJE W PRZESTRZENI ORGANIZACYJNEJ – POZIOM MEZO

Wpływ instytucji na funkcjonowanie organizacji uznaje się za tak samo istotny jak posiadanie kapitału, właściwego wyposażenia czy też dostępu do surowców [Gąciarz 2004]. Egzemplifikacją wpływu instytucji na funkcjonowanie organizacji mogą być społeczne akcje konsumentów, alterglobalistów, ekologów czy też obrońców praw człowieka delegitymizujące poszczególne idee, produkty czy też organizacje. Instytucje, z jednej strony, stanowią charakterystyczne zestawy powtarzalnych norm i reguł, z drugiej strony – organizacje stanowią sformalizowanych aktorów wykorzystujących te normy w co-

²Jako przykład posłużyć może instytucja małżeństwa własnościowego, na którą składały się zarówno m.in. instytucja małżeństwa, instytucja niewolnictwa, jak i instytucja własności indywidualnej.

dziennym funkcjonowaniu. Organizacja określana jest w literaturze jako *pewien rodzaj całości ze względu na stosunek do niej jej własnych elementów, mianowicie taka całość, której wszystkie składniki współprzyczyniają się do powodzenia całości, i dalej: przez organizacje, zależnie od kontekstu, rozumie się bądź czynność organizowaną, bądź osiągnięty na skutek takiej czynności (albo nawet w drodze samorzutnego kształcenia się) ustrój przedmiotu złożonego, układ jego wewnętrznych zależności, bądź wreszcie sam obiekt tak zorganizowany* [Kotarbiński 1982]. Organizacja jest również postrzegana jako grupa jednostek, związanych pewnym, wspólnym zamierzeniem osiągnięcia celów, a wcześniej istota instytucji i organizacji została w literaturze rozgraniczona, gdyż *podobnie jak instytucje, również organizacje zapewniają strukturę dla współdziałania ludzi. Istotne, gdy zbadamy koszty powstające w rezultacie instytucjonalnych ram, to zobaczymy, że są one następstwem nie tylko tego czynnika, ale także organizacji, które rozwinęły się dzięki tym ramom* [North 1990, cyt. za Stankiewicz 2005]. Z uwagi na fakt, iż rzadko ma miejsce pełna instytucjonalizacja polegająca na zgodności trzech poziomów instytucjonalnych, to jest „logiki porządku indywidualnego”, form organizacyjnych i reguł instytucjonalnych [Giza-Poleszczuk, Marody, Rychard 2000], dlatego też można wskazać powstające napięcia pomiędzy wymienionymi trzema poziomami instytucjonalnymi. W literaturze wskazuje się na fakt, iż nie jest potwierdzone, że stan zgodności trzech poziomów instytucjonalnych jest stanem pożądanym z punktu widzenia rozwoju społecznego i gospodarczego, gdyż cechą charakterystyczną zmian są różnego rodzaju napięcia występujące w naturalny sposób pomiędzy przestrzenią makro, mezo i mikro, jako głównymi strukturami.

TYPY INSTYTUCJI SPOŁECZNYCH

W historii społeczno-gospodarczej wyodrębnia się trzy główne formy organizacji: wspólnotę, asocjację (stowarzyszenie) i korporację. Wspólnota jako pewna forma organizacji jest charakterystyczna między innymi, dla rodziny, gospodarstwa domowego, pierwszych wspólnot chrześcijańskich oraz innych grup powiązanych pewnymi wartościami. W literaturze wskazuje się na istnienie zarówno wspólnot lokalnych, bazujących na przestrzennym wymiarze więzi, jak i wspólnot wyobrażeniowych. Te pierwsze definiuje się np. jako *zbiorowości zamieszkałe na wspólnym terenie, w ramach których ludzie na ogół znajdujący się, nawzajem realizują większość swojej życiowej aktywności, obdarzając je silną identyfikacją i czyniąc uczestnictwo elementem własnej, indywidualnej tożsamości* [Sztompka 2002], a wspólnoty wyobrażeniowe określane są jako *zbiorowości, w których więź społeczna ma jedynie charakter subiektywny, a brak więzi obiektywnej i behawioralnej* [Sztompka 2002]. Wspólnota postrzegana jest jako „bycie-dzielone-z-innymi” (being-in-common) [Morody 2004], które stwarza jednostkę poprzez możliwość dostrzeżenia odmienności od innych. Wspólnota czerpie z naturalnych zasobów pozyskiwanych w ramach grup rodowych, plemiennych, opierając się w głównej mierze na tradycji, obyczajach, wierzeniach i wartościach wyznawanych i pielęgnowanych w grupie. Istotą wspólnoty dla jednostki nie jest jednak *podobieństwo sposobów życia lub poglądów jednostki, lecz współdziałanie będące równocześnie współoddziaływaniem. Spoiwem jednostek w ramach wspólnoty jest więź między nimi. Można więc stwierdzić,*

iz by istniała wspólnota, również jako społeczność wirtualna, konieczne jest istnienie komplementarności podejmowanych przez poszczególne jednostki działań w stosunku do podjętego celu. Konsekwencją istnienia jednostki we wspólnocie jest zarówno brak autonomii, brak równości pomiędzy członkami wspólnoty, jak i niezależności. Istnienie wolności, równości, niezależności i sprawiedliwości może mieć miejsce w przypadku związków społecznych powstających na gruncie wymiany – na tyle przynajmniej, na ile istnieją zewnętrzne, zobiektywizowane metryki wartości (choćby w postaci rynku, ustalającego ceny za towary) [Morody, Giza-Poleszczuk 2004]. Przemiany odnoszące się do ewolucji pomiędzy wspólnotą a jednostką określić można ujmując je przez pryzmat struktury systemu, działań jednostki oraz mechanizmów podtrzymywania i odtwarzania społeczeństwa. Schematycznie ujęty rozwój, w którym jednostka *wyzwalając się z „pęt” nie tylko natury, ale i kultury (...) wspina się na coraz wyższe poziomy refleksyjności i samorealizacji, społeczeństwo zaś osiąga coraz wyższy poziom złożoności i postępu* [Morody, Giza-Poleszczuk 2004].

Tabela 1. Wspólnota vs stowarzyszenie

Cechy	Wspólnota	Stowarzyszenie
Typ grupy	Grupa wspólnotowa	Grupa umowna
Podstawa powstania	Wola, naturalna, ograniczona	Wola arbitralna, refleksyjna
Typy więzi łączących ludzi	Pokrewieństwa, braterstwa, sąsiedztwa, przyjaźni	Interesu, umowy, wymiany dóbr materialnych, wyrachowanie, korzyści
We wzajemnych stosunkach ludzie uczestniczą jako:	Osobowość	Role społeczne
Ludzie kierują się	Wiarą	Względem na opinię publiczną
Metafora	Żywy organizm	Mechaniczny agregat
Regulator działań	Tradycja	Spisane prawo
Stosunki społeczne	Osobiste	Rzeczowe
Typ własności	Własność wspólna	Własność prywatna
Środki kontroli	Zwyczaj, tradycja	Prawo sformalizowane
Podstawa gospodarcza	Własność zbiorowa	Pieniądz, własność prywatna

Źródło: Opracowanie własne na podstawie F. Tönnies, *Wspólnota i społeczeństwo jako typy więzi międzyludzkich*, [w:] W. Derczyński, A. Jasińska-Kania, J. Szacki (red.), *Elementy teorii socjologicznych*, PWN 1975, Warszawa, s. 46–66, oraz B. Szacka, *Wprowadzenie do socjologii*, Wyd. Oficyna Naukowa, Warszawa 2003, s. 225.

Wspólnoty występujące w środowisku wirtualnym określić można jako wspólnoty aterytorialne, gdyż siłami wiążącymi poszczególne jednostki jest raczej wyobrażenie realizacji tych samych wartości niż terytorium. Do charakterystycznych cech społeczności internetowej zalicza się [Szpunar 2006]:

- aterytorialność, będącą niejako w opozycji do terytorialności w ramach, której mogą być realizowane wzajemne relacje;
- asynchroniczność, polegającą na nie występowaniu w czasie rzeczywistym (z wyjątkiem rozmów na czacie). Inne formy komunikacji muszą uwzględniać pewne przesunięcie w czasie, by można było się komunikować;

- acielesność, w przypadku której brak jest komunikacji niewerbalnej odnoszącej się do gestów, ubioru, koloru i intonacji głosu itp. zastąpionej przez tekst i używane przez społeczność wirtualną emotikonów;
- astygmatyczność, wynikająca z operowania głównie tekstem, w przypadku którego odbiorca informacji nie sugeruje się cechami społeczno-demograficznymi, takimi jak wiek, płeć, upośledzenie fizyczne, czy też przynależność etniczna nadawcy;
- anonimowość, wynikająca z atrybutów sieci.

Drugą formą organizacyjną jest stowarzyszenie (asocjacja) będące zrzeszeniem wolnych osób. Intencje wstąpienia do stowarzyszenia, jak i relacje pomiędzy członkami są oparte na zasadach umowy oraz spodziewanych korzyściach czy to ideologicznych, czy materialnych.

Jako kolejną formę organizacji wymienia się korporację, działającą jako *zrzeszenie* (stowarzyszenie w rozumieniu F. Tönniesa) *relatywnie wielkich grup ludności i która opiera się na regulach ustalających redystrybucję dochodów* [Stankiewicz 2005]. Jako przykład korporacji wymienia się „instytucje polis”, szczególną instytucję miasta-państwa, działającą na podstawie kontraktu obywateli, którzy część swoich praw przekazali obieralnej władzy. Współcześnie pisząc o korporacjach ma się zazwyczaj na myśli korporacje narodowe lub międzynarodowe posiadające osobowość prawną, statut oraz zgromadzenia członków na walnym zgromadzeniu (spółdzielnia), izb rzemieślniczych, kółek rolniczych, partii politycznych, które decydują o jej celach. Przedsiębiorstwo jako podmiot gospodarujący oraz jako organizacja może być analizowana przez pryzmat „układu skoordynowanych działań”, *które mogą być postrzegane jako proces przekształcania surowców w gotowe produkty. Proces ten zachodzi dzięki odtwarzaniu powtarzających się w określonym rytmie relacji między ludźmi a przedmiotami, między poszczególnymi jednostkami oraz poszczególnymi przedmiotami* [Marody, Giza-Poleszczuk 2004]. Z punktu widzenia teorii instytucjonalnej przedsiębiorstwo stanowi „zakorzoną hierarchicznie organizację”, co tłumaczyć można jako układ wbudowany w skoordynowane działania, podejmowane na wyższych poziomach, które nie działają same z siebie, lecz wyrastają z niższych poziomów życia społecznego. Organizacjami powstałymi spośród instytucji, według D.C. Northa, są tacy aktorzy instytucjonalni, jak pojedyncze grupy zobowiązane do wytyczania wspólnych zamierzeń, aby osiągnąć określony cel. Na organizacje te składają się części:

- polityczne, m.in. takie jak partie polityczne, senat, rady miejskie oraz agencje regulujące,
- ekonomiczne, m.in. firmy, związki zawodowe, gospodarstwa domowe i spółdzielnie,
- społeczne, m.in. kościoły, kluby, stowarzyszenia sportowe,
- edukacyjne, m.in. szkoły, uczelnie, zawodowe centra edukacyjne.

WNIOSKI

Instytucje określane są najczęściej jako zbiór zasad postępowania normujący zachowania jednostek oraz porządkujący relacje pomiędzy podmiotami. Istnienie instytucji uwarunkowane jest sankcjami społecznymi w przypadku odstępstwa od ogólnie przyjętych reguł, co zapewnia ich istnienie. Główne instytucje społeczne powstają, zyskują

na znaczeniu, gdy istnieją wokół podstawowych potrzeb człowieka, takich jak m.in.: reprodukcja, bezpieczeństwo, afiliacja społeczna i komunikacja. Część potrzeb jednostki realizowana jest w ramach niesformalizowanych instytucji, część w ramach instytucji sformalizowanych (organizacji, stowarzyszeń itp.). Proporcje pomiędzy poszczególnymi rodzajami instytucji zależą od doświadczeń historycznych danej społeczności i obejmują m.in. udział dóbr publicznych w strukturze własności. Część instytucji publicznych wyłączona jest z zasad „wolnego rynku” i reguł konkurencji, co ogranicza przekształcenia instytucjonalne w tych obszarach i sprawia, że instytucje te często są nieefektywne. Pomiedzy organizacjami i instytucjami istnieje nieustanna interakcja z uwagi na istniejące różnice w zasobach (m.in. niedobory w sferze ekonomicznej) i w związku z powyższym konkurencja stanowi klucz przemian instytucjonalnych. Konkurencja sprawia, że siłą organizacji jest m.in. inwestowanie w umiejętności i wiedzę, podobnie jak to robią poszczególne osoby. Indywidualne umiejętności i wiedza jednostek gospodarujących oraz ich nabycie i rozwijanie kształtuje postrzeganie możliwości. Ramy instytucjonalne dyktują rodzaj umiejętności i wiedzy postrzeganej jako maksimum opłacalności. Instytucje działające na poziomie mezo i ich efektywność traktowane są na równi z posiadanym przez organizacje kapitałem, dostępem do surowców czy też posiadanym uzbrojeniem technicznym.

Organizacje społeczno-ekonomiczne (wspólnoty, stowarzyszenia i korporacje) stanowią główne typy instytucjonalne. Jednostka ma w nich różne prawa i obowiązki. Nową grupą formujących się instytucji formalnych są organizacje powstające w świecie wirtualnym (Internecie). Cechy specyficzne takich organizacji kształtowane są przez takie cechy, jak aterytorialność, acielesność i anonimowość, silnie modyfikując ich funkcjonowanie.

