

FUNDUSZE UE JAKO FORMA WSPARCIA DLA PRZEDSIĘBIORSTW NA INWESTYCJE SŁUŻĄCE OCHRONIE ŚRODOWISKA W POLSCE

Jacek Białek

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Streszczenie. Celem artykułu jest przedstawienie i ocena roli instrumentów finansowych, z których polskie przedsiębiorstwa korzystały przed akcesją do Unii Europejskiej oraz tych, które wykorzystywane są po akcesji. Obszarem badań są inwestycje prośrodowiskowe - niezwykle ważny oraz szczególnie zaniedbany inwestycyjnie obszar. Opisane są możliwości, które mogą wykorzystać firmy, aby w jak najlepszy sposób spożytkować unijną pomoc na rozwój tych inwestycji. Przeanalizowany został okres 2000-2005. Są to cztery lata intensywnych działań przed przystąpieniem do Wspólnoty oraz pierwsze doświadczenia firm w warunkach jednolitego rynku europejskiego, już po wejściu Polski do Unii Europejskiej.

Słowa kluczowe: fundusze unijne, inwestycje na ochronę środowiska w Polsce

WSTĘP

Od początku istnienia Wspólnoty dążono do minimalizowania różnic w regionach a wspólna polityka rozwoju miała od zawsze na celu stworzenie Europy silnej ekonomicznie, społecznie, politycznie, a także kulturowo. Dążenie do Europy solidarnej i równych szans było możliwe dzięki stworzeniu odpowiednich instrumentów finansowych takich jak fundusze strukturalne i Fundusz Spójności, z których to mogą korzystać wszystkie kraje członkowskie Wspólnoty. Fundusze te kierowane są w pierwszym rzędzie do regionów ubogich, gdzie Polityka Spójności Gospodarczej i Społecznej jest kluczowym instrumentem w poprawie równowagi w zasobności regionów i krajów Unii Europejskiej.

MATERIAŁ I METODA

Badaniami objęto i scharakteryzowano wybrane instrumenty finansowe Unii Europejskiej – fundusze celowe, z których mogą korzystać polskie przedsiębiorstwa w obszarze ochrony środowiska. Określono, jaki rodzaj inwestycji z zakresu ochrony środowiska może być współfinansowany z Funduszy w przedsiębiorstwach.

W pracy wykorzystano informacje wtórne (źródła literaturowe) oraz zasoby internetowe, a do analizy danych zastosowano metody porównawcze. Badania swym zakresem objęły lata 2000 – 2005.

FUNDUSZE PRZEDAKCESYJNE

Jednym z ważniejszych obszarów polityki unijnej jest ochrona środowiska. Dla Polski dostosowanie się do norm środowiskowych przed akcesją i podjęcie działań w tym zakresie, było jedynie początkiem długiej i żmudnej drogi. Olbrzymia dewastacja przyrodnicza kraju, która była skutkiem wieloletniej gospodarki centralnie planowanej wciąż powoduje, że jest to sektor niezwykle kapitałochłonny.

Aby zmniejszyć dystans rozwojowy, Polska już przed wstąpieniem do Unii Europejskiej otrzymała wsparcie ze środków pomocowych z funduszy przedakcesyjnych (PHARE, SAPARD, ISPA i inne). Środki przedakcesyjne skierowane na ochronę środowiska były głównie dostępne z funduszu ISPA.

Tabela 1. Przedsięwzięcia dofinansowywane z funduszu ISPA wg dziedzin
 Table 1. Activities financed by ISPA Fund according to a field

Wyszczególnienie / Specification	Liczba projektów Number of projects	Koszty kwalifikowane Eligible cost mln EUR	Dofinansowanie ISPA/Fundusz Spójności Financed by ISPA/ Cohesion Fund mln EUR	Koszty całkowite Overall cost mln EUR
Gospodarka wodno-ściekowa Water-sewage economy	37	1 930,7	1 193,6	
Gospodarka odpadami Economy of waste	6	116,7	76,3	
Pomoc techniczna Technical assistance	2	20,5	15,3	2 194,3
Ogółem Total	45	2 067,8	1 285,2	

Źródło: Biuletyn Ministerstwa Środowiska. Środowisko i rozwój nr 3/2004
 Source: Bulletin of Ministry of Environment. Environment and development, no 3/2004.

Program ISPA wspierał projekty związane z gospodarką wodno-ściekową i odpadową w miastach będących głównymi producentami odpadów i ścieków w Polsce. W związku z przystąpieniem Polski do UE, od dnia 1 maja 2004 roku Polska przestała być beneficjentem ISPA, jego zobowiązania w wysokości 558 mln EUR przejął Fundusz Spójności.

WYKORZYSTANIE FUNDUSZY CELOWYCH NA OCHRONĘ ŚRODOWISKA

Wraz z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej władze samorządowe, które planują przeprowadzenie inwestycji z zakresu ochrony środowiska, mogą starać się o wsparcie ze środków Funduszu Spójności oraz z funduszy strukturalnych, głównie z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (ERDF). Przedsiębiorcy natomiast mogą ubiegać się o wsparcie wyłącznie z funduszy strukturalnych. Należy jednak zwrócić uwagę na fakt, iż wdrożenie wymagań unijnych w zakresie ochrony środowiska przez przedsiębiorstwa, to nie tylko wydatki, ale również szansa na liczne dla nich korzyści np. łatwiejsze pozyskanie pozwoleń zintegrowanych IPPC (Integrated Pollution Prevention and Control). Pozwolenie dotyczące zintegrowanego zapobiegania i ograniczania (kontroli) zanieczyszczeń, zwane popularnie Dyrektywą IPPC jest jednym z najważniejszych aktów prawnych Unii Europejskiej w dziedzinie ochrony środowiska [Kassenberg, Wójcik 2005].

Inwestycje w ochronę środowiska ze środków unijnego budżetu mogą być finansowane z funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności oraz instrumentu finansowego na rzecz ochrony środowiska – LIFE.

Inicjatywy w dziedzinie ochrony środowiska są finansowane z czterech następujących funduszy: Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (ERDF), Europejski Fundusz Społeczny (ESF), Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnych (EAGGF) sekcja "Orientacji" oraz Finansowy Instrument Orientacji Rybołówstwa (FIFG). Projekty środowiskowe głównie finansowane są z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. Głównym zadaniem tego funduszu jest niwelowanie dysproporcji w poziomie rozwoju regionalnego krajów należących do UE. Pomoc w ramach tego funduszu obejmuje inicjatywy w następujących dziedzinach:

- inwestycje produkcyjne umożliwiające tworzenie lub utrzymanie stałych miejsc pracy,
- inwestycje w infrastrukturę, z uwzględnieniem tworzenia sieci transeuropejskich dla regionów objętych celem nr 1 polityki strukturalnej UE,
- inwestycje w edukację i opiekę zdrowotną w regionach objętych celem nr 1 polityki strukturalnej UE,
- rozwój potencjału lokalnego: małych i średnich przedsiębiorstw,
- działalność badawczo-rozwojowa,
- Inwestycje związane z ochroną środowiska.

Działania z zakresu ochrony środowiska współfinansowane z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w latach 2004 – 2006 realizowane są w Polsce w ramach 2 programów operacyjnych:

- Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego (podmioty publiczne - jako beneficjenci),
- Sektorowy Program Operacyjny „Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw” (przedsiębiorcy- jako beneficjenci).

Fundusze celowe jako instrument finansowy miały uzupełniać i wspierać działania podejmowane w ramach strategii rozwoju oraz procesów dostosowawczych w regionach mniej zamożnych, które bez pomocy finansowej nie byłyby w stanie dostosować się do średniego poziomu ekonomicznego w Unii Europejskiej [MŚ 2004]

Podstawowym kryterium mającym wpływ na uzyskanie wsparcia ze środków Unii Europejskiej, w zależności od rodzaju funduszu, jest przestrzeganie czterech ogólnych zasad unijnej polityki strukturalnej:

- Zasada subsydiarności (pomocniczości) – polegająca na wspieraniu z wyższego poziomu administracyjnego tylko tych przedsięwzięć, które nie są możliwe do wykonania i realizacji na niższym poziomie zarządzania.
- Zasada koncentracji – która zakłada, że środki pomocy unijnej nie powinny ulegać rozproszeniu, ale być koncentrowane na priorytety i regiony najważniejsze z punktu widzenia spójności społeczno-gospodarczej.
- Zasada partnerstwa – polegająca na dążeniu do wzmocnienia współpracy zainteresowanych podmiotów w celu ułatwienia przepływu informacji, wymiany doświadczeń.
- Zasada dodatkowości (współfinansowania) - która oznacza, że dofinansowanie ze środków Unii Europejskiej ma uzupełniać środki kraju członkowskiego, a nie je zastępować.

W okresie budżetowym na lata 2000-2006 nakłady na politykę spójności są oparte na uzgodnieniach unijnego szczytu w Berlinie z 24 i 25 marca 1999 roku, które zostały ujęte w Rozporządzeniu (CE) 1260/99 Rady z 21 czerwca 1999 roku, zawierającym ogólne przepisy dotyczące funduszy celowych. Kwota przeznaczona z budżetu Wspólnoty w ramach strategii rozwoju to 213 mld EUR (tab. 2).

Tabela 2. Nakłady na Politykę Spójności 2000 -2006
Table 2. Cohesion policy inputs in the period 2000 - 2006

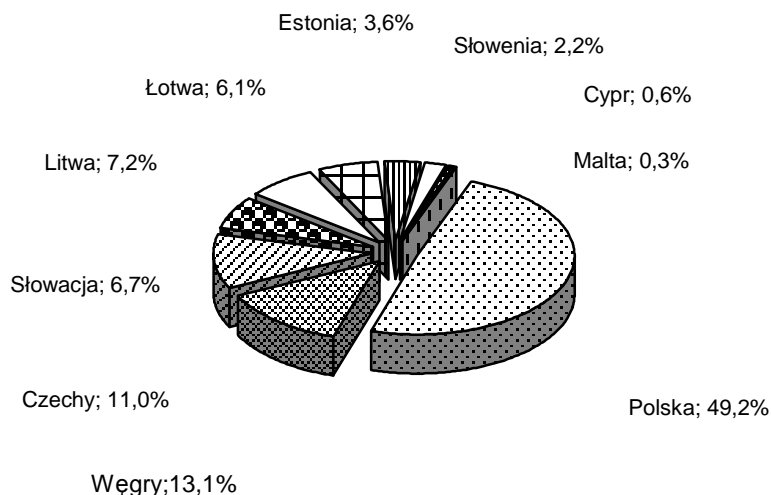
Fundusze celowe / Specific Fund	Kwoty / Amounts mld EUR
Fundusze strukturalne / Structural funds	195
Fundusz Spójności / Cohesion Fund	18
Ogółem / Total	213

Źródło: Szczyt w Berlinie (24 i 25 marca 1999) I.N. Perez, „Fundusze Strukturalne i Fundusz Spójności Unii Europejskiej 2000-2006”, Wrocław, Wydawnictwo Aksel s.c., 2003, s. 11

Source: Summit in Berlin (March 24-25 1999). I.N. Perez, „Fundusze Strukturalne i Fundusz Spójności Unii Europejskiej 2000-2006”, Wrocław, Wydawnictwo Aksel s.c., 2003, p. 11

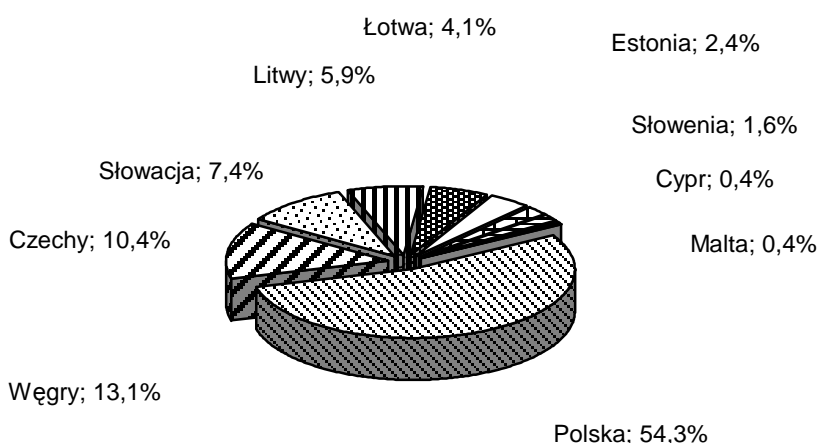
Polska po przystąpieniu do Unii Europejskiej w dniu 1 maja 2004 roku stała się obok Hiszpanii największym odbiorcą środków funduszy celowych. Zgodnie z planem finansowym Wspólnoty przewidzianym dla nowych państw członkowskich na lata 2004-2006, blisko 50% z puli budżetu Funduszu Spójności oraz ponad połowa środków funduszy strukturalnych, przeznaczonych została dla Polski (rys. 1 i rys. 2).

Niskie wskaźniki rozwoju regionów polskich w porównaniu ze średnią europejską oraz duża powierzchnia kraju w porównaniu z pozostałymi nowymi krajami członkowskimi sprawiły, że Polska ma największe możliwości finansowe rozwoju regionalnego. Procentowo nasz kraj w największym stopniu partycypuje w środkach funduszy celowych. Należy jednak pamiętać, że stwarza to nie tylko ogromne szanse, ale niesie ze sobą wielką odpowiedzialność i stawia wyzwania.



Rysunek 1. Procentowy udział środków Funduszu Spójności przeznaczonych dla 10 nowych krajów UE
 Fig 1. Cohesion Fund inputs percentage allotted to 10 new EU member states

Źródło: Traktat akcesyjny. Załącznik II pkt.15. Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej L236
 Source: Accession treaties. Annex II p.15. Official Journal L 236,



Rysunek 2. Procentowy udział środków funduszy strukturalnych przeznaczonych dla 10 nowych krajów UE
 Fig 2. Structural funds inputs percentage allotted to 10 new EU member states

Źródło: Traktat akcesyjny. Załącznik II pkt.15. Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej L236;
 Source: Accession treaties. Annex II p.15. Official Journal L 236,

Ochrona środowiska naturalnego jest niezwykle ważnym działem polityki horyzontalnej Unii Europejskiej, a kraje członkowskie są zobowiązane do wdrażania restrykcyjnych norm środowiskowych.

Polska wstępując do Unii Europejskiej zobowiązała się, w Traktacie Akcesyjnym, dostosować do europejskich normy dotyczące ochrony środowiska, do momentu upływu okresów przejściowych. W zakresie praw ochrony środowiska planowana jest szeroka współpraca Polski ze Wspólnotą. Dotyczy ona bardzo ważnych problemów ekologicznych – ochrony głównych komponentów środowiska przyrodniczego. Pomoc w realizacji założeń Traktatu w zakresie działań prośrodowiskowych mają zapewnić środki finansowe przeznaczone z Funduszu Spójności oraz funduszy strukturalnych, głównie z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. Wielkość

środków wynegocjowanych przez Polskę na lata 2004-2006 na ochronę środowiska sięga blisko 13 mld EUR (tab. 3).

Tabela 3. Wielkość środków unijnych na ochronę środowiska w Polsce na lata 2004-2006
Table 3. Largeness of union inputs on environmental protection in Poland in the period 2000 - 2006

Fundusze celowe; Specific Funds	Kwoty; Amounts mln Euro
Fundusze strukturalne, Structural funds	8 630
Fundusz Spójności, Cohesion Fund	4 219,70
Ogółem, Total	12 849,70

Źródło: Biuletyn Ministerstwa Środowiska, „Środowisko i Rozwój” nr 1/2003, s. 19.

Source: Bulletin of Ministry of Environment. Environment and development, no 1/2003, p.19.

Główne kierunki inwestycji z Funduszu Spójności na lata 2004-2006 zostały określone w „Narodowej Strategii Wykorzystania Funduszu Spójności na lata 2004-2006”. Priorytety jakie realizowane są w obszarze ochrony środowiska przy wsparciu Funduszu to [„Środowisko i Rozwój” nr 1/2004, s. 27.]:

- poprawa jakości wód powierzchniowych oraz polepszenie jakości i dystrybucji wody przeznaczonej do spożycia,
- racjonalizacja gospodarki odpadami i ochrona powierzchni ziemi,
- poprawa jakości powietrza,
- zapewnienie bezpieczeństwa przeciwpowodziowego.

PROGRAM SPO WKP W OBSZARZE OCHRONY ŚRODOWISKA

Z dniem przystąpienia Polski do Wspólnoty Europejskiej, polskie przedsiębiorstwa mogą ubiegać się o wsparcie z funduszy strukturalnych. Przedsięwzięcia współfinansowane ze środków unijnych mają pomóc przedsiębiorcom w skutecznym konkuroowaniu na otwartym rynku europejskim, dzięki bezpośredniemu wsparciu lub dzięki rozwojowi instytucji około-biznesowych. Firmy mogą starać się o dofinansowanie projektów inwestycyjnych, modernizacyjnych oraz promocyjnych, także w zakresie dostosowania się do wymogów norm środowiskowych.

Największym i najważniejszym rządowym programem rozwoju przedsiębiorczości i innowacyjności jest Sektorowy Program Operacyjny „Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw” (SPO WKP). Celem programu jest wsparcie działań prowadzących do wzrostu konkurencyjności polskiej gospodarki poprzez wykorzystanie zasobów sfery naukowo-badawczej i stosowaniu nowoczesnych technik i technologii. O dotacje mogą starać się firmy produkcyjne i usługowe, a także instytucje wspierania biznesu, fundusze pożyczkowe, spółki zarządzające parkami technologicznymi i przemysłowymi oraz instytucje naukowo-badawcze pracujące na rzecz przedsiębiorstw.

Pomoc w ramach tego programu adresowana jest do dużych, małych i średnich przedsiębiorstw. W myśl definicji przyjętej przez Komisję Europejską i obowiązującej od 1 stycznia 2005 roku [<http://www.ekoportal.pl>]:

- średnie przedsiębiorstwo, to firma zatrudniająca mniej niż 250 pracowników a jej roczny obrót do 50 mln Euro i/lub całkowity bilans roczny nie przekracza 43 mln Euro,
- małe przedsiębiorstwo, to firma zatrudniająca mniej niż 50 pracowników a jej roczny obrót i/lub całkowity bilans roczny nie przekracza 10 mln Euro.

Inicjatywy w zakresie rozwoju przedsiębiorczości w dziedzinach związanych z ochroną środowiska są realizowane głównie w ramach Działania 2.4 programu SPO WKP. Przedsiębiorcy mogą jednak znaleźć środki wsparcia również w innych działaniach tego programu, w tym m.in.:

Podziałanie 2.2.1 „Wzrost konkurencyjności produktowej i technologicznej przedsiębiorstw” wspiera przedsiębiorstwa dokonujące nowych inwestycji polegające na utworzeniu lub rozbudowie przedsiębiorstwa, a także na rozpoczynaniu w przedsiębiorstwach działalności obejmujących dokonanie zasadniczych zmian produkcji, produktów lub procesów produkcyjnych. Dofinansowanie w ramach tego podziałania dotyczy także działań przedsiębiorstw w ochronie środowiska np. firm zajmujących się recyklingiem, technologią ochrony środowiska, innowacjami w zakresie ochrony środowiska.

Działanie 2.3 „Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw przez inwestycje” wspiera inwestycje, które mają na celu zwiększenie konkurencyjności polskich małych i średnich przedsiębiorstw. Tu dofinansowanie dotyczące środowiska związane jest z dostosowaniem technologii i produktów do wymagań dyrektyw unijnych, zwłaszcza norm zharmonizowanych i prawodawstwa w zakresie BHP.

Przedsiębiorstwa poza programem SPO WKP mają jeszcze inne możliwości uzyskania wsparcia na działania i inwestycje związane z ochroną środowiska.

Inwestycje w przedsiębiorstwach sektora rolno-spożywczego będą mogły uzyskać wsparcie w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich”. Pomoc finansowa jest przyznawana firmom na zakup urządzeń służących poprawie ochrony środowiska oraz umożliwiających wprowadzenie systemu kontroli jakości ISO 14000, których celem statutowym jest skup i przetwórstwo mleka, mięsa owoców i warzyw, ziemniaków na skrobie i jej pochodne, zbóż, jaj, chmielu, miodu konopi i lnu na cele nieżywnościowe.

Polityka unijna, instrumenty finansowe oraz wysokość dotacji w obecnym kształcie będą obowiązywać tylko do 2006 roku. Reforma finansów unijnych stworzyła nową perspektywę finansową na lata 2007 – 2013, która ma uwzględniać konieczność nadrobienia istniejącej luki rozwojowej między „starymi” i „nowymi” państwami członkowskimi. W przyszłości inwestycje związane z ochroną środowiska, będą realizowane w ramach Programu Operacyjnego „Infrastruktura i Środowisko ” i nadal współfinansowane z Funduszu Spójności i ERDF podobnie jak to ma miejsce dotychczas.

WYKORZYSTANIE SPO WKP NA OCHRONĘ ŚRODOWISKA – DZIAŁANIE 2.4

W pierwszej rundzie aplikacyjnej (do 18 marca 2005 roku) na Działanie 2.4 wpłynęło od przedsiębiorców stosunkowo niewiele, bo zaledwie 85 wniosków [Nabór wniosków. <http://www.cios.gov.pl>]. W tabeli 1 przedstawiono liczbę złożonych wniosków z podziałem na poszczególne podziałania w I i II rundzie aplikacyjnej.

Tabela 4. Rozkład wniosków w podziale na poddziałania w I i II rundzie aplikacyjnej
Table 4. Number of applications in subdivisions of I and II application round

Wyszczególnienie	I runda, I round	II runda, II round	Suma, Total
Poddziałanie 2.4.1. Subdivision 2.4.1.	30	40	70
Poddziałanie 2.4.2. Subdivision 2.4.2.	17	22	39
Poddziałanie 2.4.3. Subdivision 2.4.3.	14	10	24
Poddziałanie 2.4.4. Subdivision 2.4.4.	24	38	62
Suma; Total	85	110	195

Źródło: opracowanie własne.

Source: Author's elaboration.

W I rundzie aplikacyjnej 73% wniosków przeszło pozytywną ocenę formalną (62 projekty). Musiały być one kompletne i dostarczone w dwóch zgodnych ze sobą formach – papierowej i elektronicznej. Pozytywną ocenę

techniczno-ekonomiczną przeszły 43 projekty, gdzie zweryfikowano zgodność projektu z wybranym priorytetem oraz sprawdzono czy projektodawca jest uprawniony do uzyskania dofinansowania. Spośród złożonych wniosków, jedynie 33% z nich (28 projektów) zostało zatwierdzonych do realizacji przez Instytucję Zarządzającą – MGİP. Uzyskały one wystarczająco dużo punktów podczas oceny merytorycznej. Łączna wartość dofinansowania dla tych projektów wynosi 133,5 mln PLN.

W trakcie II rundy aplikacyjnej do Działania 2.4 SPO WKP (16.08 – 23.09.2005) złożono 110 wniosków, co pokazuje tabela 4. Całkowita wartość planowanych inwestycji wyniosła 1 656 mln PLN. Wysokość wnioskowanej pomocy w II rundzie wyniosła 503 mln PLN.

Działanie 2.4 SPO WKP ma na celu pomoc w uzyskaniu pozwolenia zintegrowanego IPPC przez firmy, których działalność wpływa na środowisko. Zezwolenie to obowiązuje w całej Unii Europejskiej i firmy, które do 30 października 2007 roku nie uzyskają IPPC będą musiały zaprzestać swej działalności. Zmiany technologiczne, które wiążą się z uzyskaniem IPPC są bardzo kosztowne. Z badań ankietowych wynika, że przedsiębiorcy nie ubiegają się o środki pomocowe w głównej mierze z powodu trudności administracyjnych.



Rysunek. 3. Zatwierdzone projekty (I rundy) Działania 2.4 w podziale na województwa
Fig. 3. Approved Project (I round) Activity 2.4 divided In regions

Źródło: www.cios.gov.pl Fundusze UE / Fundusze w okresie 2004-2006 / Fundusze strukturalne / Nabór wniosków.

Source: www.cios.gov.pl

Projekty ze środków SPO WKP Działania 2.4 realizowane są w 11 z 16 województw, przy czym największa liczba wniosków zatwierdzona została w województwie śląskim (6 projektów). Pozostałe regiony uzyskały wsparcie dla 1, 2 lub 3 przedsięwzięć (rys. 3). Województwo śląskie jest jednym z najbardziej zdewastowanych ekologicznie obszarów Polski. Jednak nie to miało wpływ na kryteria oceny wniosków, a odpowiednie ich przygotowanie przez firmy. To właśnie z tego województwa, podobnie jak w przypadku ubiegania się o dofinansowanie ze środków Funduszu Spójności, przedsiębiorcy najlepiej pod względem merytorycznym i formalnym przygotowali swe wnioski, co zaowocowało tak wysokim stopniem ich akceptacji.

BARIERY I KORZYŚCI W WYKORZYSTANIU FUNDUSZY UNIJNYCH

Przedsiębiorcy, aby pozyskać środki unijne muszą przejść długą i żmudną drogę. Wytyczne Komisji Europejskiej ściśle określają kryterium dla beneficjentów ubiegających się o dofinansowanie. Są one bardzo rygorystyczne i nie mogą podlegać żadnym modyfikacjami ze strony kraju odbiorcy.

Jedną z barier, którą musi pokonać polski przedsiębiorca to problem finansowy gdyż firma samodzielnie musi sfinansować inwestycję, a refundację (stanowiącą max. 60%) można uzyskać dopiero po zakończeniu projektu (lub jego wyodrębnionej wcześniej fazy). Kolejne trudności mogą wynikać w dużym stopniu z powodów organizacyjnych i technicznych związanych z procedurami ubiegania się o środki unijne oraz z brakiem pełnej informacji.

Beneficjenci twierdzą, że stawiane przed nimi wymagania są zbyt wysokie. Skomplikowany jest system procedur ubiegania się o dotację, a system oceny wniosków zbyt sformalizowany i scentralizowany, co utrudnia dostęp do unijnych środków [Staniak 2005]. Jako główny powód trudności w uzyskaniu funduszy przedsiębiorcy podają biurokrację i skomplikowany system naboru wniosków. Na małe zainteresowanie miało również wpływ roczne opóźnienie związane z brakami formalnymi. Odroczenie zgody Komisji Europejskiej na udzielenie pomocy publicznej dla tego działania oraz wstrzymanie rozdzielania dotacji ze względu na błędną interpretację przepisów unijnych. W perspektywie najbliższych lat dowiemy się czy wdrożenia wymagań ekologicznych prawa europejskiego przyniesie korzyści czy jedynie ogromne koszty dla przedsiębiorców. Jeśli obowiązek wdrożenia przepisów proekologicznych przedsiębiorcy będą traktować jako barierę – wtedy mogą przeważać koszty. Natomiast, jeśli w tych działaniach dostrzegą swą szansę, to potencjalne korzyści znacznie przewyższą poniesione nakłady i inwestycje zaowocują. Już niedługo, po refundacjach pierwszych płatności, będzie można stwierdzić czy środki funduszy trafiły rzeczywiście tam gdzie powinny (gdzie były skierowane) – do przedsiębiorców.

Jeśli refundacja będzie przebiegać zgodnie z założeniami przełoży się to na generowanie rozwoju firm. Natomiast, jeśli pomoc będzie niższa niż zakładano, przedsiębiorcy będą musieli w większym stopniu sfinansować inwestycję w ochronę środowiska z własnych środków. Może to być ograniczeniem dla zakładanych inwestycji rozwojowych, tym samym wpłynąć na mniejszą konkurencyjność przedsiębiorstw.

Inwestycje proekologiczne powinny powodować nie tylko poprawę stanu środowiska naturalnego, ale również poprawę koniunktury i pozycji przedsiębiorstw w nowych warunkach rynku unijnego. Firmy powinny starać się wykorzystać stawiane przed nimi zadania w procesie wdrażania norm środowiskowych.

PODSUMOWANIE

Analizując przedstawione informacje widzimy, iż spośród nowych krajów członkowskich Polska w największym stopniu partycypuje w środkach funduszy celowych (blisko 50% z Funduszu Spójności i około 55% z funduszy strukturalnych), co stwarza ogromne możliwości rozwoju regionalnego.