PIŚMIENNICTWO

- DiMaggio P.J., Powell W.W., The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields, *American Sociological Review*, Vol. 48, 1983.
- Durkheim E., *Zasady metody socjologicznej*. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- Gąciarz B., *Instytucjonalizacja samorządności. Autorzy i efekty*. Wyd. IFiS PAN, Warszawa 2004.
- Giza-Poleszczuk A., Marody M., Rychard A., *Strategie i system. Polacy w obliczu zmiany społecznej*. Wyd. IFiS PAN, Warszawa 2000.
- Kotarbiński T., *Traktat o dobrej robocie*. Wyd. ZN im. Ossolińskich, Wrocław-Warszawa-Kraków-Gdańsk-Łódź 1982.
- Marody M., Giza-Poleszczuk A., *Przemiany więzi społecznych*. WN Scholar, Warszawa 2004.
- Morawski W., *Zmiana instytucjonalna. Społeczeństwo, gospodarka, polityka*. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- Nelson R.R., Sampat B.N., Making sense of institutions as a factor shaping economic performance, *Journal of Economic Behavior & Organization*, Volume 44, Issue 1, January 2001.
- North D.C., *Intuitions, Institutional Change and Economic performance*, Cambridge University Press, Cambridge, NY 1990.
- North D.C., *The New institutional economics and development*, Washington University, St. Louis, Internet.
- North D.C., *Economic Performance Through Time*, *The American Economic Review*, 1994.
- Rutherford M., *Institutional Economics Then and Now*, *Journal of Economic Perspectives* nr 3.
- Stankiewicz W., *Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu*. Wyd. PWSBiA, Warszawa 2005.

- Stone Sweet, A., W. Sandholz and N. Fligstein (eds.), *The Institutionalization of Europe*, Oxford University Press, Oxford, 2001.
- Szacka B., *Wprowadzenie do socjologii*. Wyd. Oficyna Naukowa, Warszawa 2003.
- Szczepański J., *Elementarne pojęcia socjologii*, PWN, Warszawa 1970.
- Szpunar M., *Społeczności wirtualne – realne kontakty w wirtualnym świecie*, [w:] *Społeczeństwo informacyjne. Aspekty funkcjonalne i dysfunkcjonalne*, pod red. L.H. Haber, M. Niezgodna. Wyd. UJ, Kraków 2006.
- Sztompka P., *Socjologia*. Wyd. Znak, Warszawa 2002.
- Veblen Th., *Teoria klasy próżniaczej*. PWN, Warszawa 1971.
- Tönnies F., *Wspólnota i społeczeństwo jako typy więzi międzyludzkich*, [w:] W. Derczyński, A. Jasińska-Kania, J. Szacki (red.) *Elementy teorii socjologicznych*, PWN Warszawa 1975.
- Williamson O.W., *Transaction Cost Economics*, [w:] *How it Works, Where it is Headed*, *The Economist*, 1998, no 146 (1).
- World Development Report, *Building Institutions for Markets*, Oxford University Press, Oxford 2002.

MEZO INSTITUTIONS IN SPACE OF SOCIO-ECONOMIC LIFE

Abstract. The article presents results of theoretical research, which apply to organizations in institutional theory. It was presented characteristic of institution in the point of view in human sciences (praxeology, sociology, anthropology and economics) and division of the institutions described by Szczepański, based on the institutional human needs as well as four level horizontal socio-economic analyze (model by Williamson). This article was discussing the role of institution in mezo space (organizations space) and describing three forms of organizations: community, association and corporation.

Key words: institutionalisms, business organization, institution in mezo space: community, association, corporation

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 15.05.2008

ZMIANY W SPOSOBIE KREDYTOWANIA ROLNICTWA PO WSTĄPIENIU POLSKI DO UNII EUROPEJSKIEJ

Piotr Prus, Bogdan Wawrzyniak

Uniwersytet Technologiczno-Przyrodniczy w Bydgoszczy

Streszczenie. Przedmiotem opracowania była analiza udzielania kredytów preferencyjnych po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Powołana w tym celu Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa stosowała różne formy pomocy finansowej, głównie w postaci kredytów preferencyjnych. Rodzaje i formy pomocy ulegały ciągłemu poszerzaniu, począwszy od tradycyjnych kredytów inwestycyjnych, na zakup gruntów rolnych, poprzez udzielanie pomocy w sytuacji klęsk żywiołowych, a kończąc na popieraniu rozwoju roślin energetycznych. Największym zainteresowaniem cieszyły się kredyty udzielane młodym rolnikom, a potem kredyty inwestycyjne.

Kierunki udzielania kredytów uległy zmianie po 2004 r. W polityce kredytowej zaczęły dominować kredyty pozwalające na dostosowanie gospodarstw rolnych do standardów UE. Polska jako nowy członek Unii Europejskiej została zobowiązana (zgodnie z traktatem o przystąpieniu do Unii Europejskiej) do dostosowania udzielanej rolnikom z budżetu krajowego pomocy, uznanej za istniejącą, do sytuacji zapewniającej zgodność z wytycznymi stosowanymi przez Komisję Europejską.

Słowa kluczowe: kredyty preferencyjne, warunki udzielania kredytów, rodzaje kredytów

WSTĘP

Kredyt zawsze odgrywał dużą rolę w rolnictwie. Wynika to ze szczególnej specyfiki rolnictwa, gdzie długość procesu produkcyjnego nie pokrywa się z bieżącymi potrzebami rolnika. Między poszczególnymi fazami produkcji, a zwłaszcza między siewem i zbiorem, upływa zbyt długi okres, aby wysokość uzyskanych środków finansowych wystarczała na pokrycie kosztów produkcji. Stąd rolnik często musiał sięgać po dodatkowe źródła finansowe, które pozyskiwano z myślą o przyszłej produkcji.

W ujęciu historycznym warunki udzielania kredytu ulegały istotnej, a przy tym ciągłej zmianie. W ramach tzw. polityki kredytowej ustalano warunki, na jakich były one

udzielane, w tym wysokość oprocentowania, okresy spłaty i karencji, wysokość udziału kredytu w finansowanych nakładach, formy realizacji i zabezpieczenie zwrotu kredytów. Kredyt zalicza się do najbardziej elastycznych instrumentów zarządzania rolnictwem, gdyż dzięki niemu możliwe jest oddziaływanie na zmiany kierunków produkcji. Do pozytywnych cech kredytu należy także zaliczyć to, że za jego pomocą można oddziaływać na podmioty gospodarcze w kierunku stosowania przez nie rachunku ekonomicznego i obliczania kosztów produkcji.

Funkcje kredytu ulegały ciągłym zmianom. Początkowo kredyt miał na celu umożliwienie lub ułatwienie pełnego zagospodarowania i właściwego wykorzystania ziemi. Z czasem kredyt miał na celu wspieranie procesu dostosowawczego do gospodarki rynkowej. Potem zmierzał do większego wykorzystania funduszy unijnych, a także współfinansowania zamierzeń inwestycyjnych. Po akcesji do UE kredyty służyły głównie zwiększeniu skali produkcji i rozszerzeniu jej asortymentu, a także poprawie struktury obszarowej gospodarstw rolnych.

MATERIAŁ I METODY BADAŃ

Polityka kredytowa w polskim rolnictwie po wstąpieniu do UE stanowiła ważny czynnik realizacji Wspólnej Polityki Rolnej. Postanowiono, że po akcesji finansowanie modernizacji rolnictwa i rozwoju wsi będzie następowało głównie ze środków unijnych, zgodnie zresztą z mechanizmami polityki rolnej i programami strukturalnymi. W okresie przejściowym rola dotychczas stosowanych instrumentów wsparcia rolnictwa ze środków krajowych będzie musiała ulec ograniczeniu na rzecz wsparcia unijnego, oczywiście z udziałem niezbędnego współfinansowania krajowego.

Po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej zostały zachowane niektóre formy pomocy państwa dla rolnictwa, ale przebudowano zasady ich udzielania. Celem opracowania jest analiza ewolucji systemu kredytowania rolnictwa, która następowała w miarę tego, jak wzrastał udział wspólnotowej (publicznej) pomocy finansowej, powstającej dzięki dopłatom bezpośrednim, a także realizacji płatności w ramach Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich i Sektorowego Programu Operacyjnego – Rolnictwo. Badania obejmują lata 2004–2006 i przedstawiają dane zarówno w ujęciu strukturalnym, jak i porównawczym między latami. Głównym źródłem danych był System Informacji Zarządczej ARiMR.

AGENCJA RESTRUKTURYZACJI I MODERNIZACJI ROLNICTWA W PROCESIE KREDYTOWANIA ROLNICTWA

Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa jako agenda rządowa powstała w 1994 r. na bazie likwidowanego Funduszu Restrukturyzacji i Oddłużenia Rolnictwa (FRiOR), który z kolei powstał na mocy rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 11 czerwca 1992 r. (DzU z 1992 r. Nr 49, poz. 222). Fundusz Restrukturyzacji i Oddłużenia Rolnictwa funkcjonował krótko, zaledwie przez dwa lata (do końca 2003 r.). Jego celem było zniwelowanie negatywnych skutków wzrostu zobowiązań finansowych sektora rolno-spożywczego wobec banków, powstałych z powodu gwałtownego wzrostu opro-

centowania kredytów bankowych [Wiatrak 1998]. Cel ten realizowano przez wykup wierzytelności banków oraz udzielanie ze środków budżetowych kredytów preferencyjnych (naprawczych lub modernizacyjnych) [Rozporządzenie Rady Ministrów 2002]. Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa na mocy ustawy przejęła zobowiązania i wierzytelności FRiOR.

Do zadań Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa zgodnie z ustawą należy wspieranie:

- inwestycji w rolnictwie, przetwórstwie rolno-spożywczym oraz usługach dla rolnictwa,
- poprawy struktury agrarnej,
- przedsięwzięć tworzących nowe miejsca pracy,
- rozwoju infrastruktury techniczno-produkcyjnej w rolnictwie,
- przedsięwzięć w zakresie oświaty, doradztwa i informacji.

Z kolei przychodami Agencji pozwalającymi na kredytowanie różnych przedsięwzięć są:

- środki pochodzące z oprocentowania rezerw obowiązkowych odprowadzanych przez banki,
- środki budżetowe określone corocznie w ustawie budżetowej,
- odsetki od lokat bankowych,
- środki uzyskane w ramach bezzwrotnej i kredytowej pomocy zagranicznej [Ustawa o ARiMR 2003].

Dopiero w nowelizacji ustawy z dnia 6 lutego 2001 r. dopisano, że Agencja wspomaga realizację zadań ze środków pochodzących z funduszy UE oraz z innych źródeł zagranicznych. Pozwoliło to początkowo realizować zadania związane z SAPARD, PHARE, ISPA, a potem z funduszy związanych z płatnościami obszarowymi, Planem Rozwoju Obszarów Wiejskich i Sektorowym Programem Operacyjnym.

KREDYTOWANIE ROLNICTWA PO AKCESJI DO UE

Wejście naszego kraju do UE oznaczało wiele istotnych zmian w systemie finansowania rolnictwa, w tym zwłaszcza z budżetu państwa. Rolnicy oczekiwali zwiększenia nakładów publicznych na rolnictwo, argumentując tę potrzebę zwiększeniem kosztów produkcji z tytułu wzrostu cen środków produkcji, nawozów mineralnych, maszyn i narzędzi rolniczych, pasz itp. W okresie przejściowym (do 30 kwietnia 2004 r.) utrzymane zostały dotychczas obowiązujące formy pomocy, jak dopłaty do preferencyjnych kredytów, gwarancje i poręczenia, spłaty kredytów na inwestycje w rolnictwie oraz pomoc przy zakupie gruntów rolnych. Okazało się, że w okresie przejściowym nie mogły ulec zmianie warunki udzielania istniejącej pomocy, co gwarantowały odpowiednie ustawy.

W 2004 r. Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa rozpoczęła wspieranie ze środków krajowych procesów restrukturyzacji wsi i rolnictwa oraz obszarów wiejskich. Zadania te realizowane były za pomocą następujących instrumentów:

- dopłaty do oprocentowania kredytów inwestycyjnych, kłeskowych i obrotowych,
- poręczenia i gwarancje kredytów inwestycyjnych i kłeskowych,
- udzielanie pomocy grupom producentów rolnych,
- dopłaty do mleka w klasie ekstra.

Warto tutaj podkreślić, że odrębnym sposobem udzielania pomocy rolnikom była instytucja poręczenia i gwarancji kredytowych. Tego typu pomocy Agencja udzielała przy realizacji kredytów inwestycyjnych. Gwarancje miały charakter terminowy i były udzielane do wysokości 60% wartości kredytu. Warunkiem ubiegania się o gwarancje lub poręczenie kredytu było najpierw zawarcie z bankiem kredytującym umowy o taki tryb postępowania.

W 2004 r. Sejm uchwalił istotną ustawę o zmianie ustawy o dopłatach do oprocentowania niektórych kredytów bankowych, której celem było wydłużenie terminu spłaty kredytu obrotowego na zakup rzeczowych środków do produkcji rolnej. Polityka kredytowa w pierwszym okresie naszego funkcjonowania w Unii Europejskiej polegała na stopniowym wygaszaniu starych regulacji prawnych, niezgodnych z wytycznymi UE, i podejmowaniu działań sprzyjających dostosowaniu rolnictwa polskiego do standardów panujących w krajach dawniejszej UE-15. Nowa polityka kredytowa była przedstawiana przez decydentów jako korzystna, zwłaszcza gdy analizowano ją w perspektywie nowego planu finansowego związanego z płatnościami obszarowymi oraz działań zawartych w Planie Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) lub w Sektorowym Programie Operacyjnym – Rolnictwo (SPO). Dopływ środków finansowych do sektora rolnego był długi, a przy tym realizowany z poważnym opóźnieniem. Jak wiadomo, najwcześniej uruchomiono dopłaty obszarowe, a przedsięwzięcia te realizowano łącznie ze wsparciem gospodarstw o niekorzystnych warunkach gospodarowania (ONW). Jednakże pierwsze wpłaty na konto z tego tytułu wpłynęły dopiero 15 grudnia 2004 r. Z kolei w ramach PROW najwcześniej uruchomiono działanie związane z rentami strukturalnymi i zalesieniem gruntów rolnych, lecz płatności z tym związane wpływały na konta rolników dopiero w 2005 r. Zarówno renty strukturalne, jak i zalesienie gruntów rolnych miały ograniczony charakter i stał nie wpłynęły na poprawę sytuacji ekonomicznej wsi i rolnictwa.