Co do inwestycji w zakresie ochrony środowiska przedsiębiorcy mogą ubiegać się o ich dofinansowanie głównie w ramach Działania 2.4 SPO WKP, dla przedsiębiorców planujących mniejsze przedsięwzięcia prośrodowiskowe szansą na rozwój są środki z funduszy strukturalnych.

Największa liczba złożonych wniosków na inwestycje prośrodowiskowe w ramach Działania 2.4 SPO WKP pochodzi z dużych obszarów produkcyjnych i przemysłowych jakimi są województwa śląskie i mazowieckie.

Bardzo duża liczba odrzuconych wniosków o dofinansowanie, według opinii ekspertów, wynika ze złego ich przygotowania merytorycznego oraz wielu błędów formalnych, przyczyn takiego stanu należy upatrywać w braku wiedzy o zasadach wypełniania wniosków.

PIŚMIENNICTWO

- A. Kassenberg, B. Wójcik, „Wykorzystywanie funduszy UE na rzecz wspierania zrównoważonego rozwoju i ochrony środowiska na szczeblu lokalnym”, Warszawa 2005, Wydawnictwo WWF Polska,
- M. Staniak, „Fundusze UE jako forma wsparcia dla przedsiębiorstw na inwestycje służące ochronie środowiska”, Warszawa 2005, praca magisterska
- Szczyt w Berlinie (24 i 25 marca 1999) Ignacio Nino Perez, „Fundusze Strukturalne i Fundusz Spójności Unii Europejskiej 2000-2006”, Wrocław, Wydawnictwo Aksel s.c., 2003, s. 11
- MŚ, rok 2004 „Fundusze Strukturalne jako przykład bezzwrotnej pomocy UE”
- MGiP, rok 2005, „Stan wdrażania SPO WKP”,
- MŚ, rok 2005, „Wykorzystanie funduszy Unii Europejskiej na ochronę środowiska – stan aktualny”
- Biuletyn Ministerstwa Środowiska - Środowisko i Rozwój nr 1/2003
- Biuletyn Ministerstwa Środowiska - Środowisko i Rozwój nr 1/2004
- Biuletyn Ministerstwa Środowiska - Środowisko i Rozwój nr 3/2004
- Traktat akcesyjny. Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej L236; [w:] <http://europa.eu.int/eur-lex>
- Informacje ogólne. SPO WKP, 2006. [w:] http://www.ekoportel.pl/jetspeed/portal/portal/Fundusze_UE/dla_przedsiębiorcow/
- Polityka regionalna UE. 2005
- Informacje ogólne. SPO WKP, 2006. [w:] http://www.euofunds.pl/fundusze_unijne/ Pakiet Kopenhaski–Podstawy finansowania po rozszerzeniu na lata 2004-2006
- Informacje ogólne. SPO WKP, 2006. [w:] <http://www.europa.eu.int>
- Nabór wniosków. [w:] <http://www.cios.gov.pl> Fundusze UE / Fundusze w okresie 2004-2006 / Fundusze strukturalne / Nabór wniosków

THE EU FUNDS AS A FORM OF SUPPORT FOR BUSINESS ON ENVIRONMENTAL POLICY INVESTMENT IN POLAND

Abstract. The paper presents financial instruments which Poland used before accession the European Union and those which are used after accession. The main subject is environment as the very significant but also very difficult area. The paper shows how companies can use union assistance in the best way to develop its businesses in the field of pro-environmental investments. The period between 2000 – 2005 was under research. It includes four intensive activities before integration with the European Community and first steps in the new situation of open European market. Objectives and scope of SPO WKP were described in details.

Key words: EU funds, investments on environmental protection in Poland

Adres do korespondencji / Corresponding author: Jacek Białek, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, Wydział Inżynierii Produkcji, Katedra Maszyn Rolniczych I Leśnych, ul. Nowoursynowska 164, 02-787 Warszawa, e-mail: jacek_bialek@sggw.pl

EFEKTYWNOŚĆ EKONOMICZNA WYBRANYCH KOMBINACJI UPRAWOWYCH STOSOWANYCH W PRODUKCJI ZIEMNIAKA JADALNEGO

Antoni Bombik, Katarzyna Rymuza

Akademia Podlaska w Siedlcach

Streszczenie. W artykule podjęto próbę określenia ekonomicznej efektywności produkcji ziemniaków jadalnych, uprawianych z zastosowaniem wybranych kombinacji uprawowych. Kombinacje te obejmowały różne poziomy nawożenia NPK oraz przedplon w formie międzyplonu ozimego. Oceniono także opłacalność produkcji, uwzględniając wielkość błędu doświadczalnego. Opłacalność produkcji określono przy pomocy współczynnika opłacalności, będącego stosunkiem wartości produkcji do kosztów bezpośrednich. We wszystkich latach, w których prowadzono badania wartość produkcji pokryła poniesione koszty, jednak najwyższy poziom osiągnęła ona w 1999 roku. Poziom opłacalności zależał od ceny zbytu, która to z kolei łączyła się z podażą. Najwyższą opłacalność przyniosły kombinacje uprawowe, składające się z rzepaku jako przedplonu i podwojonych dawek NPK ($420 \text{ kg}\cdot\text{ha}^{-1}$) w 1999 i 2000 roku oraz z żyta jako przedplonu i podstawowych dawek NPK ($210 \text{ kg}\cdot\text{ha}^{-1}$) w 2001 roku. Współczynniki opłacalności, obliczone z uwzględnieniem wielkości błędu doświadczalnego, prawie dla wszystkich kombinacji uprawowych były zadowalające, bowiem wartość produkcji pokrywała poniesione koszty.

Słowa kluczowe: nawożenie mineralne, opłacalność produkcji, przedplon, ziemniak jadalny

WSTĘP

Ziemniak jak dotychczas stanowi jedną z najważniejszych roślin uprawnych w Polsce, chociaż jego uprawa systematycznie traci na znaczeniu. Wiąże się to ze zmniejszającym się arealem uprawy i zbiorów, spadkiem zużycia ziemniaków na paszę, głębokim regresem nasiennictwa i gorzelnictwa oraz wzrostem importu.

Produkcja ziemniaków w naszym kraju odznacza się bardzo dużym rozdrobnieniem, stanowi jednak znaczną część dochodu wielu rolników, zwłaszcza w gospodarstwach o glebach lekkich [Klepacki i Juszczyk 1996]. Efektywność produkcji ziemniaków można ocenić jako relację przychodów do kosztów. O poziomie przychodów, czyli wartości produkcji potencjalnie towarowej, decydują dwa czynniki: poziom plonów oraz poziom cen zbytu [Chotkowski 2000].

Plony ziemniaków w Polsce ulegają dużym wahaniom. Wpływa na to zarówno klimat, jak i uprawa tej rośliny na słabszych glebach oraz niezbyt wysoki poziom agrotechniki [Chotkowski 1997]. Istniejące zróżnicowanie podaży przy mało elastycznym popycie prowadzi do znacznych wahań cen, które wpływają na opłacalność produkcji [Nasalski i in. 2004].

Koszty produkcji ziemniaków są wynikiem stosowanych nakładów, wynikających z technologii uprawy i wiążą się m.in. z poziomem nawożenia, ze stosowaniem kwalifikowanego materiału sadzeniowego oraz środków ochrony roślin. Odpowiednia technologia pozwala bowiem na wytworzenie stabilnego i dobrego pod względem jakości plonu bulw. Ziemniak należy do roślin reagujących wysokimi zwyczajami plonu na odpowiednią agrotechnikę, głównie zaś na nawożenie zarówno organiczne, jak i mineralne [Nandekar i in. 1995, Jabłoński 1997, Delden 2001]. Opłacalność produkcji ziemniaków w dużym stopniu zależy od kierunku jego

użytkowania (jadalne, przemysłowe, sadzeniaki, paszowe) i technologii produkcji. Wysokim poziomem opłacalności wyróżniają się ziemniaki jadalne, zwłaszcza w latach o niskich plonach i małej podaży. W praktyce poszukuje się takich sposobów uprawy, które umożliwiają podniesienie opłacalności tej produkcji.

W pracy podjęto zagadnienie kształtowania efektywności ekonomicznej produkcji ziemniaków jadalnych, poprzez zróżnicowanie niektórych elementów agrotechniki: dobór stanowiska (przedplonu) i poziom nawożenia mineralnego NPK. Z uwagi na to, że współczynniki opłacalności liczone na podstawie doświadczenia polowego a nie produkcyjnego, podjęto próbę ekstrapolacji warunków eksperymentalnych do technologicznych, uwzględniając wartość błędu eksperymentalnego, otrzymanego z analizy wariancji.

MATERIAŁ I METODY

Materiał do badań stanowiły wyniki doświadczenia polowego, przeprowadzonego w latach 1999-2001, w Rolniczej Stacji Doświadczalnej w Zawadach, należącej do Akademii Podlaskiej w Siedlcach. Gleba pola doświadczalnego była kompleksu żyniego dobrego i klasy bonitacyjnej IVb. Doświadczenie przeprowadzono metodą wikłającą interakcje wyższego rzędu. Zgodnie z zasadą konstrukcji układy uwikłane eliminują zmienność glebową między podblokami, celem uzyskania dokładniejszych ocen efektów głównych i interakcji niższych rzędów. Schematy te wikłają bowiem z podblokami nie efekty główne, a interakcje trzeciego, czwartego lub wyższych stopni, które na ogół i tak nie interesują eksperymentatora [Przybysz 1993, Montgomery 1997]. Uprawa ziemniaków zgodna była z wymogami agrotechnicznymi tych roślin. Dokładną metodykę przeprowadzenia doświadczenia przedstawiono w pracach Rymuzy i Bombika [2004a, 2004b]. Warunki termiczno-wilgotnościowe, panujące w czasie prowadzenia doświadczenia, przedstawia tabela 1. W okresie badawczym zarówno rozkład temperatur, jak i opadów był nierównomierny. Niekorzystny pod tym względem był sezon wegetacji ziemniaków w 2001 roku, który był najchłodniejszy oraz charakteryzował się małą ilością opadów, nierównomiernie rozłożonych w czasie.

Tabela 1. Rozkład temperatur (°C) i opadów (mm) w latach prowadzenia badań (mm)
Table 1. Distribution of temperature (°C) and precipitation in the research years (mm)

Średnia temperatura powietrza - Average air temperature					Suma opadów - Precipitation sum				
Miesiąc	Rok - Year			Wielolecie	Miesiąc	Rok - Year			Wielolecie
Month	1999	2000	2001	Multi - year	Month	1999	2000	2001	Multi - year
IV	9,9	12,9	8,7	7,2	IV	87,3	47,5	69,8	34,6
V	12,9	16,5	15,5	15,4	V	26,4	24,6	28,0	48,3
VI	20,5	19,5	17,1	16,7	VI	121,7	17,0	36,0	98,5
VII	21,8	19,0	23,8	18,1	VII	21,9	155,7	55,4	71,4
VIII	18,7	19,1	20,6	17,4	VIII	77,4	43,6	24,0	60,8
IX	16,1	11,8	12,1	12,7	IX	27,8	61,1	108,0	47,3
IV - IX	16,6	16,5	16,3	14,3	IV - IX	362,5	349,5	321,2	360,9

Źródło: Dane Rolniczej Stacji Doświadczalnej w Zawadach i obliczenia własne.
Source: Data of the Experimental Farm in Zawady and own calculation.

W doświadczeniu badano wpływ odmian (Aster, Muza, Ania), poziomów nawożenia mineralnego (NPK 210 kg·ha⁻¹, 2NPK 420 kg·ha⁻¹, 3NPK 630 kg·ha⁻¹) oraz przedplonów (rzepak ozimy, mieszanka żyta z wyką kosmatą, żyto) na plon bulw ziemniaka jadalnego. Wyniki badań opracowano statystycznie, wykorzystując model analizy wariancji, odpowiedni dla układów uwikłanych. Do szacowania opłacalności produkcji przyjęto

średni plon bulw badanych odmian. Plony bulw, które otrzymano z jednostek eksperymentalnych o powierzchni 25 m², przeliczono na plony z 1 hektara.

Opłacalność produkcji różnych kombinacji uprawowych oceniono na podstawie kosztów bezpośrednich, kosztów jednostkowych produkcji bulw ziemniaków i wskaźnika opłacalności. Wskaźnik ten wyrażono w procentach jako stosunek pomiędzy wartością produkcji potencjalnie towarowej (plon główny i uboczny) a kosztami bezpośrednimi produkcji [Manteuffel 1981, Fereniec 1999]. Koszty produkcji ziemniaków wyliczono stosując metodę kalkulacji niepełnych (uproszczonych). Koszty bezpośrednie przyjęto na podstawie parametrów rzeczywistych i norm teoretycznych. Uwzględniono następujące grupy kosztów: sadzeniaków i materiału siewnego przedplonów, nawozów mineralnych, środków ochrony roślin, pracy ludzkiej oraz eksploatacji maszyn i ciągników (koszty siły pociągowej).

Koszty produkcji, uwzględniające: koszt sadzeniaków, nawozów mineralnych, materiału siewnego roślin przedplonowych i środków ochrony roślin wyliczono według cen z lat 1999-2001, natomiast koszty pracy ludzkiej oraz eksploatacji maszyn i ciągników według stawek godzinowych, podanych przez Rolniczą Stację Doświadczalną w Zawadach. Wartość produkcji obliczono w oparciu o ceny zbytu ziemniaków jadalnych z lat 1999-2001, które otrzymano z Ośrodka Doradztwa Rolniczego w Siedlcach.

Wartość błędu eksperymentalnego wyrażono w postaci odchylenia standardowego (s), otrzymanego z analizy wariancji, odpowiedniej dla układu uwikłanego. Plony bulw powiększono i pomniejszono o jego wartość ($\pm s$) i w oparciu o tak uzyskane wartości obliczono współczynniki opłacalności.

WYNIKI BADAŃ I Dyskusja

Produkcja roślinna charakteryzuje się dużym uzależnieniem od warunków przyrodniczych, głównie zaś od opadów. W przypadku uprawy ziemniaka obfite opady w lipcu i na początku sierpnia sprzyjają wzrostowi kłębów ziemniaka [Dzieżyc 1989]. Brak opadów powoduje nie tylko niestabilność plonów [Gładysiak i Borówczak 1996, Mazurczyk 1996] lecz również pogarsza cechy jakościowe bulw [Bombik i in. 1998].

Przeprowadzona analiza wariancji wyników otrzymanych w doświadczeniu dowiodła, że plony w znacznym stopniu zależały od sezonu wegetacyjnego. Ziemniak lepiej plonował w roku 2000 niż w latach pozostałych. Niezależnie od warunków sezonowych kombinacja uprawowa, składająca się z rzepaku jako przedplonu i podwojonej dawki NPK, sprzyjała wytwarzaniu masy bulw przez rośliny, gdyż po jej zastosowaniu uzyskane plony były najwyższe (tab. 2).

Tabela 2. Plony bulw ziemniaka w poszczególnych latach badań w zależności od dawki nawożenia NPK i przedplonu ($t \cdot ha^{-1}$)
 Table 2. Potato tuber yields in individual research years according to the NPK fertilization dose and forecrop ($t \cdot ha^{-1}$)

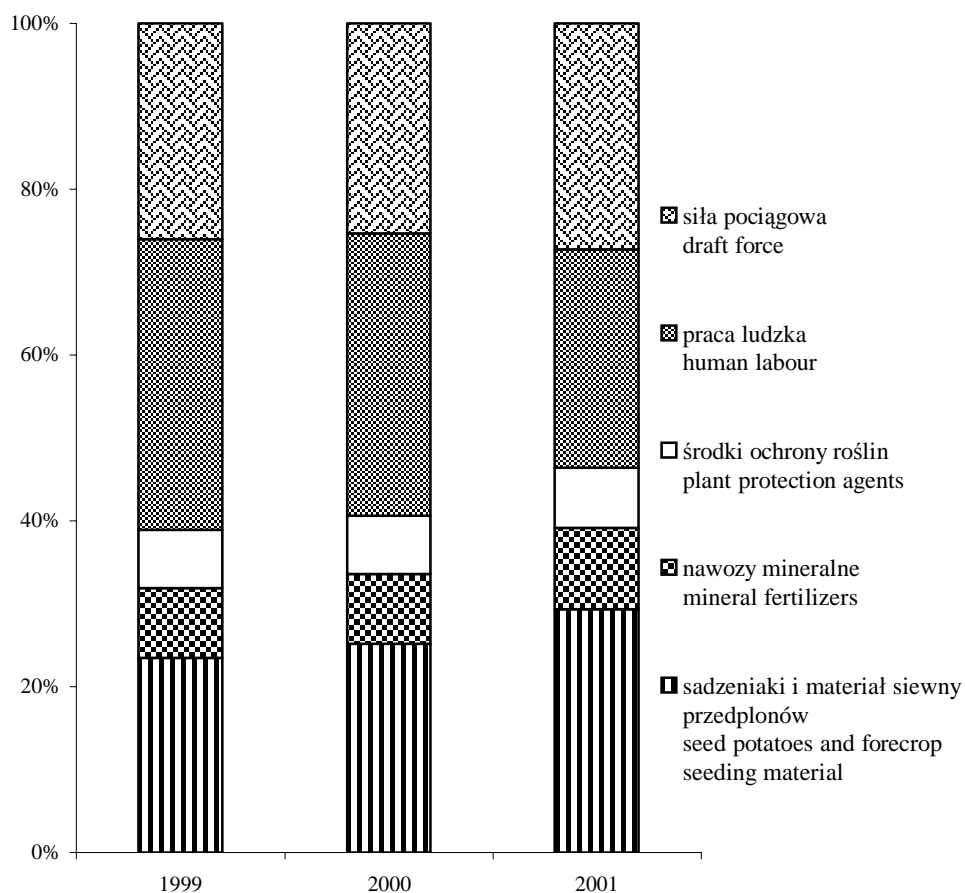
Dawka NPK w $kg \cdot ha^{-1}$ NPK dose in $kg \cdot ha^{-1}$	Rok - Year								
	1999			2000			2001		
	Przedplon - Forecrop								
	Żyto Rye	Żyto z wyką Rye and vetch	Rzepak Rape	Żyto Rye	Żyto z wyką Rye and vetch	Rzepak Rape	Żyto Rye	Żyto z wyką Rye and vetch	Rzepak Rape
210 (NPK)	33,1	30,0	30,7	29,7	32,1	32,4	31,4	29,7	27,5
420 (2NPK)	34,4	33,9	34,7	37,4	38,5	40,6	31,9	32,5	31,1
630 (3NPK)	34,7	29,2	29,4	37,5	39,8	42,1	31,6	31,0	30,1
Średnio dla lat Mean for years		32,2			36,7			30,7	

Najmniejsza istotna różnica – Last significant difference ($\alpha = 0,05$):
 pomiędzy latami – between years = 1,70.

Źródło: Obliczenia własne.
 Source: Own calculation.

Oplącalność produkcji jest więc w dużym stopniu zależna od warunków pogodowych, które powodują niestabilność podaży, co przy nieelastycznym popycie prowadzi do znacznych wahań cen, które mają zasadniczy wpływ na poziom opłacalności produkcji [Chotkowski 1997, Rembeza 1997, Bombik i Wolska 2004].

Na efekty ekonomiczne produkcji, obok ceny, mają wpływ poniesione koszty [Borówczak i in. 1998]. W trzyleciu w zależności od rodzaju przedplonu i poziomu nawożenia koszty wahały się od 6102 do 7440 złotych na 1 hektar. Niezależnie od kombinacji uprawowej we wszystkich omawianych latach na 1 hektar uprawy największy udział w strukturze kosztów miała praca ludzka i siła pociągowa oraz materiał siewny (rys. 1, tab. 3). Podobną strukturę kosztów produkcji dla ziemniaka wczesnego uzyskała Wadas i in. [2003].



Rys. 1. Struktura kosztów bezpośrednich produkcji ziemniaka jadalnego w przeprowadzonym doświadczeniu
 Fig. 1. Structure of direct costs of edible potato production in the experiment

Źródło: Opracowanie własne.
 Source: Own elaboration.

Tabela 3. Koszty bezpośrednie produkcji ziemniaka w poszczególnych kombinacjach uprawowych (zł·ha⁻¹)
 Table 3. Direct cost of potato production of individual tillage combinations (zł·ha⁻¹)

Dawka NPK w kg·ha ⁻¹ NPK dose in kg·ha ⁻¹	Rok - Year								
	1999			2000			2001		
	Przedplon - Forecrop								
	Żyto Rye	Żyto z wyką Rye and vetch	Rzepak Rape	Żyto Rye	Żyto z wyką Rye and vetch	Rzepak Rape	Żyto Rye	Żyto z wyką Rye and vetch	Rzepak Rape
210 (NPK)	6487	6673	6436	6666	6848	6602	6174	6354	6102
420 (2NPK)	6773	6959	6722	6962	7144	6898	6492	6672	6420
630 (3NPK)	7059	7245	7008	7258	7440	7193	6810	6990	6738

Źródło: Obliczenia własne.
 Source: Own calculation.

We wszystkich latach badań wartość produkcji ziemniaków pokryła poniesione koszty, o czym świadczą wysokie współczynniki opłacalności. Ich wielkość zależała od zastosowanej kombinacji uprawowej oraz od sezonu wegetacyjnego (tab. 4).

Tabela 4. Współczynniki opłacalności produkcji ziemniaka w poszczególnych kombinacjach uprawowych (%)
Table 4. Profitability coefficients of potato production for individual tillage cultivation combinations (%)

Dawka NPK w kg·ha ⁻¹ NPK dose in kg·ha ⁻¹	Rok - Year								
	1999			2000			2001		
	Przedplon - Forecrop								
	Żyto Rye	Żyto z wyką Rye and vetch	Rzepak Rape	Żyto Rye	Żyto z wyką Rye and vetch	Rzepak Rape	Żyto Rye	Żyto z wyką Rye and vetch	Rzepak Rape
210 (NPK)	178	157	167	111	117	123	152	140	135
420 (2NPK)	178	170	181	134	135	147	148	146	145
630 (3NPK)	172	141	147	129	134	146	139	133	134

Źródło: Obliczenia własne.
Source: Own calculation.

Dla wszystkich kombinacji uprawowych najwyższe współczynniki otrzymano w 1999 roku, co było wynikiem wysokich cen zbytu. Niedobór opadów oraz wysokie temperatury w lipcu i sierpniu spowodowały obniżenie podaży i w rezultacie doprowadziły do podniesienia ceny ziemniaków do poziomu 35 złotych za dt. W analizowanym roku najbardziej opłacalna okazała się kombinacja uprawowa, składająca się z rzepaku i podwojonej dawki NPK. Najmniej opłacalna była uprawa ziemniaka w stanowisku po życie z wyką oraz przy potrójonej dawce NPK.

Warunki wegetacji panujące w 2000 roku sprzyjały plonowaniu ziemniaków, co spowodowało zwiększenie podaży na rynku i spadek cen zbytu tego ziemnioprodu o około 30% w stosunku do 1999 roku. W 2000 roku, podobnie jak w 1999, największą opłacalność przyniosła kombinacja rzepaku i podwojonej dawki NPK. Duer i Jończyk [1998] oraz Nowicki i in. [1994] twierdzą zaś, że z plonotwórczego punktu widzenia rzepak jest najmniej wartościowym przedplonem. W odpowiednich warunkach klimatycznych, przy odpowiednim nawożeniu produkcji ziemniaka na tym stanowisku może przynieść jednak wysokie efekty ekonomiczne.

Chłodna wiosna 2001 roku oraz zmienne warunki agrometeorologiczne, panujące w całym okresie wegetacji, wpłynęły na spadek plonu bulw w rejonie Siedlec. Obniżona podaż spowodowała wzrost cen bulw ziemniaka o 20% w stosunku do 2000 roku. Analizując zamieszczone w tabeli 4 współczynniki opłacalności można stwierdzić, że w przeprowadzonym doświadczeniu efekty ekonomiczne były zadowalające. Zastosowana technologia produkcji zminimalizowała skutki warunków wegetacji, dzięki czemu otrzymane plony, a co za tym idzie i współczynniki opłacalności były wysokie.

W odróżnieniu od dwóch poprzednich lat w 2001 roku najbardziej opłacalne były ziemniaki uprawiane w stanowisku po życie i nawożone najniższą dawką NPK. Nie można więc jednoznacznie wskazać kombinacji, która w każdych warunkach wegetacji byłaby najlepsza.

Przy ocenie opłacalności produkcji ważne są również koszty jednostkowe (tab. 5). Najwyższe te koszty poniesiono przy uprawie ziemniaka, gdzie przedplonem było żyto z wyką ozimą. W 1999 i 2000 roku najniższy koszt na jednostkę produkcji wystąpił w przypadku zastosowania kombinacji: rzepak i 2NPK. W 2001 roku poniesiono wysokie koszty jednostkowe bez względu na rodzaj przedplonu przy zastosowanej pojedynczej

dawce NPK. W roku tym otrzymano ponadto najmniejsze różnice w wielkości kosztów jednostkowych pomiędzy poszczególnymi sposobami uprawy.

Tabela 5. Koszty jednostkowe produkcji ziemniaka jadalnego (zł·t⁻¹)
Table 5. Unit costs of edible potato production (zł·t⁻¹)

Dawka NPK w kg·ha ⁻¹ NPK dose in kg·ha ⁻¹	Rok - Year								
	1999			2000			2001		
	Przedplon - Forecrop								
	Żyto Rye	Żyto z wyką Rye and vetch	Rzepak Rape	Żyto Rye	Żyto z wyką Rye and vetch	Rzepak Rape	Żyto Rye	Żyto z wyką Rye and vetch	Rzepak Rape
210 (NPK)	196	222	210	225	213	204	197	214	222
420 (2NPK)	197	205	194	186	186	170	203	206	206
630 (3NPK)	204	248	238	193	187	171	216	226	224

Źródło: Obliczenia własne.
Source: Own calculation.

Współczynniki opłacalności, uwzględniające błąd doświadczalny (tab. 6), wahały się od 218% dla plonu powiększonego o wartość odchylenia standardowego do 94% dla plonu pomniejszonego o jego wartość. Najniższą opłacalność produkcji ziemniaka, niezależnie od kombinacji, otrzymano w 2000 roku, kiedy to ceny zbytu były najniższe. Pomniejszenie plonów o wielkość błędu eksperymentalnego sprawiło, że wartość produkcji nie pokryła kosztów uprawy ziemniaka w stanowisku po życie (94%) lub pokryła je w nieznacznym stopniu w przypadku uprawy po rzepaku i życie z wyką (105% i 101%) przy podstawowej dawce NPK. Zadowalające efekty ekonomiczne w dużej mierze zależą od wysokich plonów. Wysokie plony, nawet przy niskiej cenie zbytu, pozwalają osiągnąć wysoką wartość produkcji, która pokrywa poniesione koszty, a więc jest opłacalna.

Tabela 6. Wartość współczynników opłacalności (w %) uwzględniających błąd eksperymentalny w postaci odchylenia standardowego (S)

Table 6. Value of profitability coefficients (in %) including the experimental error expressed as the Standard Deviation (S)

Dawka NPK w kg·ha ⁻¹ NPK dose in kg·ha ⁻¹	Odchylenie standardowe Standard deviation	Rok - Year								
		1999			2000			2001		
		Przedplon - Forecrop								
		Żyto Rye	Żyto z wyką Rye and vetch	Rzepak Rape	Żyto Rye	Żyto z wyką Rye and vetch	Rzepak Rape	Żyto Rye	Żyto z wyką Rye and vetch	Rzepak Rape
210 (NPK)	+ s	217	195	206	128	134	140	169	157	152
	- s	140	120	128	94	101	105	136	124	118
420 (2NPK)	+ s	215	206	218	151	151	164	164	162	162
	- s	140	134	143	118	119	130	132	130	129
630 (3NPK)	+ s	208	176	183	145	149	162	154	148	150
	- s	136	107	111	114	118	130	124	118	119

Źródło: Obliczenia własne.
Source: Own calculation.

W Polsce wysokie ryzyko cenowe produkcji ziemniaków obniża jego konkurencyjność względem innych upraw, a także ujemnie wpływa na wielkość nakładów, które mają wpływ na poziom uzyskiwanego plonu [Rembeza 2002]. Przeprowadzone doświadczenie dowodzi, że prawidłowa agrotechnika w produkcji ziemniaka

jadalnego pozwala na otrzymanie w miarę stabilnych plonów, dzięki czemu można uzyskać wysoką opłacalność bez względu na wielkość wahań cen zbytu.