DOSTĘPNOŚĆ KREDYTÓW PREFERENCYJNYCH W PIERWSZYM OKRESIE FUNKCJONOWANIA W RAMACH UE

Zgodnie z postanowieniami traktatu o przystąpieniu do Unii Europejskiej, Polska otrzymała tylko trzy lata (od 1 maja 2004 do 30 kwietnia 2007), w których możliwe miało być stosowanie pomocy na dotychczasowych zasadach. Oznacza to, że po tej dacie kończyła się możliwość stosowania pomocy państwa, m.in. w zakresie umarzania, rozkładania na raty lub odraczania terminu spłaty wierzytelności Agencji powstałych ze środków byłego Funduszu Restrukturyzacji i Oddłużenia Rolnictwa.

Przystąpienie do UE wymagało zaangażowania dodatkowych środków finansowych na realizację przedsięwzięć inwestycyjnych w rolnictwie i jego otoczeniu. Środki te przeznaczano głównie na dostosowanie produkcji do wymogów sanitarno-weterynaryjnych, poprawę ochrony środowiska zgodnie ze standardami UE, poprawę gospodarki odpadami, wprowadzenie nowych technologii produkcji i doskonalenie dotychczasowych, jak też rozszerzenie asortymentu produkcji. Na cele inwestycyjne przeznaczono 13 linii kredytowych o charakterze preferencyjnym, w tym m.in. na zwiększenie skali produkcji, wprowadzenie nowej technologii, utworzenie kwater agroturystycznych itp. Środki zabezpieczone na dopłaty do oprocentowania kredytów inwestycyjnych planowanych

do udzielenia w 2004 r. umożliwiły realizację inwestycji w rolnictwie i jego otoczeniu w kwocie wynoszącej 4,4 mld zł, a bankom kredytowanie rolnictwa w kwocie ok. 3,3 mld zł [Kredytowanie rolnictwa 2004].

Agencja współpracowała w zakresie stosowania dopłat do oprocentowania kredytów inwestycyjnych z 17 bankami, które udzielały kredytów poprzez oddziały, a także banki spółdzielcze, co łącznie dawało 2800 placówek zaangażowanych w dystrybucję tego typu pomocy finansowej. W 2004 r. ARiMR udzieliła kredytów na realizację 20,4 tys. przedsięwzięć inwestycyjnych na sumę 1907,6 mln zł. Analizując strukturę kwot kredytów, należy stwierdzić, że największe kwoty zostały udzielone w ramach linii kredytowej na utworzenie lub urządzenie gospodarstw przez młodych rolników. Stanowiły one 46,3% łącznej kwoty kredytów inwestycyjnych. Dominujący udział kredytów z linii młody rolnik utrzymuje się w ciągu wielu lat, co pozytywnie świadczy o przemianach pokoleniowych w naszym rolnictwie. Drugie miejsce zajęły podstawowe kredyty inwestycyjne (18,6%) i kredyty branżowe (13,3%). Patrząc na ten problem przez pryzmat województw, najwięcej tego typu kredytów pozyskały woj.: mazowieckie (378,7 mln zł), wielkopolskie (243,9), lubelskie (165,5) i kujawsko-pomorskie (163,1) [Kredyty preferencyjne 2005].

Analiza celów kredytowania według linii kredytowania wskazuje, że największe kwoty przeznaczono na dostosowanie do sanitarno-weterynaryjnych wymogów UE, które realizowane były w ramach kredytów branżowych. Poprawa struktury obszarowej gospodarstw rolnych następowała głównie przy wsparciu kredytów preferencyjnych przeznaczonych na utworzenie lub urządzenie gospodarstwa rodzinnego i zakup gruntów rolnych. Z kolei wiodącym celem kredytów udzielanych w ramach branżowego programu mleczarskiego i linii młody rolnik było zwiększenie skali produkcji. Inwestycje polegały na wprowadzaniu nowej technologii lub doskonaleniu dotychczasowej technologii produkcji. Jednak największym zainteresowaniem rolników cieszyły się kredyty inwestycyjne przeznaczone na przedsięwzięcia związane z zakupem, budową, adaptacją i remontem budynków. Rolnicy ci zdawali sobie sprawę, że bez stworzenia solidnych podstaw nowoczesnego rolnictwa trudno będzie egzystować w strukturach europejskich [Większe środki... 2004].

Agencja nie ograniczała swojej aktywności wyłącznie do wyżej wymienionych form wspierania kredytem rolnictwa. Jak wiadomo, rolnictwo jest działem gospodarki szczególnie narażonym na ponoszenie strat w wyniku występujących klęsk żywiołowych. Znaczna część tych klęsk jest efektem niekorzystnych i gwałtownych zjawisk atmosferycznych, których skutki odczuwalne są na dużych obszarach, co powoduje trudności w odtworzeniu produkcji. W celu umożliwienia wznowienia produkcji w gospodarstwach rolnych i działach specjalnych od wielu lat funkcjonuje system preferencyjnych kredytów klęskowych. Przy udzielaniu poręczeń kredytów klęskowych obowiązywał tryb uproszczony, umożliwiający kredytobiorcom załatwienie wszelkich formalności bezpośrednio w bankach kredytujących, które działały w imieniu Agencji.

W celu rozszerzenia dostępu do szkolnictwa wyższego młodzieży z terenów wiejskich ARiMR wprowadziła również system pożyczek i kredytów studenckich. Kredyty studenckie udzielane były przez banki komercyjne z dopłatą do oprocentowania z budżetu państwa. System ten wprowadzono ze względu na trudności, jakie napotykali studenci z uwagi na bardzo niskie dochody, a zwłaszcza na niewystarczające zabezpieczenie

kredytowe, w tym trudności ze znalezieniem poręczycieli o dochodach adekwatnych do oczekiwań banków. W miarę jak państwo wprowadzało nowe regulacje prawne w zakresie kredytów studenckich, rola Agencji w tym zakresie malała.

Kolejną formą pomocy kredytobiorcom były poręczenia i gwarancje spłaty kredytów inwestycyjnych. Z poręczeń i gwarancji udzielanych przez Agencję mogły korzystać osoby fizyczne i prawne, posiadające zdolność kredytową. Oceniając tę zdolność, brano pod uwagę efektywność gospodarowania, stan majątkowy oraz płynność płatniczą [Poręczenie kredytów kłeskowych... 2005].

KIERUNKI ZMIAN POLITYKI KREDYTOWEJ W LATACH 2005–2006

Po pierwszym roku funkcjonowania w Unii Europejskiej okazało się, że preferencyjne kredyty inwestycyjne służyły przede wszystkim zwiększaniu skali produkcji, poprawie struktury obszarowej, wprowadzaniu nowych technologii produkcji lub doskonaleniu dotychczas stosowanych. Ponadto, finansowane były inwestycje mające na celu poprawę efektywności i jakości produkcji, a tym samym zwiększenie jej konkurencyjności na rynkach krajowych i zagranicznych, obniżenie kosztów produkcji oraz ochronę środowiska naturalnego.

Do każdej preferencyjnej linii kredytowej „przypisane” były listy możliwych do sfinansowania działalności i wysokość nakładów. Zakres działalności objętych preferencyjnymi kredytami był szeroki, zarówno jeśli na ten problem spojrzeć z pozycji produkcji roślinnej, jak i zwierzęcej. Równie szeroka była lista nakładów, które można było sfinansować korzystając z kredytów z dopłatami do oprocentowania. Ogólnie można stwierdzić, że prawie każda inwestycja związana z produkcją rolniczą mogła być realizowana przy udziale kredytów, przy czym zróżnicowane były warunki kredytowania.

Tak więc kwota kredytu nie mogła przekroczyć 80% wartości przedsięwzięcia, a jedno gospodarstwo mogło otrzymać nie więcej niż 4 mln zł kredytu. W przypadku linii kredytowej związanej z realizacją inwestycji (GR) można było sfinansować 90% ceny umownej gruntów rolnych, a w przypadku linii osadnictwo rolnicze (OR) nawet 95% przedsięwzięcia.

Warunki udzielania kredytów przedstawiono tabeli 1.

Tabela 1. Warunki udzielania kredytów w latach 2005–2006
Table 1. Bank loans conditions in 2005–2006

Linia kredytowa	Okres spłaty (lata)	Okres karencji (lata)	Oprocentowanie
IP	8	2	3
KZ	15	2	1,2
MR	15	2	1,2
BR	8	2	2
OR	15	2	1,2–3,0
GP	8	2	1,1
GR	20	2	1,2
NT	15	2	1

Możliwości kredytowania inwestycji miały swoją symbolikę:

1. Symbolem IP określono zasady udzielania kredytów na realizację przedsięwzięć inwestycyjnych w rolnictwie, przetwórstwie rolno-spożywczym i usługach dla rolnictwa.
2. Symbolem KZ oznaczono zasady udzielania kredytów na zakup gruntów rolnych.
3. Symbolem MR oznaczono kredyt, który przeznaczony był na utworzenie lub urządzenie gospodarstw rolnych dla osób, które nie przekroczyły 40 lat życia.
4. Symbolem BR oznaczono kredyty branżowe.
5. Symbolem OR oznaczono kredyt na utworzenie gospodarstwa rolnego lub programu osadnictwa rolniczego na gruntach Skarbu Państwa.
6. Symbolem GP oznaczono kredyt na inwestycje rolne podejmowane przez grupy producentów rolnych.
7. Symbolem GR oznaczono kredyt na zakup nieruchomości rolnych w ramach ustawy z 2003 r. o kształtowaniu ustroju rolnego.
8. Symbolem NT oznaczono kredyt przeznaczony na realizację przedsięwzięć związanych z wprowadzaniem nowych technologii w produkcji roślinnej i zwierzęcej, zapewniającej wysoką jakość produktu w porównaniu do technologii już stosowanych w gospodarstwie.

Jak z powyższego zestawienia wynika, najmniej korzystny był kredyt na realizację przedsięwzięć inwestycyjnych rolników, a także w przetwórstwie rolno-spożywczym i usługach w rolnictwie (IP). Okazało się, że istniały różne kombinacje uzyskania kredytu, w których rolnikowi trudno było się rozeznąć. Pomocy w tym zakresie udzielały ośrodki doradztwa rolniczego, w których doradcy szczegółowo informowali o celowości wyboru planowanego przedsięwzięcia i sposobach jego finansowania.

Rozpatrując udzielane kredyty pod względem okresu ich spłaty, można stwierdzić, że najbardziej korzystne było uzyskanie kredytu na zakup lub urządzenie gospodarstwa rodzinnego w ramach ustawy o kształtowaniu ustroju rolnego (20 lat). Dość długie okresy spłat kredytu występowały przy zakupie ziemi, nowego osadnictwa rolniczego, nowych technologii i w sytuacji młodych rolników (15 lat).

W celu uzyskania kredytu inwestor musiał przedstawić plan przedsięwzięcia, uzyskać pozytywną opinię ODR oraz przedstawić w banku współpracującym z Agencją wniosek o kredyt [Kredytowanie rolnictwa 2005]. Ostateczną decyzję o udzieleniu kredytu podejmował bank, a nie Agencja. W kompetencji banku mieściło się również określenie wysokości i formy zabezpieczenia kredytu.

Agencja stosowała określone procedury w procesie realizacji dopłat do oprocentowania kredytów w całym okresie kredytowania i wyrażała zgodę na zmiany pod warunkiem, że kredytobiorca udokumentował poniesione wydatki, realizował (w toku) przedsięwzięcia i prowadził działalność zgodnie z planem zaopiniowanym pozytywnie przez ODR. W sytuacjach nieprzewidywalnych i klęskowych Agencja po uzgodnieniu z bankiem skłonna była np. do prolongaty spłaty kredytu, zmiany przeznaczenia kredytu lub udziału własnego, a także wydłużenia okresu realizacji przedsięwzięcia i zmiany kierunku prowadzonej produkcji.

W latach 2004–2006 struktura kwot preferencyjnych kredytów inwestycyjnych przedstawiała się następująco (w %):

- 39,0 na rozszerzenie asortymentu produkcji i zwiększenia skali produkcji,

- 20,0 na poprawę struktury obszarowej gospodarstw rolnych,
- 20,0 na wprowadzenie nowej technologii oraz doskonalenie dotychczasowej,
- 8,3 na dostosowanie do wymogów sanitarno-weterynaryjnych UE,
- 7,2 na zwiększenie wykorzystania zdolności produkcyjnych i poprawę jakości,
- 0,4 pozostałe przypadki.

Tak więc przedsięwzięcia finansowane w latach 2004–2006 należy ocenić pozytywnie, ponieważ służyły głównie zwiększeniu poziomu produkcji, przemianom agrarnym, wprowadzaniu innowacji i ekologii. W analizowanym okresie z preferowanych kredytów inwestycyjnych w zakresie rolnictwa najczęściej korzystały gospodarstwa zajmujące się uprawą zbóż (33%), chowem i hodowlą bydła (27%), chowem i hodowlą trzody chlewnej (10%) i uprawami szklarniowymi (6,9%). W ramach wymienionych kwot rolnicy kupili 317,6 tys. ha gruntów, wybudowali, zmodernizowali, bądź adaptowali 5,4 mln m² budynków inwentarskich oraz zakupili 5,8 tys. sztuk ciągników [Efekty pomocy... 2006].

Nowym zjawiskiem w działalności ARiMR było wspieranie inwestycji związanych z uprawą roślin energetycznych. Przedsięwzięcia te dotyczyły zakładania plantacji wierzby energetycznej, służącej do pozyskiwania biomasy. Kredyt mógł być przeznaczony na zakładanie plantacji, w tym np. na zakup gruntów pod założenie plantacji, sadzonek, budowę ogrodzenia i na inne poczynania. Z kolei nie można było przeznaczać kredytu na prowadzenie prac związanych z uprawą, pielęgnacją i zbiorem tej rośliny. Z kredytu wspieranego przez Agencję można było też rozwijać uprawy roślin przemysłowych związane z możliwością powstawania alternatywnych źródeł energii, w tym przykładowo rzepaku, słonecznika, malwy, trzciny itp.

NOWE REGULACJE PRAWNE PRYZYNAWANIA KREDYTÓW PREFERENCYJNYCH PO 2007 ROKU

Mimo zapowiedzi przez resort rolnictwa ograniczenia liczby linii kredytowych, rolnicy nadal wykazywali duże zainteresowanie kredytami preferencyjnymi, ale 30 kwietnia 2007 r. minął trzyletni okres, podczas którego można było stosować dotychczasowe rozwiązania.