WNIOSKI

1. Efektywność produkcji ziemniaka jadalnego modyfikowana była przez przebieg warunków pogodowych, stosowane techniki wytwarzania (nakłady na produkcję i technologię produkcji) oraz przez ceny uzyskiwane za sprzedane produkty.
2. Opłacalność produkcji ziemniaka zależała od sezonu wegetacyjnego, co związane było ze zmiennością warunków meteorologicznych i niestabilnością cen zbytu, jednak we wszystkich latach wartość produkcji przewyższała koszty jej wytworzenia.
3. Prawidłowa agrotechnika w produkcji ziemniaka jadalnego pozwoliła na zminimalizowanie wpływu niekorzystnych warunków wegetacji, dzięki czemu uzyskiwane plony warunkowały opłacalność, mimo wahań cen.
4. Nie można wskazać kombinacji uprawowej, która w każdych warunkach wegetacji gwarantuje wysokie i stabilne efekty ekonomiczne. Najlepszy ekonomicznie okazał się wariant uprawy po rzepaku i podwojonych dawkach NPK ($420 \text{ kg}\cdot\text{ha}^{-1}$), gdyż po ich zastosowaniu w trzyleciu dwa razy uzyskano najwyższe współczynniki opłacalności.
5. Współczynniki opłacalności obliczone dla plonów, które uwzględniały wartości błędu eksperymentalnego były prawie zawsze zadowalające. Wyjątek stanowił 2000 rok, kiedy to zmniejszenie plonu o wartość odchylenia standardowego spowodowało spadek opłacalności uprawy ziemniaka, nawożonego najniższą dawką NPK, bez względu na stanowisko (przedplon).
6. Koncepcja wykorzystania błędu doświadczalnego (w postaci odchylenia standardowego) do zbliżenia wyników eksperymentu polowego do warunków produkcyjnych pozwoliła na skorygowanie wartości produkcji, będącej pochodną wielkości plonów i cen zbytu. Przydatność tej metody należałoby ocenić w porównawczych badaniach modelowych (te same obiekty w ścisłych doświadczeniach polowych i zasiewach produkcyjnych), prowadzonych w takich samych warunkach siedliskowych.

PIŚMIENNICTWO

- Bombik A., Markowska M., Rymuza K., Starczewski J., 1998. Cechy jakości ziemniaka jadalnego w sieci handlowej Siedlec. *Fragm. Agron.* 4(60), 67-75.
- Bombik A., Wolska A., 2004. Wybrane czynniki kształtujące efekt ekonomiczny produkcji ziemniaka. *Acta Sci. Pol., Oecon.* 3(2), 17-26.
- Borówczak F., Koziara W., Grześ S., Gładysiak S., 1998. Produkcyjne i ekonomiczne efekty różnej intensywności uprawy ziemniaka. *Rocz. AR w Poznaniu*, I, 52, 159-167.
- Chotkowski J., 1997. Produkcja ziemniaków. *Technologia – Ekonomia – Marketing*. IHAR Oddz. Bonin, 339-340.
- Chotkowski J., 2000. Technologiczne i rynkowe czynniki opłacalności produkcji ziemniaków. *Zagadn. Ekon. Rol.* 2-3, 48-59.
- Delden A., 2001. *Yielding Ability and Weed Suppression of Potato and Wheat under Organic Nitrogen Management*. Wageningen Univ., Wageningen.

- Duer I., Jończyk K., 1998. Nawożenie pod ziemniak uprawiany w gospodarstwach ekologicznych. *Fragm. Agron.* 1(57), 85-95.
- Dzięzyk J., 1989. *Potrzeby wodne roślin uprawnych.* PWN Warszawa.
- Fereniec J., 1999. *Ekonomika i organizacja rolnictwa.* Wyd. Key Text Warszawa.
- Gładysiak S., Borówczak F., 1996. Wpływ pogody, deszczowania i nawożenia azotowego na plony ziemniaków w wieloletnich doświadczeniach w warunkach Wielkopolski. *Zesz. Probl. Post. Nauk Rol.* 438, 53-60.
- Jabłoński K., 1997. Zasady uprawy ziemniaków dla przetwórstwa spożywczego. *Ziem. Pol.* 1, 25-27.
- Klepacki B., Juszczak S., 1996. Skala produkcji ziemniaków a opłacalność ich wytwarzania w gospodarstwach indywidualnych. *Zag. Ekon. Rol.* 2-3, 75-81.
- Montgomery D.C., 1997. *Design and Analysis of Experiments.* John Willey & Sons, New York.
- Manteuffel R., 1981. *Ekonomika i organizacja gospodarstwa rolniczego.* PWRiL Warszawa.
- Mazurczyk W., 1996. Wyznaczanie potencjału produkcji biomasy oraz kwantyfikacja wybranych czynników kształtujących plon ziemniaka. *Fragm. Agron.* 4(52), 5-39.
- Nandekar D.N., Sharma T.R., Sharma R.C., Dubey K.C., 1995. Yield Performance and Economic of Potato Production through True Potato Seed. *Jurn. of the Pot. Assoc.* 22(1, 2), 23-25.
- Nasalski Z., Sadowski T., Rychcik B., Rzeszutek I., 2004. Porównanie efektywności uprawy jęczmienia ozimego i jarego w stanowisku po ziemniaku. *Acta Sci. Pol., Agric.* 3(1), 99-106.
- Nowicki J., Wanic M., Brodziński Z., 1994. Rekacja odmian ziemniaka na uprawę w specjalistycznych zmianowaniach. *Fragm. Agron.* 2(42), 46-51.
- Przybysz T., 1993. Planowanie i analiza statystyczna wieloczynnikowych doświadczeń nawozowych. *Zesz. Nauk. AR Kraków,* 37, 391-405.
- Rembeza J., 1997. Mechanizmy kształtowania cen ziemniaków jadalnych. *Ziemn. Pol.* 3, 18-24.
- Rembeza J., 2002. Uwarunkowania ekonomicznej efektywności nakładów w produkcji ziemniaka. *Pam. Puł.* 130/II, 625-634.
- Rymuza K., Bombik A., 2004a. Płonowanie wybranych odmian ziemniaka jadalnego w zależności od dawki nawozów mineralnych i przedplonu. *Fragm. Agron.* 1(81), 56-68.
- Rymuza K., Bombik A., 2004b. Wpływ przedplonu oraz nawożenia mineralnego na cechy jakościowe wybranych odmian ziemniaka jadalnego. *Fragm. Agron.* 1(81), 69-84.
- Wadas W., Jabłońska-Ceglarek R., Kosterna E., 2003. Opłacalność produkcji ziemniaka na wczesny zbiór w rejonie Siedlec. *Acta Sci. Pol., Agric.* 2(1), 91-99.

ECONOMIC EFFECTIVENESS OF SELECTED TILLAGE COMBINATIONS UTILISED IN EDIBLE POTATO PRODUCTION

Abstract. In the paper it was attempted to estimate economic effectiveness of production of edible potatoes cultivated with the application of selected tillage combinations. The combinations included different levels of NPK fertilization and forecrops in the form of winter intercrops. Moreover, the production profitability was estimated including the experimental error value. The production profitability was determined by means of the profitability coefficient which is the ratio of the production value and the direct costs. In all the research years, the production value covered the incurred costs but it reached the highest level in the year 1999. The profitability level depended on the sale price, which mainly depended on the supply. The highest profitability was obtained in the case of the tillage combinations including rape as a forecrop and double NPK doses ($420 \text{ kg}\cdot\text{ha}^{-1}$) in the years 1999 and 2000 whereas in the year 2001 such a profitability was characteristic of the combination including rye as a forecrop and basic NPK doses ($210 \text{ kg}\cdot\text{ha}^{-1}$). The profitability coefficients, calculated so as to include the experimental error value, were satisfactory for almost all tillage combinations because the production value covered the incurred costs.

Key words: mineral fertilization, production profitability, forecrop, edible potato

Adres do korespondencji / Corresponding author: Antoni Bombik, Katarzyna Rymuza, Akademia Podlaska, Katedra Doświadczalnictwa Rolniczego, 08-110 Siedlce, ul. Prusa 14, e-mail: abombik@ap.siedlce.pl; krymuza@.op.pl

ZNACZENIE JAKOŚCI DLA PODNOSZENIA STOPNIA KONKURENCYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW SEKTORA ROLNO-SPOŻYWCZEGO

Mariusz Grębowiec

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Streszczenie. Na obecnym etapie rozwoju polskiej gospodarki głównym problemem jest poprawa konkurencyjności. Wejście naszego kraju do Unii Europejskiej, postawiło wiele przedsiębiorstw przed koniecznością wyboru drogi ich dalszego funkcjonowania. Wraz z wielkimi nadziejami, jakie niosła integracja pojawiło się również wiele problemów i obaw związanych z tym faktem. Kwestia konkurencyjności szczególnie wśród przedsiębiorstw agrobiznesu jest niezmiernie ważnym aspektem rozwoju polskiej gospodarki. O zdolności poprawy konkurencyjności danej dziedziny decyduje wiele czynników, zarówno o charakterze ekonomicznym jak i poza ekonomicznym. Teoria i praktyka dowodzą, że w obecnej dobie, takim czynnikiem może być szeroko pojęta jakość, poparta wdrażaniem zasad certyfikowanych systemów zarządzania jakością.

Słowa kluczowe: jakość, konkurencyjność, rynek, systemy jakości, zarządzanie jakością

WSTĘP

Rozwój międzynarodowej wymiany handlowej oprócz wielu korzyści niesie za sobą wiele zagrożeń, szczególnie z punktu widzenia zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego. Dlatego też, coraz częściej na tę kwestię patrzy się przez pryzmat jakości wytwarzanych produktów spożywczych.

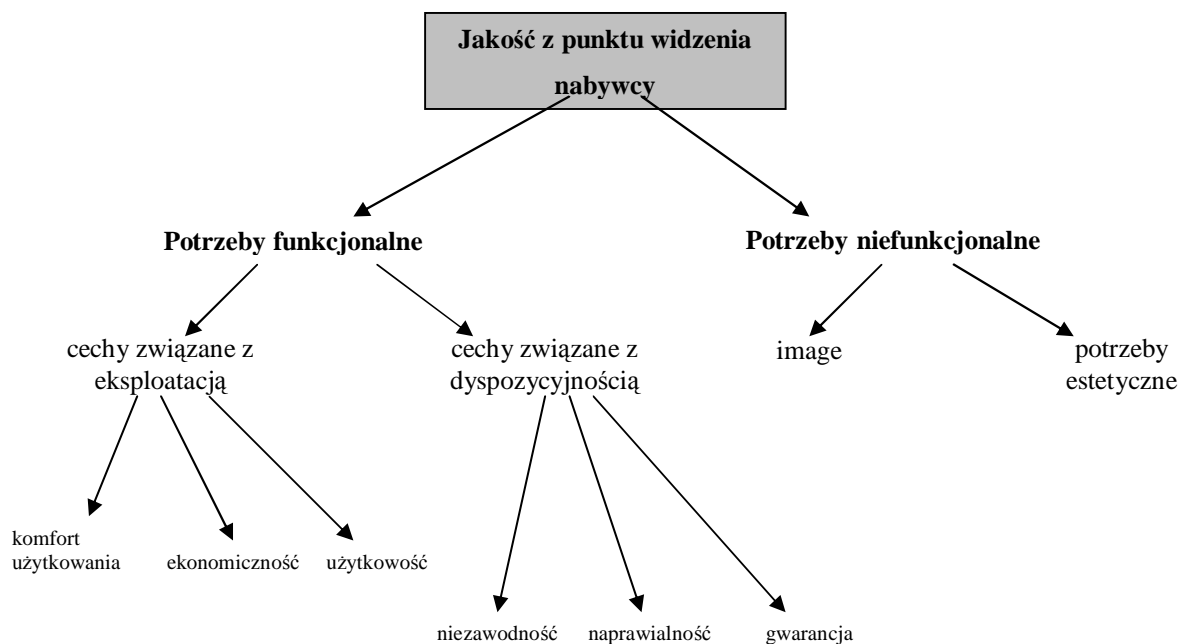
Polские przedsiębiorstwa, a szczególnie przedsiębiorstwa agrobiznesu podejmują trud budowania systemów zarządzania jakością widząc w nich szansę przetrwania na rynku, jednakże proces ten postępuje zbyt wolno, zwłaszcza wzięwszy pod uwagę przedsiębiorstwa najmniejsze. Głównym problemem hamującym ten proces jest wciąż brak fachowej wiedzy o specyficznych cechach systemów zarządzania jakością oraz o ich związku z możliwością osiągnięcia przewagi konkurencyjnej jako czynnika o nadrzędnym znaczeniu. Zapewnienie produktów odpowiednio standaryzowanych o określonych cechach jakościowych, jest szczególnym wyzwaniem dla rolnictwa i przemysłu rolno-spożywczego. W krajach o wysokim poziomie zaspokajania potrzeb żywnościowych, wysoka jakość i spełnianie wymogów zdrowotnych staje się głównym obszarem zabiegania o akceptację konsumenta, a tym samym umacniania zdolności konkurencyjnej. Celem niniejszego opracowania jest zwrócenie uwagi na rosnącą rolę certyfikowanych systemów jakości, jako czynnika odgrywającego istotną rolę w podnoszeniu stopnia konkurencyjności krajowych przedsiębiorstw agrobiznesu.

NORMALIZACJA JAKO SPOSÓB ZAPEWNIENIA JAKOŚCI

Kategoria jakości, jest klasyczną kategorią poznawczą. Nastręcza ona jednak wiele trudności interpretacyjnych, ze względu na wieloznaczność jej pojmowania. Trudności ze zinterpretowaniem tego pojęcia wynikają między innymi z powszechności zjawiska jakości i związanej z nim obojętności. Wynika to z dość częstego i mimowolnego stykania się człowieka z jakością, co wytworzyło specyficzny stosunek do niej jako zjawiska powszechnego. Pojęcie to można rozpatrywać na wielu płaszczyznach, zarówno filozoficznej, ekonomicznej, społecznej, marketingowej, a także technicznej i ekologicznej.