Zgodnie z ustaleniami z Komisją Europejską, kontynuowanie dotychczasowych sposobów kredytowania rolnictwa na zasadach preferencyjnych jest niezgodne z prawem unijnym, ponieważ nowa pomoc po 3-letnim okresie wymaga notyfikacji w KE. Nowe rozwiązania wprowadzono na podstawie rozporządzenia Rady Ministrów z 2007 r., które upoważniało Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa do zawarcia nowych umów z bankami. Rozporządzenie daje podstawę do kontynuowania przez ARiMR pomocy finansowej ze środków krajowych w trzech obszarach działalności, a mianowicie w dopłatach do oprocentowania kredytów na realizację inwestycji w rolnictwie i w przetwórstwie produktów rolnych oraz gwarancji i poręczeń spłaty kredytów [Preferencyjne kredyty inwestycyjne 2007]. W szczególności zalecane będą następujące linie kredytowe:

- kredyty na realizację inwestycji w gospodarstwach rolnych, działach specjalnych i przetwórstwie produktów rolnych,

- kredyty na utworzenie lub urządzenie gospodarstw rolnych dla osób, które nie ukończyły 40. roku życia,
- kredyty na realizację inwestycji w zakresie realizacji nowych technologii i inne.

Kwota kredytu nie może przekraczać 80% wartości nakładów inwestycyjnych na gospodarstwo rolne. W przypadku innych poczynań kwota kredytu nie może być wyższa niż 70%. Procedury ubiegania się o kredyty preferencyjne są zbliżone do poprzednich przepisów [Kredyty preferencyjne udzielane... 2007].

ZAKOŃCZENIE

Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (od 1994 r.) jest w prostej linii kontynuatorem dawniejszego Funduszu Restrukturyzacji i Oddłużenia Rolnictwa. Fundusz powstał (1992 r.) w momencie istotnych zmian w funkcjonowaniu naszego rolnictwa i jego przechodzenia na tory gospodarki rynkowej. Fundusz w większej mierze służył oddłużeniu rolnictwa niż jego restrukturyzacji. Agencja powołana na mocy ustawy sejmowej powstała po części z myślą o czekających ją zadaniach po naszej spodziewanej przynależności do wspólnoty europejskiej.

Jak wiadomo, Unia Europejska jest nastawiona rygorystycznie co do udzielania pomocy publicznej indywidualnym podmiotom. Jedną z form pomocy krajowej, realizowanej przez ARiMR, były dopłaty do oprocentowania kredytów inwestycyjnych i kłeszkowych, które okazały się atrakcyjnymi źródłami finansowania. Zastosowanie bowiem dopłat powodowało, że oprocentowanie płacone przez kredytobiorców było dużo niższe od oprocentowania kredytów komercyjnych. Zgodnie z traktatem o przystąpieniu do Unii Europejskiej nowe państwa członkowskie zostały zobowiązane do dostosowania w okresie trzech lat zasad udzielania pomocy uznanej za istniejącą do sytuacji zapewniającej zgodność z wytycznymi stosowanymi przez Komisję Europejską. Powyższe regulacje oznaczają potrzebę przystosowania „pomocy istniejącej” do wymogów UE. Dzięki nowej regulacji prawnej Rady Ministrów ARiMR będzie nadal realizować krajową działalność pomocową, głównie w formie dopłat do oprocentowania kredytów inwestycyjnych i na wznowienie produkcji rolniczej po kłeskach.

PIŚMIENNICTWO

- Efekty pomocy kredytowej dla gospodarstw rolnych, 2006, Biuletyn Informacyjny MRiRW, nr 10.
Kredytowanie rolnictwa po akcesji, 2004, Biuletyn Informacyjny MRiRW, nr 4.
Kredyty preferencyjne w 2005 r., 2005, Biuletyn Informacyjny MRiRW, Nr 2.
Kredytowanie rolnictwa w 2005 r., 2005, Biuletyn Informacyjny MRiRW, nr 6.
Kredyty preferencyjne udzielane od 1 maja 2007 r., 2007, Biuletyn informacyjny MRiRW, nr 7–8.
Preferencyjne kredyty inwestycyjne po 30 kwietnia 2007 r., 2007, Biuletyn Informacyjny MriRW, nr 6.
Poręczenie kredytów kłeszkowych, inwestycyjnych i studenckich, 2005, Biuletyn Informacyjny MRiRW, nr 6.
Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 11 czerwca 2002 r. w sprawie zasad funkcjonowania oraz źródeł zasilania Funduszu Restrukturyzacji i Oddłużenia Rolnictwa (DzU Nr 49, poz. 222).

- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 26 kwietnia 2007 r. w sprawie szczegółowego zakresu i kierunków działań ARiMR oraz sposobów ich realizacji (DzU Nr 77, poz. 514).
- Ustawa z dnia 29 grudnia 2003 r. o utworzeniu Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (DzU Nr 1, poz. 2 z 2004).
- Wiatrak A., 1998, Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, [w:] Encyklopedia agrobiznesu, Fundacja Innowacja, Warszawa.
- Większe środki na kredyty preferencyjne w 2004 r., 2004, Biuletyn Informacyjny MRiRW, nr 6.

CHANGES IN CREDITING WAY OF AGRICULTURE AFTER POLAND ACCESSION TO THE EU

Abstract. The subject of this study was to analyse granting preferential credits after accession of Poland to the EU. Established for this aim the Agency of Restructuring and Modernization of Agriculture used different ways of financial support, mainly in a form of preferential credits. Types and forms of this support were continuously extended, starting from traditional investment credits and for farm land purchasing, through giving support in a case of disasters and finally to support of development of energetic plants. The most interesting were credits for young farmers and next, in succession, investment credits.

Directions of credit granting ways were changed essentially after 2004. In the credit policy started to dominate credits agreed to the Common Agricultural Policy let farms adjust to the EU standards. Poland as a new country member of the UE has been obligated to adjust the ways of agriculture supporting to compatibility with the European Commission guidelines.

Key words: preferential credits, conditions of credits granting, types of credits

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 15.05.2008

KRAJOWE INSTRUMENTY WSPIERANIA ROLNICTWA I ROZWOJU OBSZARÓW WIEJSKICH W POLSCE

Grzegorz Spsychalski

Akademia Rolnicza w Szczecinie

Streszczenie. Artykuł prezentuje system polskich instrumentów krajowych wsparcia rolnictwa i rozwoju wsi w okresie od 1994 do 2006 r. Autor opisuje tło systemowe i prawne wdrażania mechanizmów pomocy ze szczególnym uwzględnieniem działalności Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Polska polityka rolna oparta na działalności agencji rolniczych i koordynowana przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi do 2004 r. stosowała bogaty zestaw instrumentów pomocowych dla rolników, ale głównie w sferze oddziaływania rynkowego. Polityka strukturalna wobec obszarów wiejskich miała charakter wybiórczy i ograniczony. Dopiero po wstąpieniu do Unii Europejskiej i uruchomieniu funduszy strukturalnych zwiększył się poziom wsparcia rolnictwa i terenów wiejskich. Finansowe środki pomocy producentom są stabilne od połowy lat 90. i przyjmują głównie formę dopłat do oprocentowania kredytów. Rola krajowych mechanizmów polityki rolnej może wzrosnąć po 2013 r., gdy zostanie wdrożona kolejna reforma Wspólnej Polityki Rolnej UE.

Słowa kluczowe: polityka rolna, instrumenty krajowe, kredyty preferencyjne

WSTĘP

Zdecydowana większość wysokorozwiniętych państw gospodarki kapitalistycznej traktuje rolnictwo jako szczególny dział produkcji, dostarczający strategicznego dobra, jakim jest żywność, i związany ze szczególnym zasobem ekonomicznym, jakim jest ziemia. W związku z tym podejmuje się wiele działań interwencyjnych wobec producentów rolnych i konsumentów produktów żywnościowych w celu zmniejszenia niedoskonałości rynku.

W klasycznym ujęciu te procesy przyjmują formy polityki rolnej, polegającej na stabilizacji rynków surowców rolniczych, poprawie efektywności ekonomicznej gospodarstw rolnych i modernizacji zakładów przetwórstwa spożywczego. Państwo staje się zwykle aktywnym uczestnikiem rynku rolnego i weryfikuje rachunek ekonomiczny rolników.

Oprócz tego wpływa na przyspieszenie procesów rozwojowych obszarów wiejskich, ułatwiając inwestycje infrastrukturalne i pobudzając rozwój przedsiębiorczości.

Unia Europejska od początku swojego istnienia przeniosła mechanizmy polityki rolnej ze szczebla narodowego na szczebel wspólnotowy i zbudowała wielokierunkowy mechanizm oddziaływania na producentów żywności, przetwórców i mieszkańców terenów wiejskich. Dzisiaj po wielu zmianach Wspólnej Polityki Rolnej wydaje 55 mld euro rocznie na finansowanie tych mechanizmów, a 80% tej kwoty trafia bezpośrednio na wpieranie działalności rolników. Także rządy narodowe wykorzystują swoiste instrumenty polityki wsparcia rolnictwa, co w skali globalnej przekłada się na łączne transfery do producentów w kwocie 300 mld dolarów i stanowi problem w liberalizacji światowego handlu.

Obecnie w ramach przeglądu Wspólnej Polityki Rolnej krajów Unii Europejskiej (tzw. Health Check) proponowane są różne rozwiązania zmieniające ten stan rzeczy i podstawy mechanizmów polityki rolnej. Między innymi proponuje się rozszerzenie instrumentarium narodowego i przeniesienie części środków wspólnotowych na szczebel budżetów krajowych.

W tym kontekście uzasadnione jest przedstawienie środków wsparcia rolnictwa wykorzystywanych w polskiej polityce rolnej po wstąpieniu do Unii Europejskiej ze szczególnym uwzględnieniem mechanizmów finansowych, czyli preferencyjnych kredytów dla rolników. W pracy przedstawiono też mechanizmy w aspekcie ewolucji polityki inwestycyjnej dla rolnictwa i możliwości prawnych wynikających z dorobku legislacyjnego Wspólnot Europejskich.

RAMY POMOCY KRAJOWEJ

Polska polityka rolna po 1990 r. przyjęła model powierniczy, oparty na agencjach państwowych realizujących zadania w poszczególnych obszarach. Agencja Rynku Rolnego odpowiada za mechanizmy interwencji rynkowej i stabilizuje sytuację podaży i popytu głównych rynków branżowych. Agencja Nieruchomości Rolnych odpowiada za restrukturyzację własnościową i organizacyjną rolnictwa państwowego oraz tworzenie rynku ziemi rolniczej. Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa zawiaduje instrumentami wsparcia finansowego dla producentów rolnych i firm przetwórstwa rolno-spożywczego. Obok tych instytucji politykę zabezpieczania społecznego realizuje Kasa Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego wraz z aktywnością prewencyjną w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy. Bezpieczeństwo żywnościowe jest kontrolowane przez Inspektoraty Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych, Ochrony Roślin i Nasiennictwa oraz Weterynarii. Sieć ośrodków doradztwa rolniczego spełnia funkcje konsultingowe i promocyjne w zakresie nowoczesnych rozwiązań technologicznych i organizacyjnych. W działalności tych instytucji oraz w formach funkcjonowania samego Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi możemy zidentyfikować następujące środki wsparcia budżetu krajowego:

1. Dopłaty do postępu biologicznego na prowadzenie hodowli roślin i zwierząt.
2. Umorzenia podatków i składek ubezpieczeniowych dla gospodarstw dotkniętych klęskami żywiołowymi.
3. Ulgi i preferencje przy zakupie ziemi rolniczej w warunkach zwiększania powierzchni gospodarstwa rodzinnego.

4. Dopłaty do oprocentowania linii kredytowych wspierających inwestycje i zakupy rzeczowych środków do produkcji.
5. Obniżenie cen paliwa używanego do celów rolniczych przez ulgi w podatku akcyzowym lub system bonów.
6. Subwencjonowanie produkcji wybranych środków produkcji rolnej szczególnie istotnych w jej rozwoju, jak materiał siewny czy wapno nawozowe lub surowce energetyczne.
7. Dopłaty do utylizacji zwierząt gospodarskich lub wybranych form przechowalnicztwa.
8. Wspieranie popytu wewnętrznego na wybranych rynkach rolnych podlegających fluktuacjom cenowym.

27 grudnia 2006 r. Komisja Europejska opublikowała wytyczne Wspólnoty w sprawie pomocy państwa w sektorze rolnym i leśnym na lata 2007–2013, które tworzą podstawę do krajowych programów wspierania rolnictwa¹. Ogólnie przyjęto wytyczne, aby pomoc budżetów narodowych stymulowała aktywność jej odbiorców, a środki publiczne były uzupełnieniem inwestycji prywatnych przedsiębiorców i rolników. Może ona obejmować:

- wspieranie inwestycji w gospodarstwach rolnych modernizujących warsztaty produkcyjne,
- wsparcie firm przetwórstwa rolno-spożywczego, ograniczone jednak do 200 tys. euro dla jednego podmiotu w ciągu 3 lat,
- pomoc w działaniach chroniących środowisko przyrodnicze i dobrostan zwierząt,
- wspomaganie producentów gospodarujących na terenach o niekorzystnych warunkach naturalnych,
- pomoc dla młodych rolników rozpoczynających swoją działalność w rolnictwie oraz starszych odchodzących na emeryturę,
- wspieranie aktywności grup producentów w okresach ich początkowej działalności,
- stymulowanie procesów koncentracji ziemi rolniczej w drodze scalania i łączenia zasobów,
- dofinansowanie procesów postępu technicznego, głównie w zakresie rozwiązań innowacyjnych,
- rekompensatę z tytułu sytuacji kryzysowych, klęsk żywiołowych,
- wspieranie działań marketingowych, głównie w zakresie promocji produktów rolnych o szczególnych walorach zdrowotnych,
- dofinansowanie kosztów kredytowania działalności inwestycyjnej i produkcyjnej oraz ubezpieczeń majątkowych,
- wspomaganie kosztów zatrudnienia i innych wydatków tworzących nowe miejsca pracy w gospodarce żywnościowej.

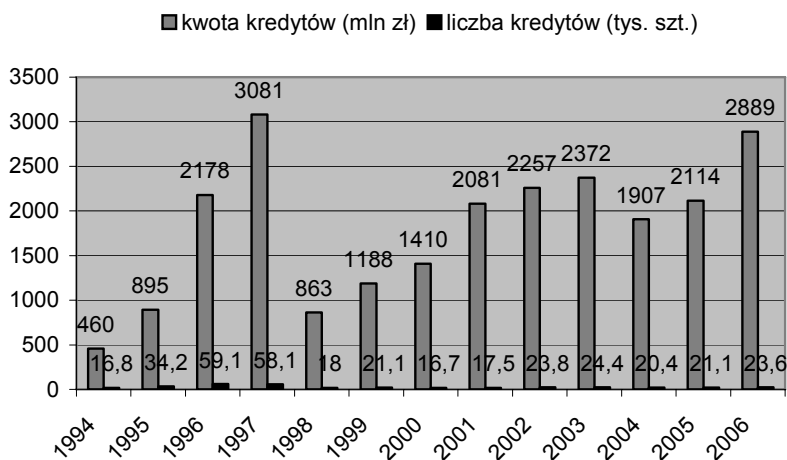
Wszystkie te formy wspierania rozwoju rolnictwa i gospodarki żywnościowej mogą być realizowane przez państwa członkowskie Unii Europejskiej w ramach krajowych systemów polityki rolnej. Istotne jest to, że w nowym okresie programowania utrzymano możliwość dofinansowania działalności kredytowej, która była wcześniej traktowana jako niedopuszczalna forma mechanizmów pomocy rolnikom.

¹Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej C 319/1 z 27.12.2006.

POMOC KRAJOWA W ASPEKcie FINANSOWYM

Dopłaty do oprocentowania kredytów inwestycyjnych i obrotowych są instrumentem polityki finansowej od początku 1994 r. Ten mechanizm pomocy budżetowej jest realizowany w drodze umów banków komercyjnych udzielających kredytów i pożyczek i Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, która w imieniu państwa dopłaca do kredytów preferencyjnych.

W latach 1994–2006 udzielono w tej formule łącznie 5538 tys. kredytów na łączną kwotę 90 356 mln zł, z tego 355 tys. kredytów inwestycyjnych (rys. 1).



Rys. 1. Kredyty inwestycyjne w latach 1994–2006

Fig. 1. Investments credits in 1994–2006

Źródło: ARiMR, Warszawa 2007.

Source: Agency of Restructuring and Modernization of Agriculture, Warsaw 2007.

Ogółem funkcjonowały w tym okresie 54 linie kredytowe, z których największym zainteresowaniem cieszyły się kredyty dla młodych rolników, kredyty inwestycyjne podstawowe, kredyty branżowe i regionalne oraz kredyty na zakup gruntów. Do końca roku 2005 r. łączna rozliczona z bankami kwota dofinansowania tej działalności kredytowej przekraczała 20 mld zł we wszystkich liniach inwestycyjnych (tab. 1, rys. 2).

Tabela 1. Liczba i kwota kredytów inwestycyjnych z dopłatami ARiMR udzielonych w latach 1994–2005

Table 1. Number and value of investment credits with ARMA support in 1994–2005

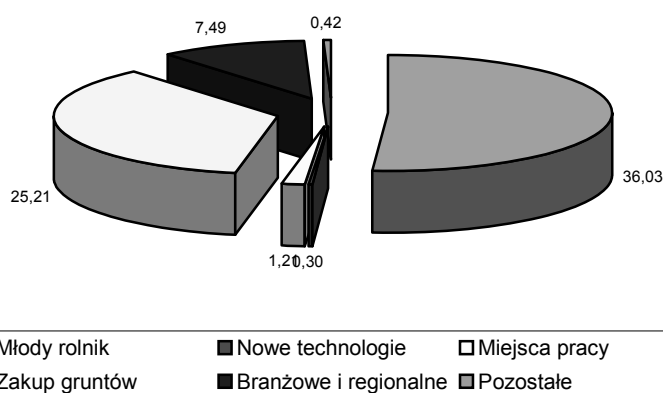
Nazwa linii kredytowej	Liczba	Kwota (mln zł)
1	2	3
Kredyty dla młodych rolników	119 597	9 204,76
Kredyty inwestycyjne podstawowe	97 398	4 896,28
Kredyty branżowe i regionalne	24 896	3 871,97
Kredyty na zakup gruntów	83 702	1 906,56
Kredyty na miejsca pracy	4 003	496,24
Kredyty na nowe technologie	971	295,36

cd. tabeli 1

	1	2	3
Kredyty dla gospodarstw rodzinnych		867	92,04
Kredyty na rozpoczęcie lub zwiększenie produkcji		424	25,73
Kredyty dla grup producentów		25	13,15
Kredyty na osadnictwo rolnicze		10	4,13
Kredyty na wznowienie produkcji		20	1,76
Razem		331 913	20 807,98

Źródło: ARiMR, Warszawa 2007.

Source: ARMA, Warsaw 2007.



Rys. 2. Struktura liczby kredytów inwestycyjnych z dopłatami ARiMR do ich oprocentowania dzielonych w latach 1994–2005 (w %)

Fig. 2. Structure of all preferential investment credits with ARMA subsidies in 1994–2005

Źródło: ARiMR, Warszawa 2007.

Source: ARMA, Warsaw 2007.

W 2006 r. zaobserwowano zjawisko koncentracji liczby kredytów inwestycyjnych wokół najbardziej popularnych linii (tab. 2).

Tabela 2. Kredyty inwestycyjne w 2006 r.

Table 2. Investments credits in 2006

Linia kredytowa	Liczba kredytów (szt.)	Kwota kredytów (tys. zł)	Struktura kwot kredytów (%)
Młody rolnik (MR)	9 915	1 417 703	49
Zakup gruntów rolnych (KZ)	6 362	458 213	16
Inwestycje podstawowe (IP)	5 160	451 662	16
Nowe technologie (NT)	1 145	316 671	11
Branżowe (BR)	552	166 595	69
Pozostałe linie (GR, GP, OR)	504	78 645	3
Razem	23 638	2 889 489	100

Źródło: ARiMR, Warszawa 2007.

Source: ARMA, Warsaw 2007.

Obok kredytów inwestycyjnych budżetowa pomoc finansowa obejmowała wsparcie kredytów obrotowych, czyli dotyczących zakupu rzeczowych środków do produkcji rolnej oraz na skup i przechowywanie płodów rolnych (do 2004 r.). Dzięki tej formie wsparcia duża część producentów rolnych poprawiała swoją płynność finansową w okresach wzmózonych wydatków produkcyjnych głównie na przednówku i w czasie jesiennego szczytu technologicznego (tab. 3, rys. 3).

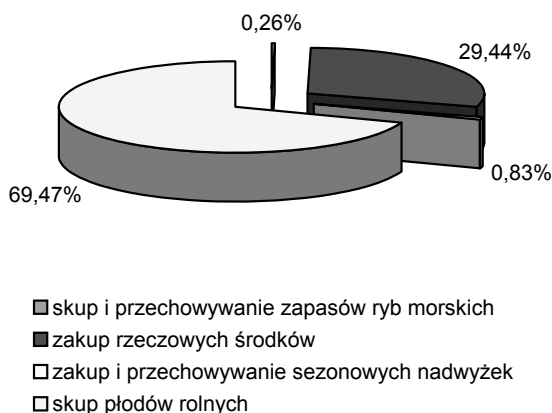
Tabela 3. Liczba i kwoty kredytów obrotowych zaciągniętych w latach 1995–2004

Table 3. Number and value of turnover credits in 1995–2004

Cel	Liczba udzielonych kredytów	Kwota udzielonych kredytów (w mln zł)
Na zakup rzeczowych środków do produkcji	4 126 359	17 642,78
Na skup płodów rolnych	16 546	41 623,18
Na zakup i przechowywanie sezonowych nadwyżek	367	497,14
Na skup i przechowywanie zapasów ryb morskich	97	153,47
Razem	4 143 369	59 916,57

Źródło: ARiMR, Warszawa 2007.

Source: ARMA, Warsaw 2007.



Rys. 3. Struktura kwot kredytów obrotowych z dopłatami ARiMR do ich oprocentowania udzielonych przez banki w latach 1995–2004

Fig. 3. Structure of turnover credits value with ARMA support granted by banks in 1995–2004

Źródło: ARiMR, Warszawa 2007.

Source: ARMA, Warsaw 2007.

W okresie przedakcesyjnym kredyty na skup i przechowywanie płodów rolnych przyczyniły się do zagospodarowania surowców pochodzenia rolniczego (głównie zboża) w okresach żniw w wielu regionach Polski. Ta forma wsparcia budżetowego została zakończona po akcesji Polski do Unii Europejskiej i przyjęciu wszystkich instrumentów Wspólnej Polityki Rolnej.

Trzecim typem kredytów preferencyjnych są kredyty kłękowe, które obejmowały pomoc w sytuacji nadzwyczajnie niekorzystnych warunków produkcji i pozwalały odtworzyć często zniszczone zasoby produkcyjne gospodarstw. W latach 1994–2005 zawarto 903 537 umów kredytowych w tym segmencie na łączną kwotę 4749,8 mln zł przy dofinansowaniu ze środków budżetowych sięgającym 876,1 mln zł.

Kolejnym mechanizmem pomocy krajowej o charakterze finansowym są poręczenia i gwarancje spłaty kredytów bankowych. Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa w imieniu Skarbu Państwa uczestniczy w procesie udostępniania środków banków

komercyjnych, stanowiąc wiarygodny podmiot dla systemu bankowego. Ten szczególnie instrument nie jest stosowany jednak masowo ze względu na złożone procedury administracyjne i konieczność zabezpieczania należności².

Działania na rzecz rozwoju obszarów wiejskich i ich mieszkańców służące tworzeniu infrastruktury technicznej czy wspieraniu kapitału ludzkiego to specyficzne formy pomocy krajowej wykorzystywane w latach 1994–2005 (tab. 4).

Tabela 4. Efekty pomocy krajowej w latach 1994–2005
Table 4. Results of national support in 1994–2005

Działania na rzecz rozwoju obszarów wiejskich i ich mieszkańców			
Pomoc na infrastrukturę techniczną wsi (finansowana ze środków krajowych i zagranicznych)	Liczba zawartych umów	Dofinansowanie [mln zł]	Liczba gospodarstw objętych inwestycjami
Wodociągi	4 066	359,9	387 053
Kanalizacja	1 677	380,4	111 345
Drogi	2 611	257,1	3 718 838
Telefony	485	42,0	79 795
Inne formy pomocy	Liczba zawartych umów	Dofinansowanie [mln zł]	Liczba gospodarstw objętych inwestycjami
Realizacja programu podnoszenia i zmiany kwalifikacji zawodowych	8 365	131,7	666 384
Pożyczki na tworzenie miejsc pracy	6 542	258,8	22 162
Wdrażanie i upowszechnianie rachunkowości w gospodarstwach rolnych	232	57,4	100 000
Razem	23 978	1 487,3	x
Pozostałe formy pomocy			
Wyszczególnienie	Kwota dofinansowania [mln zł]	Efekty	
Dopłaty do mleka ekstra	692,0	Dopłaty do 10 676 mln litrów mleka	
Zalesianie gruntów rolnych	95,5	19 473,9 ha zalesionych gruntów	
Wsparcie tworzenia grup producentów	8,9	W 2002 r. – 13 grup producentów (1 147 członków), w 2003 r. – 31 grup producentów (2 021 członków), w 2004 r. – 58 grup (14 778 członków), w 2005 r. – 49 grup (14 957 członków) uzyskało dofinansowanie	
Utylizacja sztuk zwierzęcych	43,5	Utylizacja 179 tys. szt. przeżuwaczy i 351 tys. szt. świń	
Pomoc finansowa dla producentów suszu paszowego	0,9	Dopłaty do 6 541 305 ton suszu paszowego	
Razem	840,8	x	

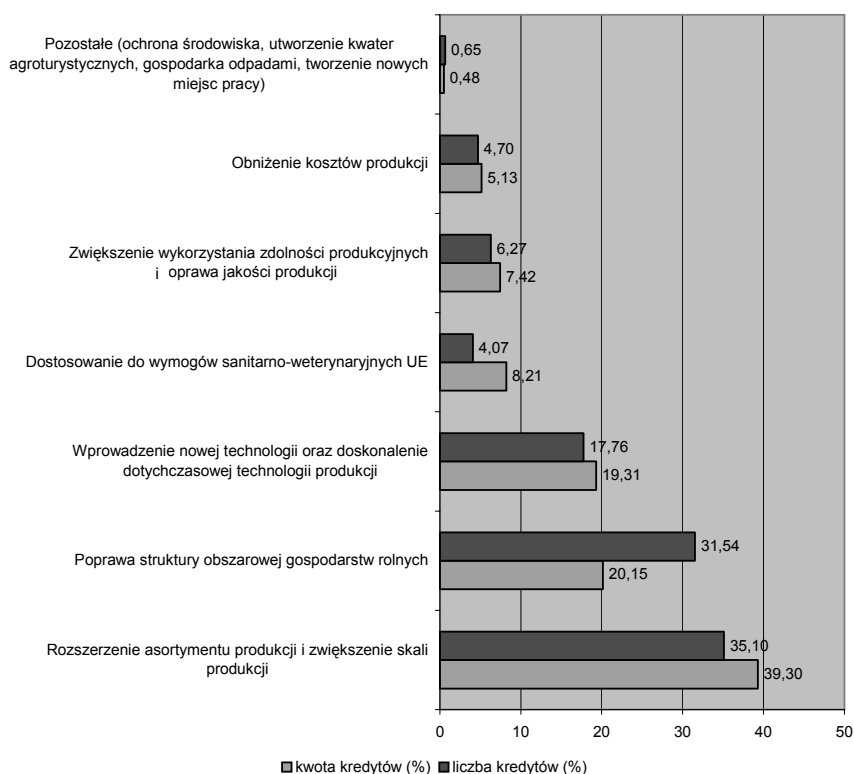
Źródło: ARiMR, Warszawa 2007.

Source: ARMA, Warsaw 2007.

²Sprawozdanie z działalności Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa w 2006 roku, Warszawa 2007, Wyd. ARiMR.