Według najbardziej znamienitych przedstawicieli nurtu jakościowego, a mianowicie Jurana, Deminga i Crosby'ego, jakość można wyrazić jako: stopień, w jakim określony wyrób zaspokaja potrzeby określonego nabywcy, lub też stopień, w jakim określony wyrób znajduje u konsumenta pierwszeństwo przed innymi wyrobami [Urbaniak 1998].

Z punktu widzenia współczesnych definicji jakości, można zauważyć, że rozpatrują one to pojęcie głównie w kategoriach filozoficznych i społecznych. Webster pojęcie jakości rozpatruje jako: szczególne właściwości i istotne cechy przedmiotu, pewien stopień doskonałości, przeważnie wysoki poziom społeczny, cecha odróżniająca [Webster 1994].



Rys. 1. Jakość z punktu widzenia nabywcy
Fig. 1. Quality regarding a consumer

Źródło: Smith G.F., 1993: The Meaning of Quality, TQM, vol. 4., No. 3 1993.
Source: Smith G.F., 1993: The Meaning of Quality, TQM, vol. 4., No. 3 1993.

Potocznie mówi się, iż jakość jest zachowana wtedy, gdy wracają do przedsiębiorstwa klienci, a nie jego wyroby. Norma ISO serii 9000:2000 definiuje pojęcie jakości jako: zdolność wyrobu, procesu lub systemu do spełnienia wymagań klienta i wszystkich stron zainteresowanych. Oczywiście z punktu widzenia konsumenta jakość nabytego wyrobu jest w pewnym sensie związana z zadowoleniem i satysfakcją z jego nabycia i użytkowania, takie też funkcje powinna spełniać. W praktyce, o poziomie jakości wyrobu decyduje, oprócz możliwości zaspokojenia oczekiwań klienta w zakresie charakterystyk technicznych, również cena, jaką trzeba zapłacić za określony poziom zaspokojenia oczekiwań.

W myśl powyższego podejścia (rysunek 1), pojęcie jakości można zdefiniować jako: całokształt właściwości przyrodniczych, technicznych, ergonomicznych, ekonomicznych, estetycznych i użytkowych, które tkwią w wewnętrznej strukturze produktu i w ostatecznym rezultacie kształtują stopień zaspokojenia potrzeb nabywców tych dóbr [Prozowicz 2001].

Działalność normalizacyjna od wieków towarzyszy działalności gospodarczej człowieka oraz służy harmonijnemu rozwojowi nauki i produkcji dóbr. Ułatwiając codzienne życie, nabiera coraz większego

znaczenia wraz z rozwojem produkcji masowej dla anonimowego użytkownika. Zjawisko normalizacji występuje we wszystkich typach organizacji gospodarczych. Normalizacja w sferze gospodarki ma szczególną rangę, wywołując istotne skutki w obszarach techniki, ekonomiki, środowiska naturalnego i społecznego, jest obiektem wszechstronnych badań, ma również długą tradycję oraz rozwinięte struktury organizacyjne.

Podpisany przez Polskę i Wspólnotę Europejską Układ Europejski ustanawiający stowarzyszenie między Rzeczypospolitą, a Wspólnotami Europejskimi, nałożył na Polskę między innymi konieczność dostosowania naszych standardów technicznych do standardów stosowanych w krajach Unii Europejskiej, również w zakresie jakości [Zatorski, Wawak 1994]. Stworzył konieczność wprowadzenia krajowego systemu normalizacyjnego, zgodnego z analogicznymi systemami w krajach Unii.

Podstawowym środkiem eliminacji barier technicznych w handlu jest ujednoczenie prawa w skali Unii Europejskiej. Do harmonizacji prawa w UE służą najczęściej dyrektywy. Państwa członkowskie zobowiązane są do wprowadzenia w postanowień dyrektyw do własnego prawa krajowego i poinformowania Komisji Europejskiej o zastosowanych w tym celu środkach. W systemie europejskim przyjęto, że do realizacji zasady swobodnego przepływu towarów zasadniczo wystarcza ustanowienie zasad bezpieczeństwa odnoszącego się do fazy projektowania i wytwarzania wyrobu. Z tego powodu Unia Europejska ograniczyła prawodawstwo w zakresie przepisów technicznych do fazy projektowania, wytwarzania i wprowadzania produktów na rynek. Faza eksploatacji zaś, jest zharmonizowana w specyficzny sposób i tylko fragmentarycznie. W prawie niedopuszczalne jest ustanowienie takich przepisów, które narzucałyby konieczność spełniania na etapie projektowania i wytwarzania wymagań innych niż ustanowione w dyrektywach.

Polskie normy były dokumentami obligatoryjnymi do 1994 roku. Po nowelizacji ustawy o normalizacji, polskie normy stały się dokumentami fakultatywnymi, których stosowanie zależy, tak jak w innych krajach od woli stron zawierających kontrakty gospodarcze. Ta zmiana charakteru norm nabrała kluczowego znaczenia dla przystosowania polskiej normalizacji do normalizacji państw gospodarek rynkowych i właściwie od jej wprowadzenia można było podjąć działania harmonizacyjne [Wasilewski 1999].

Polskie przedsiębiorstwa chcąc być konkurencyjnymi na rynkach międzynarodowych muszą dostosować się do systemów zapewnienia jakości uznawanych i przestrzeganych w tych państwach zarówno obowiązujących w obszarze dobrowolnym jak i obowiązkowym. Wraz z wejściem do struktur Europejskich zmieniają się prawa i obowiązki polskiego wytwórcy. Nie jest on już eksporterem wyrobów do krajów UE, a podmiotem wspólnego rynku.

METODA BADAŃ

Badania empiryczne przeprowadzono na przełomie roku 2002/2003. Objęto nimi przedsiębiorstwa reprezentujące dwie najważniejsze branże polskiego przemysłu rolno-spożywczego, mianowicie branżę mleczarską i mięsną. Stanowią one podstawowe ogniwa krajowego przemysłu rolno-spożywczego, a ich produkcja służy zaspokajaniu podstawowych potrzeb żywnościowych społeczeństwa. Ważną przesłanką podjęcia badań w tych branżach był również fakt, iż to właśnie w nich najwcześniej podjęto działania związane z poprawą jakości i bezpieczeństwa produkowanej żywności.

Populację badanych przedsiębiorstw dobrano w sposób celowy, spośród grupy zakładów posiadających stosowne certyfikaty i znaki jakości. Były to zarówno certyfikaty umożliwiające eksport towarów do krajów UE, jak również świadczące o zachowaniu bezpieczeństwa produkowanej żywności (HACCP). Główny jednak

nacisk, położono na posiadanie przez nie certyfikowanych systemów zarządzania i zapewnienia jakości. Ze względu na znaczne ograniczenia ilościowe w liczbie przedsiębiorstw posiadających wymagane certyfikaty i znaki jakości, badaniem objęto obszar całego kraju ze znaczną przewagą województw północnej Polski. Tereny te cechowały się wyższym poziomem rozwoju rolnictwa stanowiącego zaplecze surowcowe dla badanych przedsiębiorstw, jak również znacznie większą ilością wysoko zorganizowanych struktur wytwórczych.

W badaniach posłużono się metodą wywiadu przy użyciu kwestionariusza, przeprowadzonego zarówno z prowadzącymi przedsiębiorstwa, jak również z personelem kierowniczym poszczególnych działów przedsiębiorstw. Przygotowany kwestionariusz ankiety skierowano do 60 przedsiębiorstw produkcyjnych. Informacje wyjściowe dotyczące zbiorowości przedsiębiorstw przemysłu mleczarskiego i mięsnego pochodziły w większości z baz danych instytucji certyfikujących, takich jak: Polskie Centrum Badań i Certyfikacji oraz Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemysle. Ponadto wykorzystano materiały informacyjno-promocyjne na temat zastosowanych systemów jakościowych, podawane do publicznej wiadomości przez same przedsiębiorstwa, jako swoisty element marketingowy.

W skład badanych przedsiębiorstw przemysłu spożywczego weszło 36 przedsiębiorstw mleczarskich co stanowiło około 60% badanej populacji oraz zakłady mięsne, co stanowiło pozostałe 40 % badanych przedsiębiorstw. Zdecydowana większość badanych podmiotów gospodarczych (60%) należała do grupy przedsiębiorstw dużych. Z czego wśród przedsiębiorstw branży mleczarskiej zakłady te stanowiły około 54%, zaś mięsnej około 69% populacji. Podziału na kategorie wielkościowe dokonano zgodnie z klasyfikacją GUS-u według której, za przedsiębiorstwa małe uznano takie, które zatrudniają poniżej 50 osób, za średnie takie które zatrudniają od 50-250 osób, zaś za duże takie które zatrudniały w badanym okresie powyżej 250 osób. Tak rozłożona struktura wielkości badanych zakładów może świadczyć o tym, iż to właśnie w przedsiębiorstwach największych najwcześniej podjęto działania związane z wdrażaniem systemów zapewnienia i zarządzania jakością, jak również szeroko zakrojone działania na rzecz podnoszenia jakości produkcji i zarządzania organizacją (tabela 1).

Tabela 1. Struktura badanych przedsiębiorstw według liczby zatrudnionych w %
Table 1. Structure of analysed enterprises according to number of employed in %

Liczba zatrudnionych w badanych zakładach	Ogółem	Według branży w %	
		mleczarska	mięsna
< 50 osób	12,5	12,5	12,5
50-250 osób	27,5	33,3	18,8
>250 osób	60,0	54,2	68,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań.
Source: Author's research.

Zakłady średniej wielkości, stanowiły 27,5 % populacji, z czego w branży mleczarskiej było ich 33,3%, zaś mięsnej 18,8%. Przedsiębiorstwa małe, zatrudniające do 50 pracowników stanowiły jedynie 12,5% badanych przedsiębiorstw. Jakikolwiek zmiany, szczególnie o charakterze ekonomicznym w przypadku przedsiębiorstw małych postępowały bardzo wolno, czego dowodzą wyniki przeprowadzonych badań. Wynika z nich jednoznacznie, że przedsiębiorstwa najmniejsze najslabiej były zaangażowane w działania związane z podejmowaniem działań na rzecz podnoszenia jakości, najczęściej w postaci pojedynczych inicjatyw, będących naśladownictwem silniejszych rywali rynkowych.

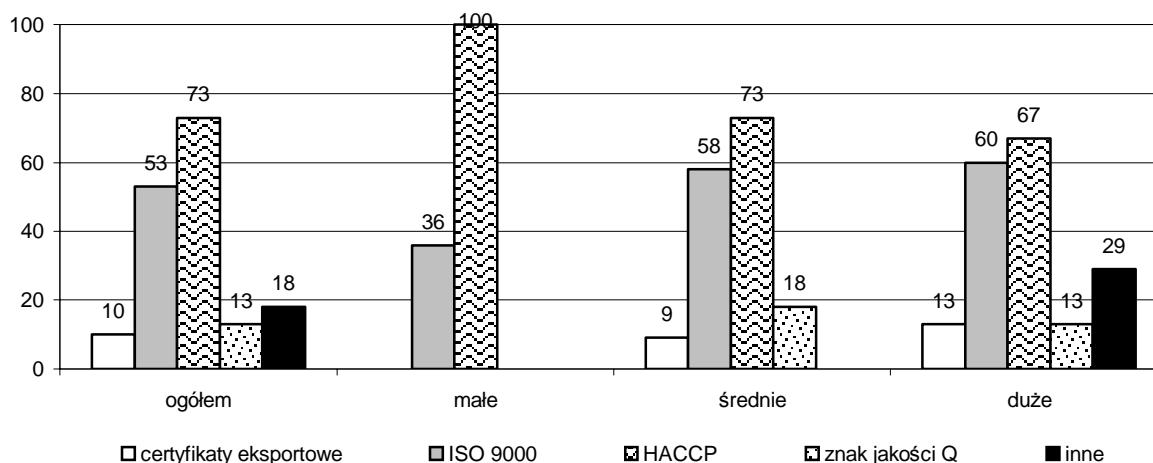
WYNIKI BADAŃ

Dbłość o jakość produkowanych dóbr, jak również certyfikacja na zgodność z systemami jakościowymi daje przedsiębiorstwom wiele korzyści. Posiadanie określonego certyfikowanego systemu jakości staje się w obecnych czasach sprawą prestiżową. Poprzez działania usprawniające funkcjonowanie zakładu oraz utrzymywanie poprawnych relacji z otoczeniem, przedsiębiorstwa mogą wpływać na poprawę jego sytuacji konkurencyjnej. W dłuższej perspektywie stanowi to nie tylko szansę na przetrwanie przedsiębiorstwa na rynku, lecz także jego trwały rozwój. Oprócz korzyści zewnętrznych, w postaci właściwego postrzegania przedsiębiorstwa i jego oferty rynkowej, certyfikacja ma również wpływ na przeorganizowanie przedsiębiorstwa i jego struktury organizacyjno – wytwórczej, co może dawać korzyści wewnętrzne [Białas 2000].

Przedsiębiorstwa wykazujące dbłość o wysoką jakość swoich wyrobów poprzez wdrożenie certyfikowanych systemów jakości, z reguły w dłuższej perspektywie oczekują wymiernych efektów. Można do nich zaliczyć m.in.: poprawę wizerunku przedsiębiorstwa, usatysfakcjonowanie nabywców i klientów, odniesienie sukcesu marketingowego wpływającego na wzrost pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa, poprawę ogólnej jakości wyrobów, uporządkowane funkcjonowania organizacji, itp.[Sprzednicki 2001, Berdowski 2004].

Patrząc na jakość z punktu widzenia rodzaju stosowanych przez badane przedsiębiorstwa systemów jakości, na szczególną uwagę zasługuje fakt, iż najczęściej wdrażanym systemem był system HACCP. Jego zastosowanie pozwala przedsiębiorstwu na prowadzenie działalności zapewniającej bezpieczeństwo produkowanych przez nie wyrobów dla zdrowia i życia konsumentów. System HACCP jest systemem, dzięki któremu przedsiębiorstwa mogą prowadzić wolny i nieskrępowany handel nie tylko na rynku krajowym, ale i na rynku unijnym. Powszechność jego stosowania w znacznej mierze wynika z charakteru narzuconych przez Unię Europejską standardów w zakresie bezpieczeństwa żywności. Z biegiem czasu stał się on systemem obligatoryjnym, do stosowania którego zostały zobowiązane wszystkie przedsiębiorstwa zajmujące się zarówno produkcją, jak i obrotem produktami żywnościowymi. Początkowo z tego obowiązku zostały zwolnione zakłady małe, lecz i one z czasem zostały zobligowane do ich stosowania.

Jak wynika z przeprowadzonych badań system HACCP stanowił punkt wyjścia do wdrażania kolejnych, bardziej rozwiniętych form (systemów) zarządzania jakością. Łącznie wdrożyło go około 73% badanych przedsiębiorstw. Spośród tej grupy przedsiębiorstw najliczniejszą grupę zakładów, które wdrożyły głównie ten system w życie były zakłady małe (100%). W około 36% z nich wdrożono również systemy zgodne z normami serii ISO 9000, często będącymi kontynuacją poprzedniego systemu.



Rys. 1. Podstawowe rodzaje stosowanych systemów i znaków jakości według wielkości przedsiębiorstw (w %)
 Fig. 1. Main types of quality systems and signs concerning size of enterprises (in %)

Źródło: badania własne
 Source: Author's research

Należy stwierdzić, iż płynne przechodzenie od mniej do bardziej rozwiniętych form zarządzania jakością jest zależne z jednej strony od wielkości przedsiębiorstwa, z drugiej zaś od zaangażowania w wymianę międzynarodową. Wśród przedsiębiorstw średnich i dużych oprócz wspomnianego wcześniej systemu bezpieczeństwa zdrowotnego, znacznie częściej wdrażano normy serii ISO 9000. Zastosowało je około 58% zakładów średnich i około 60% zakładów dużych. Niewielka grupa przedsiębiorstw (10%) posiadała również certyfikaty umożliwiające eksport wyrobów do państw Unii Europejskiej. Ponadto zakłady te posiadały również liczne nagrody i wyróżnienia w dziedzinie jakości. Znikoma liczba zakładów (dwa przedsiębiorstwa), w tym wyłącznie dużych, posiadała wdrożone systemy zarządzania środowiskowego oparte na ISO serii 14000. Świadczy to o wciąż słabym zainteresowaniu zakładów spożywczych dbałością o środowisko naturalne. Można przypuszczać, że zainteresowanie to w przyszłości wzrośnie, gdy przedsiębiorstwa te zaczną realizować w pełni świadomie koncepcje trwałego i zrównoważonego rozwoju.

PRZYCZYNY DOSKONALENIA JAKOŚCI W PRZEDSIĘBIORSTWACH SEKTORA ROLNO-ŻYWNOŚCIOWEGO

Motywy ubiegania się o przyznanie stosownego certyfikatu wśród przedsiębiorstw bywają różne. Do najczęstszych należy chęć wykorzystania posiadanego certyfikatu w działaniach marketingowych, jako silnego bodźca promocyjnego. Przedsiębiorstwa prowadzące działalność zgodnie z przyjętymi zasadami jakościowymi postrzegane są jako lepsze oraz łatwiej uzyskują akceptację wśród nabywców swych produktów. Produkty które nie posiadają stosownego certyfikatu coraz częściej zaczynają być pomijane w decyzjach nabywczych. Korzyści, jakie mogą osiągnąć polskie przedsiębiorstwa stosując się do zasad systemów zarządzania jakością mogą być takie same, jakie osiągnęły przedsiębiorstwa państw należących już wcześniej do UE. Krajowe przedsiębiorstwa, wdrażając owe systemy stają przed szansą wejścia i skutecznego konkurowania na tych rynkach nie tylko niską ceną, ale również wysoką i w pełni udokumentowaną jakością swych produktów.

Do podstawowych przyczyn wdrażania systemów jakościowych w badanych zakładach można zaliczyć m.in.: zmieniające się wymogi rynku w zakresie rosnących wymagań jakościowych (57%). Inną bardzo istotną

przyczyną z punktu widzenia kierujących zakładami, była nowa rzeczywistość związana z integracją Polski z UE oraz niepewność co do dalszych losów krajowych przedsiębiorstw na tym rynku (55%). W związku z tym, wiele z badanych przedsiębiorstw (47%) zwróciło uwagę na stopniowy spadek konkurencyjności produkowanych przez nie wyrobów, które to zaczęły stopniowo przegrywać rywalizację, szczególnie na rynku międzynarodowym (tabela 2).

Tabela 2. Przyczyny wdrażania systemów jakości w badanych przedsiębiorstwach (w %)
Table 2. Reasons of quality systems implementation in the enterprises (in %)

Przyczyny wdrażania systemów jakości	Ogółem	Według rodzaju przedsiębiorstwa w %			Według branży w %	
		małe	średnie	duże	mleczarska	mięsna
Decyzja kierownictwa	27,5	40,0	36,4	20,8	25,0	31,3
Obawa przed integracją z UE	55,0	60,0	45,5	58,3	50,0	62,5
Efekt naśladownictwa	47,5	60,0	45,5	45,8	45,8	50,0
Wzrost wymogów rynku	57,5	80,0	36,4	62,5	62,5	50,0
Spadek konkurencyjności	47,5	80,0	45,5	41,7	33,3	68,8
Sygnaly o złej jakości	12,5	20,0	0,0	16,7	0,0	31,3
Spadek opłacalności produkcji	22,5	20,0	36,4	16,7	16,7	31,3

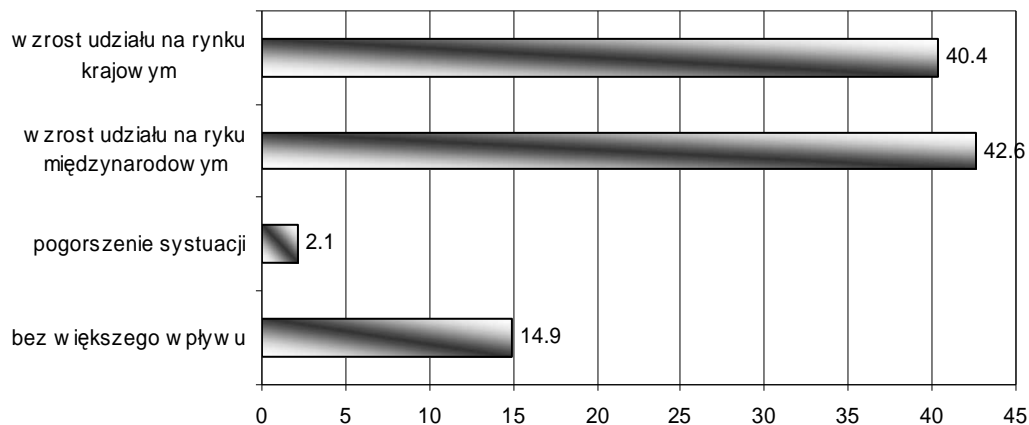
Źródło: badania własne
Source: Author's research

Jednak spora część zakładów (47,4%) wdrożyła systemy zarządzania jakością, jako element naśladownictwa liderów rynkowych. W wielu z nich (27,5%) decyzja o wprowadzeniu systemu jakości była podejmowana na skutek nie do końca przemyślanej decyzji kierujących przedsiębiorstwem, będącej często efektem naśladownictwa aktualnych trendów zachodzących w przemyśle spożywczym.

PODSTAWOWE KORZYŚCI I ZASTRZEŻENIA ZWIĄZANE Z WDRAŻANIEM SYSTEMÓW JAKOŚCI

Każde przedsiębiorstwo podejmując jakiegokolwiek działania wymagające zaangażowania znacznej ilości kapitału, liczy na wymierne korzyści ekonomiczne. Wdrażanie zasad systemów jakościowych jest procesem żmudnym, długotrwałym i kosztownym. Na wyraźne jego efekty, szczególnie natury ekonomicznej trzeba niekiedy czekać kilka, a nawet kilkanaście lat. Szybko zmieniające się realia rynkowe zawsze wiążą się z ryzykiem niepowodzenia inwestycji w podnoszenie jakości. Samo uzyskanie jakiegokolwiek certyfikatu jakości, nigdy nie daje pewności, iż przedsiębiorstwo osiągnie sukces rynkowy.

Z przeprowadzonych badań wynika, że po wprowadzeniu systemów jakości w zdecydowanej większości badanych przedsiębiorstw zauważono poprawę ich sytuacji rynkowej. Ujawniło się to w postaci zmiany wizerunku, zwłaszcza na zagranicznych rynkach (42,6%), co wpłynęło na wzrost ogólnego wolumenu eksportu, jaki zanotowano w przypadku dużych i średnich przedsiębiorstw po wdrożeniu systemu zarządzania jakością. Nie mniej ważna była także poprawa sytuacji konkurencyjnej na rynku krajowym (40,4%). W przypadku znacznie mniejszej liczby przedsiębiorstw po wprowadzeniu systemów, ich sytuacja ekonomiczno-gospodarcza nie uległa jednak wyraźnej poprawie (14,5%). W niewielkiej liczbie szczególnie małych zakładów (2,1%), wdrożenie tych systemów, wpłynęło raczej na pogorszenie ich ogólnej sytuacji ekonomicznej (rys. 2).



Rys. 2. Wpływ certyfikowanych systemów jakości na stopień konkurencyjności przedsiębiorstwa (w %)
 Fig. 2. Impact of certified quality systems on a competitiveness level of an enterprise (in %)

Źródło: badania własne
 Source: Author's research

Do innych korzyści wprowadzenia systemów jakościowych można zaliczyć również podniesienie stopnia lojalności nabywców do produkowanych przez te przedsiębiorstwa produktów. W przypadku znacznej części (37%) przedsiębiorstw, na skutek zmiany polityki i strategii działania poprzez wzrost dbałości o produkt i konsumenta udało się utrzymać dotychczasowych nabywców. Owa zmiana polityki wpłynęła także na pozyskanie nowych nabywców (39,1%). Istotniejszych zmian w lojalności nabywców nie zanotowało prawie 24% badanych przedsiębiorstw. Jednym z namacalnych dowodów skuteczności wdrożonych zasad jakościowych, wynikających z ich specyfiki i natury było także zmniejszenie ilości wykrywanych i zgłaszanych wad ze strony nabywców. Takie informacje podało około 70% badanych zakładów, zaś w 30% nie zauważono większych zmian.

Badane przedsiębiorstwa poproszono także o podanie innych korzyści płynących z zastosowania systemów zarządzania jakością oraz o nadanie sugerowanym w kwestionariuszu odpowiedziom stosownych wag w skali od 5-1, gdzie 5 oznaczało najbardziej istotną cechę, zaś 1 najmniej istotną. W wyniku analizy uzyskanych danych, można stwierdzić, iż główną korzyścią z wdrożenia owych systemów była stabilizacja sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstw (4,3). Ponadto nastąpił spadek ogólnych kosztów funkcjonowania przedsiębiorstwa (4,1), związanych głównie z usuwaniem wad, jak również ze stratą części dotychczasowych rynków zbytu na skutek słabej jakości produktów (rys. 3).



Rys. 3. Deklarowane korzyści z wdrażania certyfikowanych systemów jakości (skala ocen od 5 do 1)

Fig. 3. Benefits declared in relation to certified quality systems' implementation (marks from 5 to 1)

Źródło: badania własne
Source: Author's research

Wdrożenie certyfikowanych systemów jakości zostało słabiej ocenione z punktu widzenia oczekiwanych korzyści pracowniczych, gdyż ich wdrożenie nie gwarantowało stałej pracy pracownikom, jak również nie gwarantowało poprawy ich sytuacji ekonomicznej. Mimo to prowadzący badane przedsiębiorstwa często zwracali uwagę również na wzrost wydajności pracy w ich zakładach.

Mimo wielu optymistycznych głosów kierowanych pod adresem opłacalności wdrożonych systemów zarządzania jakością w wielu (60%) szczególnie małych przedsiębiorstwach zgłaszano opinie iż poczynione inwestycje nie wywarły wyraźnego wpływu na wyniki ekonomiczne tych przedsiębiorstw. Kierownictwo tych przedsiębiorstw wypowiadało się raczej sceptycznie na temat opłacalności owej inwestycji. Należy jednak zwrócić uwagę na charakter tej inwestycji oraz przypomnieć iż inwestycje w poprawę jakości mają charakter długofalowy i trudno jest spodziewać się natychmiastowych rezultatów, a także szybkiego zwrotu zainwestowanych środków. Nie brakowało również innych zastrzeżeń kierowanych w stronę wdrożonych systemów jakościowych. Najwięcej negatywnych stwierdzeń padło pod kątem zbyt wysokich kosztów poniesionych na stosowne procesy dostosowawcze. Zwrócono również uwagę na potrzebę ciągłego procesu kontroli skuteczności funkcjonowania systemu oraz konieczność przedłużania ważności pozyskanych certyfikatów. Wiele głosów wskazywało na zbyt wysoki stopień zbiurokratyzowania procedur wdrażania systemów jakości. Najwięcej zastrzeżeń w tym kierunku wyrażały małe i średnie przedsiębiorstwa, przyzwyczajone dotychczas do uproszczonych procedur funkcjonowania, jak również do pewniej niezależności rynkowej.