Po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej zasady pomocy krajowej zostały utrzymane w dotychczasowej formie do 30 kwietnia 2007 r. poza preferencyjnymi kredytami obrotowymi. W tym czasie przygotowano wytyczne Komisji Europejskiej do regulacji narodowych, a Polska dostosowała swoje instrumenty do wymogów prawa wspólnotowego.

W latach 2005–2006 szczególnym powodzeniem wśród rolników cieszyły się dopłaty do kredytów inwestycyjnych związanych z modernizacją gospodarstw. Zwiększenie skali produkcji rolniczej i poprawa struktury obszarowej to najważniejsze kierunki inwestowania w zakresie tych linii kredytowych (rys. 4).



Rys. 4. Struktura wsparcia krajowego po akcesji wg kierunków linii kredytowych

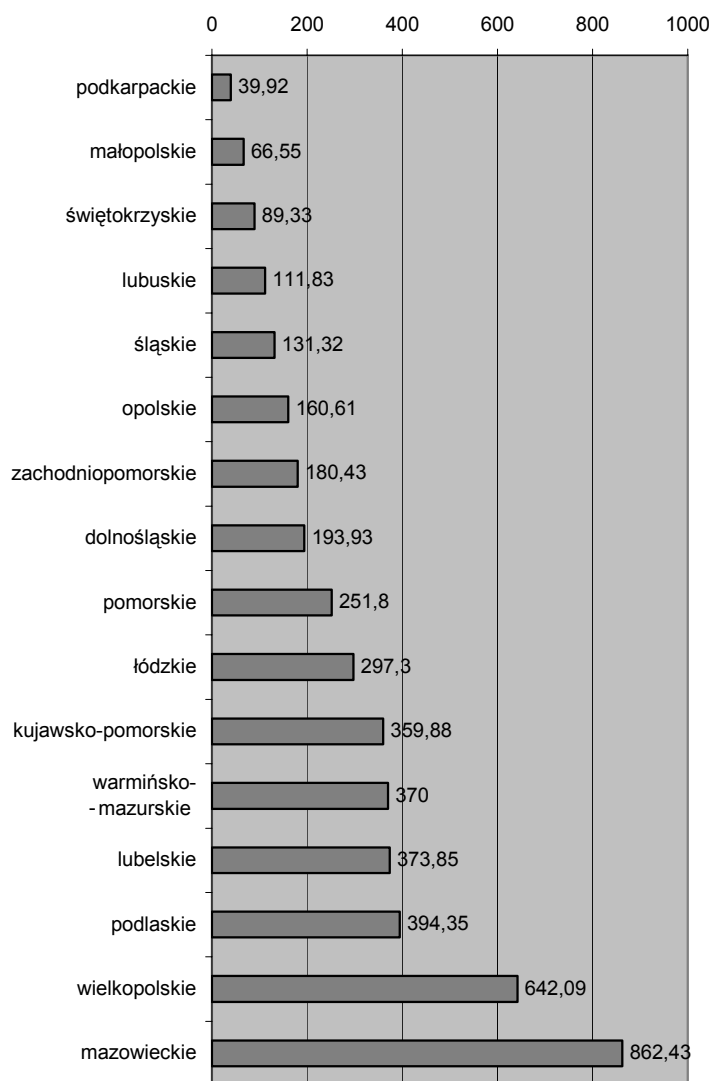
Fig. 4. Structure of national support after accession according to credit lines

Źródło: ARiMR, Warszawa 2007.

Source: ARMA, Warsaw 2007.

Z punktu widzenia rodzajów działalności najwięcej kredytów inwestycyjnych udzielono w strefie produkcji zbożowej, chowie i hodowli bydła i trzody chlewnej. Znaczna część preferencyjnych kredytów inwestycyjnych została przeznaczona na wprowadzanie nowych technologii i doskonalenie warsztatu produkcyjnego odbiorców pomocy.

Biorąc pod uwagę przestrzenną strukturę udzielonych kredytów najwięcej inwestycji sfinansowano w województwie mazowieckim i wielkopolskim, a najmniej w podkarpackim i małopolskim (rys. 5).



Rys. 5. Kwoty kredytów inwestycyjnych [w mln zł] udzielone po akcesji (wg województw)

Fig. 5. Investment credit quotas [in mln pln] granted after accession (according to regions)

Źródło: ARiMR, Warszawa 2007.

Source: ARMA, Warsaw 2007.

W okresie od 1 stycznia 2004 do 30 czerwca 2006 r. Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi wyraził 179 zgód na uruchomienie kredytów na wznowienie produkcji po klęskach żywiołowych, m.in. gradobicia, nadmiernych opadów atmosferycznych, wymarznienia, powodzi, huraganu, suszy, plągi gryzoni. W tym okresie banki udzieliły 97 655 kredytów na łączną kwotę 1,26 mld zł, w tym: 97 587 kredytów klęskowych obrotowych na kwotę 1,25 mld zł i 68 kredytów klęskowych inwestycyjnych na kwotę 2,1 mld zł.

PODSUMOWANIE

Wśród licznych instrumentów pomocy krajowej dla rolnictwa w okresie transformacji systemowej wykorzystywano zarówno mechanizmy wsparcia rynkowego, jak i narzędzia polityki strukturalnej. Po przyjęciu w Polsce Wspólnej Polityki Rolnej z wachlarzem środków finansowanych z Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej (FE-OGA) ograniczono część form wsparcia krajowego, a inne wyraźnie zmodyfikowano.

W zakresie instrumentów pomocy krajowej obecnie w sferze finansów rolniczych stosowane są:

- dopłaty do oprocentowania kredytów inwestycyjnych,
- dopłaty do oprocentowania kredytów kłeszkowych,
- gwarancje i poręczenia spłaty kredytów inwestycyjnych i kłeszkowych,
- poręczenie spłaty kredytów studenckich,
- dopłaty do utylizacji padłych zwierząt gospodarskich,
- realizacja zobowiązań z tytułu pomocy udzielonej do 30.04.2007 r.,
- ulgi i zwolnienia z obciążeń podatkowych przy zakupie paliwa rolniczego,
- dotowanie postępu biologicznego,
- wspieranie zakupów ziemi rolniczej.

Wszystkie te mechanizmy mają charakter komplementarny do polityki Unii Europejskiej, która jako jedyna kompleksowa polityka wspólnotowa limituje możliwości samodzielnego oddziaływania rządów narodowych.

Obecnie trwa dyskusja nad kolejną reformą Wspólnej Polityki Rolnej, w toku której pojawia się pomysł przeniesienia części jej instrumentów na szczebel narodowy. Oznaczałoby to wzrost obciążeń budżetowych w dziale rolnictwo szczególnie dla krajów pozostających w sytuacji beneficjentów netto pomocy ze środków unijnych. Polska do tej grupy państw należy i w jej interesie jest utrzymanie wspólnotowego charakteru polityki rolnej przez najbliższe 20–25 lat. Taki jest bowiem okres potrzebny na modernizację i restrukturyzację polskiego rolnictwa i polskich obszarów wiejskich, szczególnie w segmencie gospodarstw niskotowarowych i karłowatych. Obniżenie liczby pracujących w gospodarstwach rolnych będzie skutkiem tych przemian równocześnie ze wzrostem konkurencyjności polskiego rolnictwa.

PIŚMIENNICTWO

Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej C 319/1 z 27.12.2006.

Jurcewicz A., 2005. Wspólna Polityka Rolna, [w:] Prawo rolne, Red. A. Stelmachowski, Lexis, Warszawa.

Sprawozdanie z działalności Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa w 2006 roku. ARiMR, Warszawa 2007.

Winiarski B., 1994. Polityka ekonomiczna, wyd. 2, AE, Wrocław.

NATIONAL MEASURES OF SUPPORT OF AGRICULTURE AND RURAL DEVELOPMENT IN POLAND

Abstract. The paper presents system of Polish national measures of agriculture and rural development support in the period 1994–2006. Author describes system background and legal aspects of support mechanisms implementation with special consideration of the activity of Agency of Restructuring and Modernization of Agriculture.

Polish agricultural policy is based on the activity of governmental agencies and is coordinated by the Ministry of Agriculture and Rural Development. Up till 2004 it used a wide range of support instruments for farmers but mainly in the field of market intervention. Structural policy towards Polish rural areas was rather limited and selective.

After Poland accession to European Union more EU budget funds have been used and additional support for rural development and food economy was appointed.

On the other hand financial measures of producers support are stable since the middle of 1990 – ties and most of them are connected with the preferential credits (with subsidies to rate)

The role of national measures of agricultural policy could be much important after 2013 while the next reform of Common Agricultural Policy is to be implemented.

Key words: agricultural policy, national measures, preferential credits

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 15.05.2008

ANALIZA WSPARCIA DZIAŁALNOŚCI ROLNICZEJ NA OBSZARACH O NIEKORZYSTNYCH WARUNKACH GOSPODAROWANIA W RAMACH PROW W LATACH 2004–2006

Bolesław Wojtasik

Wyższa Szkoła Menedżerska w Świeciu

Streszczenie. Przedmiotem artykułu była analiza przebiegu i realizacji działań na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania. Działania te miały na celu zapewnienie rozwoju gospodarstw rolnych, które położone były na obszarach charakteryzujących się trudnymi warunkami glebowo-klimatycznymi i demograficznymi. Wsparciem objęto 38,1% powierzchni użytków rolnych kraju i 46,7% wszystkich gospodarstw rolnych, które ubiegały się o dopłaty bezpośrednie. Z tytułu płatności rolnicy otrzymali w sumie 114,4 mld zł w 2004 r. i 89,2 mld zł w 2005 r., przy czym na jeden wniosek przypadła kwota 1,2 tys. zł. Rolnik otrzymując wsparcie zobowiązany był do przestrzegania zasad zwykłej dobrej praktyki rolniczej.

Słowa kluczowe: niekorzystne warunki gospodarowania, zasady dobrej praktyki rolniczej, gospodarstwo rolne

WSTĘP

Z naturalnych przyczyn nie wszystkie gospodarstwa rolne mają jednakowe warunki gospodarowania, jeśli na ten problem spojrzeć przez pryzmat jakości gleb i warunków klimatycznych. Z historycznego punktu widzenia najpierw zajmowano ziemię najlepsze, by w miarę wzrostu liczby rolników i potrzeb żywnościowych kraju sięgać po grunty coraz słabsze i gorzej położone. W procesie rozwoju rolnictwa użytki rolne pozyskiwano także kosztem lasów, które położone były na ogół na gruntach piaszczystych i mniej zasobnych w składniki pokarmowe.

Aby określić wartość użytkową gleb, wprowadzono w Polsce podział na 6 klas bonitacyjnych. Gleby I i II klasy zajmują tylko 3,3% powierzchni kraju, III i IV klasy 62,6%, a V i VI klasy 34,1% [Rocznik Statystyczny 2005]. Niska jakość gleb i niekorzystne

warunki klimatyczne sytuują nas na jednej z gorszych pozycji w Europie. Kolejnym krokiem w kierunku bardziej obiektywnej ocenie właściwości gleb było przyjęcie wskaźników waloryzacji rolniczej przestrzeni produkcyjnej, w której obok gleby brane były pod uwagę warunki klimatyczne, stosunki wodne, a także rzeźba terenu. Ten ostatni zwłaszcza wskaźnik dobrze charakteryzuje kształt i stopień nachylenia terenu, który jest ważny w kontekście omawianego problemu. Wskaźniki waloryzacji rolniczej przestrzeni produkcyjnej zostały opracowane w IUNG w Puławach i służyły do oceny ilościowej i przestrzennej jakości czynników naturalnych, decydujących o potencjalnej wydajności produkcyjnej [Witek 1994].

Celem opracowania była analiza sposobów wyłaniania obszarów ONW, zmierzająca do zapewnienia ciągłości rolniczego użytkowania ziemi i tym samym utrzymania żywotności obszarów wiejskich. Ponadto badano, czy program ONW zapewniał zachowanie walorów krajobrazowych obszarów wiejskich oraz jakie stosowano sposoby promocji rolnictwa przyjaznego dla środowiska. Badania przeprowadzono na poziomie poszczególnych województw, na który pozwalał istniejący system informatyczny ARiMR.

MATERIAŁ I METODY BADAŃ

W Planie Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2004–2006 w ramach działania trzeciego przyjęto wspieranie działalności rolniczej na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania. Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) był bardzo ważnym dokumentem operacyjnym, określającym cele, priorytety i zasady wspierania zrównoważonego rozwoju tych terenów. Globalnie biorąc, w Planie Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2004–2006 przewidziano siedem merytorycznych działań, na które zaplanowano wydatki publiczne w wysokości 3592,4 mln euro, przy czym udział Unii Europejskiej w tym procesie miał wynieść 2866,4 mln euro (80%). Z kolei na działalność ONW przewidziano wsparcie finansowe w wysokości 905,0 mln euro, czyli 25,2% całości wydatków. Była to największa kwota, jaką przewidziano na to jedno działanie.

Działania związane z ONW od samego początku znalazły się w kręgu zainteresowania badaczy. Przykładowo ze wstępnych badań IERiGŻ wynikało, że ze wsparcia budżetowego gospodarstw położonych na terenach o niekorzystnych warunkach gospodarowania może w Polsce skorzystać około 60,8% gospodarstw powyżej 1 ha, które dysponują ponad 54% całości użytków rolnych [Józwiak i in. 2006]. Z kolei B. Kutkowska na przykładzie Dolnego Śląska ustaliła zasięg terytorialny oraz skalę wsparcia finansowego gospodarstw położonych na terenie ONW. Badania wykazały, że stawki dopłat tylko w około 60% rekompensują różnice dochodów wynikające z ich niekorzystnego położenia [Kutkowska 2006]). Bardziej pogłębionej analizy omawianego zjawiska dokonała G. Niewęgłowska, która pokazała zarówno udział obszarów ONW w krajach dawnej UE, jak również w poszczególnych województwach Polski [Niewęgłowska, 2005].

Program wspierania działalności rolniczej na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania charakteryzuje się określoną specyfiką, niemającą swego odpowiednika w innych działaniach. Polega ona na tym, że wsparcie finansowe przyznaje się corocznie (w innych działaniach jednorazowo), a wniosek składa się na równocześnie z płatnościami obszarowymi i na tych samych formularzach. Ponadto, rolników obowiązują identyczne

terminy składania wniosków (od 15 marca do 15 maja) oraz procedury ich zatwierdzania. Do kolejnej specyfiki należy zaliczyć fakt, że Rozporządzenie Rady Ministrów w tej sprawie (DzU z 2004 r. Nr 73, poz. 656) ukazało się jako pierwsze (14 kwietnia 2004 r.), a płatności z tego tytułu nie były wstrzymywane przy przekroczeniu limitu. W tym sensie wsparcie działania w ramach ONW upodabniało się do dopłat obszarowych (II filar WPR), chociaż było finansowane z innego źródła (PROW) [Wawrzyniak, Zajdel 2007].

W badaniach zastosowano metody statystyczne, analityczne i opisowe, jakie na tym etapie badań najbardziej odpowiadają istniejącemu stanowi wiedzy. Badania zmierzały do ukazania wielkości obszarów ONW w poszczególnych województwach, liczby składanych wniosków oraz mechanizmów przyznawania pomocy finansowej na wspieranie tej działalności rolniczej. Badania oparto głównie na danych Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, która publikuje swoje syntetyczne wyniki w Systemie Informacji Zarządczej, jako podstawowym źródle danych o występujących zjawiskach.

POCZĄTKI WSPARCIA ROLNICTWA W REGIONACH EUROPY ZACHODNIEJ

Program zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich w swej wykładni teoretycznej i praktycznej stawia na równoległe wspieranie takiego rozwoju, który kojarzy cele produkcyjne z wymaganiami środowiskowymi. Oznacza to, że rozwój rolnictwa nie może odbywać się kosztem otoczenia, a w sytuacjach trudnych należy podejmować decyzje społeczno-gospodarcze służące środowisku naturalnemu.

Pierwsze rozwiązania w dawnej EWG wspierające rozwój rolnictwa w rejonach o trudnych warunkach produkcji zostały przyjęte w 1972 r. Dotyczyły one zasad dofinansowania inwestycji modernizacyjnych w gospodarstwach rolnych. Pomoc otrzymywały tylko te podmioty rolnicze, które rokowały uzyskanie poprawy wydajności i dochodów. Z drugiej zaś strony dążono do tworzenia korzystnych warunków do zaprzestania działalności rolniczej w jednostkach niewykazujących żywotności ekonomicznej. Rolnikom tym jako rekompensatę proponowano szkolenia w zakresie reorientacji zawodowej i przejście do pracy pozarolniczej [Wspólna polityka rolna... 2002].

W 1975 r. wprowadzono dodatkowo pomoc dla rolnictwa w regionach górskich i innych strefach szczególnie upośledzonych pod względem rolniczym. Celem tych rozwiązań było zwiększenie pomocy gospodarstwom mającym z jednej strony wyższe koszty, z drugiej zaś mniejsze dochody.

Polityka rolna zmierzająca do zwiększenia pomocy dla tej kategorii gospodarstw miała na celu – z jednej strony – uznanie ogólnospołecznej roli rolnictwa, z drugiej zaś strony chodziło o ochronę środowiska. Kryteria wyłaniania terenów upośledzonych o mniejszych walorach rolniczych ustalały kraje członkowskie, ale na podstawie jednolitych wytycznych Wspólnoty i dopiero po uzyskaniu jej akceptacji. Do regionów „upośledzonych” zaliczane były: strefy górskie, strefy zagrożone wyludnieniem oraz obszary, gdzie występowały specyficzne naturalne przeszkody w rozwoju produkcji rolniczej. Rolnicy z tych terenów otrzymywali różne formy pomocy, w tym odszkodowania wyrównawcze, które miały na celu rekompensowanie większych kosztów produkcji związanych z warunkami naturalnymi, subwencje inwestycyjne bądź też pomoc finansową dla inwestycji

zespołowych (grupowych). Beneficjenci tej pomocy byli zobowiązani do przestrzegania wymogów ochrony środowiska i uprawiania minimalnego areалу ustalonego przez kraje członkowskie. Specjalna pomoc dla gospodarujących w trudnych regionach od początku spotkała się z aprobatą określonych społeczeństw lokalnych, a także państw członkowskich. Miało świadomość, że właśnie rejony trudne kumulują w sobie cenne walory flory, fauny, krajobrazu, budownictwa, turystyki oraz kultury i dlatego zasługują na specjalne wsparcie ze środków ogólnospołecznych [Wspólna polityka rolno... 2002].

SPOSOBY I KRYTERIA WYODRĘBNIANIA REGIONÓW ONW

Obszary o niekorzystnych warunkach gospodarowania były wyznaczane przez każdy kraj członkowski na podstawie ogólnych wytycznych Unii Europejskiej, zawartych w Rozporządzeniu Rady Unii Europejskiej nr 1257 z 1999 r. (ang. LFA). Biorąc pod uwagę powyższe wytyczne, a także specyfikę obszarów wiejskich naszego kraju zidentyfikowano i wyznaczono cztery strefy ONW, a mianowicie tereny górskie, nizinne I i II oraz obszary o specyficznych utrudnieniach [Obszary o niekorzystnych warunkach... 2005].

Podstawową funkcją działania w ramach ONW było wsparcie gospodarstw na terenach zagrożonych wyludnieniem oraz zapobieganie degradacji krajobrazu w wyniku odłogowania gruntów najsłabszych. Tak więc podstawowym zadaniem płatności ONW było stworzenie warunków sprzyjających utrzymaniu produkcji rolniczej na obszarach marginalnych pod względem demograficznym oraz na terenach o niskim potencjale produkcyjnym, wynikającym z naturalnych ograniczeń siedliskowych. W tym znaczeniu płatności ONW miały rekompensować trudne warunki do produkcji rolniczej i sprzyjać utrzymaniu harmonii na styku człowieka z otoczeniem rolniczym. Sposoby i kryteria wydzielania ONW zostały uzgodnione z Komisją Europejską, opierały się one na obiektywnych kryteriach demograficznych oraz waloryzacji rolniczej przestrzeni produkcyjnej. Z kolei waloryzacja rolniczej przestrzeni produkcyjnej obliczana była za pomocą mierzalnych wskaźników charakteryzujących jakość gleb, stosunki wodne, rzeźbę terenu oraz klimat. Przyjęte wskaźniki miały charakter ilościowy i były wyliczane przy użyciu jednolitej metodyki dla całego kraju na podstawie danych glebowo-rolniczych oraz numerycznego modelu terenu (rzeźba) w powiązaniu z danymi meteorologicznymi. Takie podejście metodyczne umożliwiło oszacowanie warunków przy użyciu metod parametrycznych z wykorzystaniem obiektywnych danych przestrzennych i glebowo-klimatycznych [Wsparcie działalności rolniczej..., 2005].

Na terenie Polski w ramach obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania wydzielono (załącznik nr 1 do Rozporządzenia Rady Ministrów z 2004 r.):

- obszary górskie, gdzie produkcja rolnicza była utrudniona ze względu na niekorzystne warunki klimatyczne i ukształtowanie terenu. Do obszarów górskich zaliczono gminy, w których ponad połowa użytków rolnych znajdowała się na wysokości ponad 500 m nad poziomem morza,
- obszary nizinne (strefa nizinna I i II), gdzie występowały ograniczenia produktywności rolnictwa związane z niską jakością gleb, niekorzystnymi warunkami klimatycznymi, niekorzystnymi warunkami wodnymi, niesprzyjającą rzeźbą terenu oraz

niskim wskaźnikiem demograficznym i znacznym udziałem ludności związanej z rolnictwem,

- obszary ze specyficznymi utrudnieniami, które obejmowały gminy terenów podgórskich, gdzie występowały złożone problemy strukturalne, a jednocześnie miały one duże znaczenie dla rozwoju turystyki.

Charakterystyczną cechą pierwotnego, a przy tym szczegółowego wykazu obszarów ONW (jako załącznika do rozporządzenia RM) było to, że istniała możliwość wyodrębnienia dodatkowych obszarów ONW, jeśli gmina uznała za zasadne złożenie specjalnego wniosku do IUNG w Puławach (w 2006 r.). Dzięki tej inicjatywie rolnicy mieli możliwość znaleźć się na obszarze ONW i pozyskać dodatkowe środki dla gospodarstw funkcjonujących w najtrudniejszych warunkach siedliskowych [Wsparcie działalności rolniczej..., 2005].

Poszukując odpowiedzi na pytanie, jakie było rozmieszczenie terytorialne obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania, dokonano analizy tego zjawiska w układzie wojewódzkim. Okazało się, że w wymiarze bezwzględny najczęściej takich powierzchni zanotowano w woj. mazowieckim (1042 tys. ha), wielkopolskim (883 tys. ha) i podlaskim (762 tys. ha) na ogólną powierzchnię 6442 tys. ha w skali kraju. W wymiarze względnym, czyli w procentach do powierzchni użytków rolnych, najczęściej obszarów ONW zanotowano w woj. podlaskim (68,5%), warmińsko-mazurskim (64,9%) i zachodniopomorskim (63,3%) (tab. 1).

Tabela 1. Porównanie powierzchni użytków rolnych do obszarów ONW (w tys. ha)
Table 1. Comparison of arable lands to LFA area (in thousands)

Województwo Region	Powierzchnia użytków rolnych Arable lands area	Powierzchnia ONW LFA area	Procent Percent
Dolnośląskie	1 039	239	23,0
Kujawsko-pomorskie	1 106	388	35,1
Lubelskie	1 573	445	28,3
Lubuskie	480	264	55,0
Łódzkie	1 147	460	40,1
Małopolskie	784	168	21,4
Mazowieckie	2 249	1 042	46,3
Opolskie	560	60	10,7
Podkarpackie	736	170	23,1
Podlaskie	1 112	762	68,5
Pomorskie	700	337	48,1
Śląskie	490	78	15,9
Świętokrzyskie	616	151	24,5
Warmińsko-mazurskie	895	581	64,9
Wielkopolskie	1 526	882	57,8
Zachodniopomorskie	679	430	63,3
Razem	16 899	6 442	38,1

Źródło: System Informacji Zarządczej ARiMR.
Source: Information management system of ARMA.

ZASADY UDZIELANIA POMOCY FINANSOWEJ NA OBSZARACH ONW

Wsparcie finansowe działalności na obszarach ONW otrzymywali rolnicy, których gospodarstwa w całości lub części położone były w granicach ONW, a powierzchnia użytków rolnych wynosiła minimum 1 ha. Płatności obejmowały zarówno grunty rolne, jak również sady, łąki i pastwiska trwałe w wysokości 38 euro na 1 ha na obszarach nizinnych (strefa I), 56 euro w strefie II, 68 euro na 1 ha na obszarach górskich oraz 56 euro na obszarach ze specyficznymi utrudnieniami. Ze względu na charakter PROW, którego zasadniczym celem było zachowanie zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich, oraz z uwagi na konieczność przeciwdziałania tzw. nadmiernej kompensacji (kumulacji środków) na poziomie gospodarstwa, zastosowano system degresywności (spadku) płatności [Obszary o niekorzystnych warunkach... 2005]. W związku z tym płatności z tytułu ONW podlegały zmniejszeniu, w zależności od wielkości gospodarstwa, co obrazuje poniższe zestawienie:

Areal w ha	Płatności ONW
1–50	100% płatności za każdy ha
50–100	50% płatności za kolejne 50 ha
100–300	25% płatności za kolejne 200 ha
Ponad 300 ha	brak płatności na tym obszarze

Rolnik przystępujący do programu ONW musiał wykazać się prowadzeniem działalności rolniczej przez okres co najmniej 5 lat, a zwłaszcza przestrzeganiem zasad dobrej praktyki rolniczej. W skład tych zasad wchodziły wymagania dotyczące między innymi: rolniczego wykorzystania ścieków na terenie gospodarstwa, prawidłowych zasad stosowania nawozów i ich przechowywania, gospodarki na użytkach zielonych, ochrony siedlisk przyrodniczych [Rozporządzenie Rady Ministrów 2004].

OCENA LICZBY ZŁOŻONYCH WNIOSKÓW O PŁATNOŚCI ONW

Złożenie wniosku o płatności z tytułu ONW nie było możliwe bez złożenia wniosku o dopłaty bezpośrednie, ponieważ były one powiązane integralnie między sobą. Stąd wymagania formalne obejmowały uzyskanie wpisu do ewidencji gospodarstw rolnych, numeru ewidencyjnego i numery działek zgłoszonych do płatności. W pierwszym roku składania wniosków nie wszyscy rolnicy mieli świadomość występowania na ich terenie obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania, a ponadto służby doradcze nie udzielały wystarczających informacji na ten temat. Początkowo sądzono, że całe gospodarstwo powinno leżeć na tych obszarach, aby móc skorzystać z tak zdefiniowanych płatności. Z czasem gminy zaczęły korygować obszary objęte ONW, składając odpowiednie wnioski do IUNG [Wsparcie działalności rolniczej... 2005].

W 2004 r. złożono 628,7 tys. wniosków o płatności z tytułu ONW, co stanowiło 44,9% w stosunku do dopłat obszarowych (1,4 mln wniosków). W kolejnych latach liczba wniosków wzrastała, i tak w 2005 r. wyniosła 708,6 tys., a w 2006 r. już 717, 6 tys. (tab. 2).

Tabela 2. Liczba złożonych wniosków o wspieranie gospodarstw ONW

Table 2. Number of applied proposals to support farms in LFA

Województwo Region	2004	2005	2006
Dolnośląskie	18 283	20 602	20 893
Kujawsko-pomorskie	27 893	30 336	30 685
Lubelskie	56 230	63 663	64 517
Lubuskie	13 670	15 826	16 305
Łódzkie	64 623	73 221	74 055
Małopolskie	48 831	56 065	55 822
Mazowieckie	113 516	131 653	133 804
Opolskie	6 143	6 405	6 428
Podkarpackie	38 654	43 105	43 312
Podlaskie	57 199	67 498	69 003
Pomorskie	19 672	22 712	23 230
Śląskie	15 539	16 568	17 140
Świętokrzyskie	34 024	36 118	36 546
Warmińsko-mazurskie	26 979	30 551	31 098
Wielkopolskie	70 805	75 946	76 043
Zachodniopomorskie	16 701	18 406	18 727
Razem	628 762	708 675	717 623

Źródło: System Informacji Zarządczej ARiMR.

Source: Information management system of ARMA.

Przyrost liczby wniosków odnotowano w każdym województwie, co świadczy o wzroście świadomości rolników co do możliwości sięgania po wsparcie ze środków UE. Analizując liczbę złożonych wniosków ONW (w 2006 r.) w stosunku do płatności obszarowych w układzie województw, okazało się, że najwyższy wskaźnik osiągnięto w woj. podlaskim (81,8%), lubuskim (75,9%), warmińsko-mazurskim (70,4%) i zachodniopomorskim (62,1%), wobec 46,7% w skali całego kraju.

Potwierdzenie tych spostrzeżeń znajdziemy, jeśli będziemy analizować liczbę złożonych wniosków ONW w stosunku do istniejącej struktury agrarnej. Okazuje się, że najwyższe wskaźniki osiągnięto w woj. podlaskim (76,7% ogólnej liczby gospodarstw rolnych powyżej 1 ha), warmińsko-mazurskim (66,8%), wielkopolskim (58,5%) i lubuskim (52,5%), wobec 40,1% w skali całego kraju.

System Informacji Zarządczej ARiMR nie informuje, z jakich grup obszarowych wywodzą się beneficjenci dopłat wyrównawczych ONW. Według badań G. Niewęglowskiej przeprowadzonych w 2004 r., najwięcej wniosków złożyli rolnicy wywodzący się z gospodarstw małych, liczących 1–5 ha (42,0%), następnie średnich – 5–15 ha (40,3%), gdy tymczasem te największe partycypowały w tym procesie na poziomie 17,7%. Z kolei analiza złożonych wniosków w aspekcie kategorii i stref ONW wskazuje, że tereny górskie nie dominują wcale w dążeniu do uzyskania dopłat wyrównawczych (3,3%). Najwięcej beneficjentów wywodziło się z obszarów nizinnych strefy I (62,5%) i strefy II (23,9%) [Niewęglowska 2005].

Interpretując te wyniki można powiedzieć, że osiągnięto średni poziom ubiegania się o wsparcie działalności rolniczej na obszarach ONW, jeśli spojrzeć na ten problem w świetle obowiązujących przepisów prawa, jakości gleb, na jakich gospodarują rolnicy, a zwłaszcza zagrożeń demograficznych występujących na tzw. ścianie wschodniej. Z drugiej strony pokazuje to, w jak trudnych warunkach przyrodniczo-gospodarczych przyszło naszym rolnikom gospodarować, z których pewien odsetek kwalifikuje się do tego typu wsparcia.

FINANSOWY WYMIAR WSPARCIA DO OBSZARÓW ONW

Rolnik otrzymujący wsparcie finansowe z tytułu ONW był zobowiązany do określonych czynności wynikających z istniejących przepisów, co wyraźnie różni tę pomoc od płatności obszarowych. O ile dopłaty bezpośrednie nie są obwarowane żadnymi restrykcjami finansowymi w sensie zwrotu przyznanych kwot, to w przypadku wsparcia ONW podstawową kwestią jest rygorystyczne przestrzeganie zasad zwykłej dobrej praktyki rolniczej. W rozporządzeniu Rady Ministrów ustalono, że w wyniku pierwszej kontroli za brak przestrzegania tych zasad rolnik zostaje tylko pouczone, a uchybienie to zostaje odnotowane w protokole kontroli. Jeśli w wyniku następnej kontroli stwierdzono by dalsze nieprzestrzeganie zasad, to płatności zostają zmniejszone w danym roku o 7%, a potem całkowicie wstrzymane [Rozporządzenie Rady Ministrów 2004].

Dyscyplinowanie rolników w kierunku przestrzegania zasad zwykłej dobrej praktyki rolniczej wydaje się być pociągnięciem właściwym, ponieważ stan ekologiczny niektórych gospodarstw pozostawia wiele nierozwiązanych problemów środowiskowych. Stąd zapewne zaskoczenie niektórych rolników, którzy pobrali świadczenia z tytułu ONW, a potem wyrazili zdziwienie pojawiającymi się kontrolami. Zgodnie z ogólnymi przepisami dotyczącymi PROW, wszystkie działania tam zapisane są objęte kontrolami, a rygory tam zawarte zostały sformułowane na różnym poziomie szczegółowości. Te dotyczące ONW należą do mniej restrykcyjnych, ponieważ nie zachodzi zjawisko zwrotu pobranych płatności.

Pomoc finansowa udzielana jest w formie corocznych zryczałtowanych płatności, zwanych dopłatami wyrównawczymi, przyznawanych do hektara użytków rolnych położonych na obszarach ONW. Decyzje administracyjne wydaje się w terminie 6 miesięcy od daty złożenia wniosku, a po kolejnych 30 dniach rolnik otrzymuje tę płatność. Ponadto, rolnik jest zobowiązany do przechowywania przez 5 lat dokumentów, dotyczących przykładowo dowodów zakupu nawozów lub środków ochrony roślin, atestów dla opryskiwaczy ciągnikowych lub faktu ukończenia szkolenia związanego z ochroną środowiska.

Analizując wysokość płatności z tytułu ONW należy zwrócić uwagę, że nie cała powierzchnia gospodarstwa rolnego była objęta tym wsparciem, lecz tylko część zaliczona do tego działania. Okazuje się, że mimo wzrostu powierzchni podlegającej wsparciu finansowemu z tytułu ONW, zanotowano spadek ogólnej kwoty płatności ze 114,5 mld zł w 2004 r. do 89,2 mld zł w 2005 r. (o 22,1%). Wynika to ze zmiany kursu złotego do euro. W pierwszym roku naszego członkostwa w UE (2004) za jedno euro trzeba było płacić 4,7 zł, a w drugim roku, zgodnie z komunikatem Komisji Europejskiej, kurs wyniósł tylko 3,9 zł.

Tabela 3. Kwoty płatności z tytułu wsparcia działalności na obszarach ONW (w tys. zł)
 Table 3. Payment for activities in LFA (in thousands)

Województwo Region	2004	2005	Średnio na 1 wniosek w 2005 r. Average for 1 proposal in 2005
Dolnośląskie	41 742,3	36 896,6	1,7
Kujawsko-pomorskie	62 834,8	58 361,7	1,9
Lubelskie	76 603,0	63 617,9	1,0
Lubuskie	34 480,1	32 149,4	2,0
Łódzkie	86 174,9	70 438,8	0,9
Małopolskie	45 826,8	28 547,2	0,5
Mazowieckie	209 529,4	149 714,1	1,1
Opolskie	9 817,1	8 618,6	1,3
Podkarpackie	36 629,9	36 200,5	0,8
Podlaskie	149 786,3	122 354,8	1,8
Pomorskie	55 665,8	37 726,3	1,7
Śląskie	15 524,8	15 714,2	0,9
Świętokrzyskie	30 568,6	25 904,1	0,7
Warmińsko-mazurskie	86 348,8	663,6	2,0
Wielkopolskie	151 259,4	104 157,7	1,3
Zachodniopomorskie	51 837,8	36 016,2	1,9
Razem	1 144 630,1	892 072,1	1,2

Źródło: System Informacji Zarządczej ARiMR.

Source: Information management system of ARMA.

Analizując realizację płatności wyrównawczych w poszczególnych województwach należy podkreślić, że wysokość tej kwoty była wypadkową powierzchni ONW, występujących kategorii gospodarstw oraz stref. W 2005 r. największe kwoty przypadły na woj. mazowieckie (149,7 mln zł), podlaskie (122,3 mln zł) i wielkopolskie (104,1 mln zł). Interesująco przedstawia się wysokość kwot wypłacanych rolnikom w przeliczeniu na jeden wniosek. Przykładowo średni poziom 2,0 tys. zł na jeden wniosek otrzymali rolnicy w dwóch województwach (lubuskie i warmińsko-mazurskie). Również rolnicy z dwóch województwach (kujawsko-pomorskie i zachodniopomorskie) osiągnęli poziom 1,9 tys. zł. Najniższe kwoty w przeliczeniu na jeden wniosek wypłacono w woj. małopolskim (0,5 tys. zł), przy średniej dla całego kraju na poziomie 1,2 tys. zł.

ZAKOŃCZENIE

Dzięki wprowadzeniu dopłat wyrównawczych na terenach ONW można spodziewać się, że uchronimy obszary cenne z punktu widzenia ekologicznego, krajobrazowego, turystycznego, demograficznego (wyludnienie), kulturalnego czy wręcz cywilizacyjnego. W państwach członkowskich UE wychodzono z założenia, że warto dopłacać do obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania, ponieważ utrata tych terenów może przynieść niepowetowane szkody, a poza tym stwierdzono występowanie wyższych kosztów produkcji na tych terenach. Zaproponowana rekompensata nie jest wysoka, lecz sankcje wynikające z nieprzestrzegania przez wnioskodawcę zasad zwykłej dobrej prak-

tyki rolniczej są dość dotkliwe, nawet sprowadzające się do wstrzymania dopłat wyrównawczych.

Jest rzeczą charakterystyczną, że w nowym Programie Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013 znalazło się również działanie związane ze wspieraniem gospodarowania na obszarach górskich i innych obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania. Działanie to ma być nadal instrumentem wsparcia finansowego gospodarstw rolnych położonych na obszarach, na których produkcja rolnicza jest utrudniona ze względu na niekorzystne warunki naturalne. W stosunku do ONW z lat 2004–2006 wprowadzono jednak pewne ograniczenia odnoszące się do gmin, które będą musiały spełniać następujące warunki: 1) średnia powierzchnia gospodarstw rolnych musi wynosić poniżej 7,5 ha, 2) gleby muszą być zagrożone występowaniem erozji wodnej, 3) udział gospodarstw rolnych, które zaprzestały produkcji rolnej, musi wynosić powyżej 25% wszystkich gospodarstw rolnych, 4) udział trwałych użytków zielonych musi wynosić powyżej 40% w strukturze użytkowania gruntów. Stanowi to wyraźne zastrzeżenie kryteriów w porównaniu do poprzednich regulacji prawnych i spowoduje, że wiele gospodarstw i gmin znajdzie się poza programem ONW.

PIŚMIENNICTWO

- Józwiak W., Niewęgłowska G., Czekaj T., 2006. Zachowanie gospodarstw działających na obszarach o niekorzystnych warunkach, 2006, Zagadnienia Ekonomiki Rolnictwa, nr 3.
- Kutkowska B., 2006. Ocena skuteczności wspierania gospodarstw rolniczych położonych na terenach o niekorzystnych warunkach (ONW) na Dolnym Śląsku, 2006, Wieś i Rolnictwo, nr 4.
- Niewęgłowska G., 2005. Wsparcie polskich gospodarstw rolnych położonych na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania, IERiGŻ, Warszawa.
- Obszary o niekorzystnych warunkach gospodarowania, 2005, Biuletyn Informacyjny MRiRW, nr 11–12.
- Rocznik Statystyczny Rolnictwa i Obszarów Wiejskich, 2005. Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 14 kwietnia 2004 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu udzielania pomocy finansowej na wspieranie działalności rolniczej na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania objętej planem rozwoju obszarów wiejskich (DzU Nr 73, poz. 656).
- Wawrzyniak B., Zajdel M., 2007. Analiza płatności obszarowych w rolnictwie polskim w latach 2004–2006, Zagadnienie Doradztwa Rolniczego, nr 1.
- Witek T., 1994. Waloryzacja rolniczej przestrzeni produkcyjnej Polski według gmin, IUNG, Puławy.
- Wspólna polityka rolna Unii Europejskiej a polskie rolnictwo, 2002. UKIE, Warszawa.
- Wspieranie działalności rolniczej na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania, 2005. Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Warszawa.

**AGRICULTURAL ACTIVITY SUPPORT IN THE UNFAVOURABLE
CONDITION AREA WITHIN THE RURAL AREAS DEVELOPMENT
PROGRAMM IN 2004–2006**

Abstract. The aim of the paper was to analyse the course and realization of the support activity for in the unfavourable condition area. The aim of the support was to assure development of agricultural farms which were on the territories characterized by difficult soil, climatic and demographic conditions. The support was applied to 38.1% of arable area of the country and 46.7% of all farms which applied for area payments. In total there were received 114.4 billion PLN by way of the payments in 2004 and 89.2 billion PLN in 2005. For one proposal there was due for 1.2 thousand PLN. The farmers given the support were obligated to obey the principles of common good agricultural practice.

Key words: unfavourable condition area, good agricultural practice, farms

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 15.05.2008

CONTENTS SPIS TREŚCI

Nina Drejerska	
Status mieszkańców obszarów wiejskich na rynku pracy	5
Rural inhabitants' status on labour market	
Krzysztof Zmarzłowski, Piotr Jałowiecki	
Ocena zróżnicowania stanu szkolnictwa wyższego w Polsce w ujęciu wojewódzkim w latach 1999–2006	13
Evaluation of differentiation in high school education system in Poland in 1999–2006	
Marzena Kacprzak, Teresa Mikulska	
Franchising w turystyce na przykładzie biura podróży TUI	23
Franchising in tourism on example of the TUI travel agency	
Irena Łącka	
Sukces konsolidacji w polskim sektorze mięsnym na przykładzie PKM DUDA	37
The success of consolidation in Polish meat sector on the example of PKM DUDA	
Anna Majchrzak	
Zróżnicowanie rozwoju rolnictwa województwa wielkopolskiego w przekroju gmin	55
Agriculture development level in local governments of Wielkopolska voivodeship	
Wojciech Pizlo	
Instytucje mezo w przestrzeni życia społeczno-gospodarczego	69
Mezo institutions in space of socio-economic life	
Piotr Prus, Bogdan Wawrzyniak	
Zmiany w sposobie kredytowania rolnictwa po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej	81
Changes in crediting way of agriculture after Poland accession to the EU	
Grzegorz Spychalski	
Krajowe instrumenty wspierania rolnictwa i rozwoju obszarów wiejskich w Polsce	91
National measures of support of agriculture and rural development in Poland	
Bolesław Wojtasik	
Analiza wsparcia działalności rolniczej na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania w ramach PROW w latach 2004–2006	103
Agricultural activity support in the unfavourable condition area within the Rural Areas Development Programm in 2004–2006	