Tabela 3. Zastrzeżenia do zastosowanych certyfikowanych systemów jakości w zależności od wielkości przedsiębiorstwa (w skali od 5 do 1)

Table 3. Doubts concerning implemented certified quality systems in relation to an enterprise's size (marks from 5 to 1)

Deklarowane zastrzeżenie	Ogółem	Według wielkości przedsiębiorstwa		
		małe	średnie	duże
Konieczność przedłużania certyfikatu	3,8	4,6	3,7	3,6
Nieustanna kontrola sprawności systemu	3,9	4,6	4,2	3,5
Konieczność szkoleń	3,6	4,5	3,9	3,2
Biurokratyzacja	4,4	5,0	4,5	4,2
Wysoki koszt dostosowania przedsiębiorstwa	4,9	5,0	4,5	3,6

Źródło: badania własne
Source: Author's research

WNIOSKI

Przeprowadzone badania mające na celu określenie wpływu jakości na podnoszenie stopnia konkurencyjności przedsiębiorstw sektora rolno-spożywczego pozwalają na wyciągnięcie następujących wniosków ogólnych:

1. Jakość w najbliższej przyszłości za sprawą wdrażania certyfikowanych systemów może być jednym z najistotniejszych i najskuteczniejszych sposobów na poprawę sytuacji rynkowej wielu przedsiębiorstw.
2. Głównymi korzyściami z wdrażania systemów jakościowych są w znacznej mierze korzyści natury organizacyjno-ekonomicznej. Zaliczyć do nich można m.in. wzrost ogólnego wolumenu sprzedaży zarówno na rynku krajowym jak i zagranicznym, poprawę ogólnego wizerunku i lojalności nabywców z dokonywanych zakupów poprzez dostarczenie zadowolenia ostatecznemu nabywcy. Ponadto należy zwrócić uwagę na poprawę sprawności zarządzania organizacją, poprzez tworzenie sprawnego systemu zarządzania oraz odpowiedzialności załogi za powstałe wady produkcyjne.
3. Przyczyny wdrażania systemów jakości w badanych przedsiębiorstwa większości przypadków są wynikiem stopniowego dostosowywania się do nowych realiów rynkowych, oraz obawą co do przyszłej ich egzystencji na rynku Unii Europejskiej. Ponadto należy zwrócić uwagę na fakt, iż gro przedsiębiorstw dostrzega rosnące trudności z przełamywaniem rosnących barier konkurencyjnych, zaś wdrażane systemy jakościowe zdaniem wielu kierujących zakładami mają być swoistym antidotum na owe problemy. W wielu, szczególnie małych przedsiębiorstwach wdrożenie omawianych systemów jakości nastąpiło na zasadzie przymusu związanego z narzuceniem uregulowań Wspólnego Rynku.
4. Doskonalenie jakości mimo wielu zalet wiąże się z ogromnymi kosztami, jakie należy ponieść szczególnie w początkowym okresie ich wdrażania. Na wymierne skutki szczególnie natury ekonomicznej trzeba czekać kilka, a niekiedy kilkanaście lat. Dlatego też, najbardziej sceptycznie do korzyści związanych z zastosowaniem ich w praktyce wypowiadajcie przedsiębiorstwa małe. Kierujący tymi przedsiębiorstwami patrzą na jakość krótkowzrocznie, poprzez pryzmat wysokości zainwestowanych w nią środków.
5. Mimo wielu przedstawionych zalet wdrażanych systemów jakości przedsiębiorstwa branży rolno-spożywczej zwracają uwagę na wiele zastrzeżeń związanych z funkcjonowaniem systemów, są to m.in. wysokie zbiurokratyzowanie, wysokie koszty, ciągły proces kontrolny funkcjonowania systemu.

PIŚMIENNICTWO

- Berdowski J. 2004. Zarządzanie jakością warunkiem wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw. Wyd. WSM SIG. Warszawa.
- Białas G., 2000. Bariery konkurencyjności w przemyśle spożywczym w Polsce. [w:] Współczesne tendencje w zarządzaniu. Wyd. WSPiM w Chorzowie.
- Biuletyn informacyjny Polskiego Klubu ISO 9000.
- Prozowicz M., 2001. Ekonomiczne determinanty kształtowania jakości wyrobu w przedsiębiorstwie. Wyd. Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Sprzednicki A., 2000. ISO – System zapewnienia jakości. Wyd. C.H. Beck, Warszawa.
- Urbaniak M., 1998. Marketing przemysłowy i zagadnienia jakości. Wyd. PWE. Poznań.
- Wasilewski L., 1999. Rozważania o jakości., Wyd. PWN. Warszawa.
- Webster New Encyklopedie Dictionary, 1994.
- Zatorski A., 1994. Program promocji jakości Ministerstwa Przemysłu i Handlu. [w:] Strategia jakościowa w polskich przedsiębiorstwach. Red. Wawak T. Wyd. UJ, Kraków 1994.

QUALITY IN INCREASING COMPETITIVENESS LEVEL OF ENTERPRISES IN AGRO-FOOD SECTOR

Abstract. On the present stage of Polish economy development, the major problem is improvement of competitiveness. After Poland's accession to the European Union many entrepreneurs had to decide on ways of their further economic activities. Although the integration brought great opportunities, there were also numerous problems and fears connected with the fact. According to that, an issue of competitiveness, especially within agribusiness enterprises, is an extremely important aspect of Polish economy development. However, there are many economic as well as non-economic factors deciding on the ability of competitiveness enhancement of particular branches of economy. Both theory and practise prove that nowadays widely understood quality supported by implementation of certified quality management systems' rules can be such a factor

Key words: quality: competitiveness, market, quality systems, quality management

Adres do korespondencji / Corresponding author: Mariusz Grębowiec, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Wydział Ekonomiczno-Rolniczy, Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, tel./fax 843 07 74, e-mail: grebowiecmariusz@poczta.onet.pl

TOŻSAMOŚĆ ORGANIZACJI NON-PROFIT NA PRZYKŁADZIE FEDERACJI ZIELONYCH GAJA

Joanna Hernik

Akademia Rolnicza w Szczecinie

Streszczenie: Lata dziewięćdziesiąte to okres, kiedy w Polsce, odchodząc od gospodarki centralnie planowanej, zaprzestaje się wspierania wielu dziedzin życia społecznego. Tę lukę wypełniają organizacje non-profit, które zajmują się zarówno wspieraniem edukacji, jak i zdrowia, sportu, turystyki, kultury i sztuki, ochrony środowiska itd. Można zauważyć, że z czasem powstało tych organizacji tak wiele, iż - aby skutecznie działać – powinny zacząć funkcjonować według zasad rynkowych, do których zalicza się m.in. zarządzanie marketingowe. Marketing stosowany w organizacjach niekomercyjnych niczym nie różni się od tego, praktykowanego w podmiotach działających dla zysku. Stąd też należy założyć, że organizacje non-profit powinny odpowiednio komunikować się z otoczeniem, a także powinny starać się wytworzyć pozytywny wizerunek, bazujący na wyróżnikach tożsamości. W artykule przedstawiono więc problemy określania wyróżników oraz tworzenia wizerunku organizacji non-profit na przykładzie Federacji Zielonych Gaja, działającej w sferze ochrony środowiska.

Słowa kluczowe: komunikacja, marketing, organizacja non-profit, wizerunek, FZ Gaja

WSTĘP

W ramach każdej organizacji wskazać można cztery elementy, które współgrając ze sobą określają jego obecny kształt i przyszłość. Zalicza się do nich: 1) tożsamość, misję i określone cele, 2) zatrudnionych pracowników, 3) strukturę organizacyjną oraz 4) technikę i technologię. Nawet w przypadku organizacji non-profit wszystkie te elementy mają istotne znaczenie, jeśli założymy, że organizacje te muszą się zachowywać jak inne podmioty istniejące na rynku.

Tożsamość podmiotu to zachowanie wynikające z jego misji, tworzące obraz przez jednolite materiały graficzne, pracowników oraz komunikację (wewnętrzną, a także tę dotyczącą otoczenia). Na tożsamość mają więc wpływ pracownicy wykonujący różne obowiązki. Pracę ludzi można udoskonalać na każdym etapie, zwracać uwagę na poprawę wybranych aspektów (np. na terminowość), postępy zależą jednak w dużej mierze od nastawienia i zaangażowania. Współczesna siła robocza nie jest już „towarem”, ale stanowi o wartości organizacji, dlatego ważne jest, żeby pracownicy z nią się utożsamiali [Gowen, Tallon 2003].

Podstawą sprawnego funkcjonowania podmiotu jest jego struktura organizacyjna, która pokazuje służbowe zależności (lub ich brak) między poszczególnymi stanowiskami pracy. Dzięki niej wiadomo, kto wydaje polecenia, a kto powinien je wykonywać. Struktura organizacyjna jest różnie rozumiana w organizacjach non-profit; czasami ma tradycyjny kształt (w przypadku szkół chociażby), a czasami ma bardzo nieformalną postać i zakres powiązań (zarząd i pracownicy-wolontariusze).

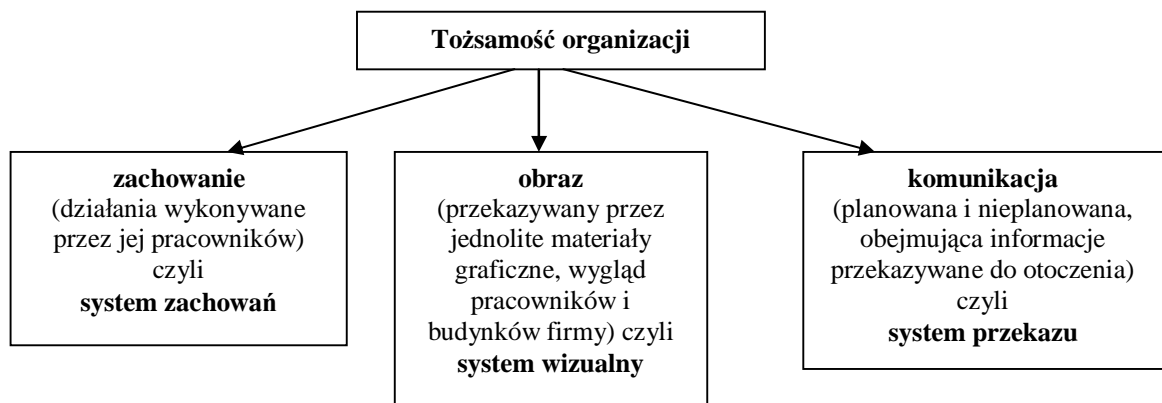
Technika, rozumiana jako ogół środków i czynności związanych z działalnością ludzką, dzielona jest na nauki techniczne (np. maszynoznawstwo) oraz działania produkcyjne, czyli technologię. Ta z kolei jest rozumiana jako zasób wiadomości o tym, w jaki sposób można organizować proces produkcyjny. Wydaje się, iż powyższe zagadnienie trudno odnieść do tożsamości i organizacji non-profit, ale także one dysponują pewnymi zasobami materialnymi, które pomagają, lub ograniczają ich codzienną pracę.

Z punktu widzenia niniejszej publikacji niektóre czynniki są bardziej, inne mniej istotne, jak np. technika, chociaż zaznaczyć tu należy, że wszystkie te elementy wpływają na postrzeganie organizacji [Vázquez, Álvarez, Santos 2002]. Jako że za bazę tożsamości podmiotu uznaje się zachowanie ludzi, system wizualny oraz komunikację z otoczeniem, te trzy elementy uwzględnione zostaną w dalszych rozważaniach.

REGUŁY TWORZENIA TOŻSAMOŚCI

Tożsamość pierwotnie analizowana była z psychologicznego punktu widzenia i dotyczyła dwóch aspektów: relacji człowieka wobec innych ludzi oraz wobec siebie samego. Odkąd pojawiła się marketingowa koncepcja zarządzania podmiotem (w krajach rozwiniętych Europy są to lata 70. XX w.), podobnie zaczęto postrzegać relacje między organizacją a jej otoczeniem, a także między elementami samej organizacji jako jej częściami działającymi w ramach systemu. Organizacje non-profit pozyskują środki od ludzi dobrej woli, bardzo istotne jest zatem kreowanie zrozumienia, a nawet zaufania między darczyńcami a obdarowanym, beneficjentem. Takiemu zrozumieniu służy jasny wizerunek podmiotu. Zanim jednak organizacja stworzy odpowiedni image, powinna świadomie wykreować wyróżniki tożsamości, będące podstawą jej postrzegania. Wynika to z prostej relacji: najpierw odbywa się odbieranie wyróżników, a następnie – na ich podstawie – tworzy się wizerunek organizacji, rozumiany jako zbiór myśli, opinii, skojarzeń, które następnie automatycznie są przywoływane w kontakcie z organizacją [Budzyński 1997]. Tak więc tożsamość jest wynikiem starań prowadzących do uzyskania konkretnego wizerunku firmy, wizerunek natomiast to efekt tychże starań.

Na tożsamość podmiotu (corporate identity) składają się trzy elementy: zachowanie, obraz i komunikacja [Hernik, Zięba 2001], które można nazwać wyróżnikami tożsamości wtedy, gdy podmiot świadomie wybierze konkretny element, aby stał się on jego charakterystyczną cechą (rys. 1).



Rys. 1. Elementy tworzące tożsamość organizacji
Fig. 1. Elements forming corporate identity

Źródło: [Hernik, Zięba 2001].
Source: [Hernik, Zięba 2001].

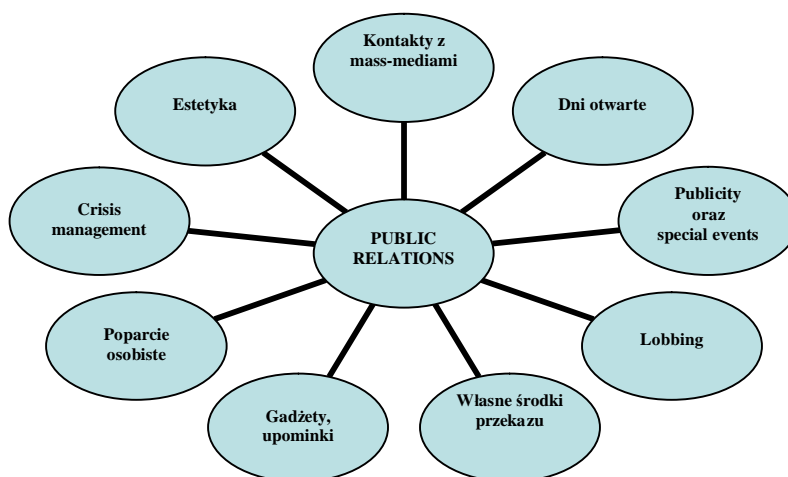
Każdy działający podmiot buduje swój wizerunek m.in. poprzez zatrudnionych ludzi, stąd **system zachowań** można określić jako formalne i nieformalne reakcje tych ludzi na to, co się wokół nich dzieje. Wydaje się, że pracownicy zgodzą się na wiele, jeżeli organizacja będzie prowadziła tzw. Podejście budowy kapitału ludzkiego (human capital approach). W ramach tego modelu tworzy się wizerunek organizacji oparty na lojalności, zaangażowaniu i współpracy, ponieważ zakłada on, iż człowiek jest z natury zdolny i chętny do rozwoju. Jeżeli przełożony, menadżer nie wierzy, że pracownik może sam pracować, i to dobrze, to albo zatrudnił niewłaściwego kandydata, albo – co często się zdarza – nie całkiem zrozumiał na czym polega jego rola.

Między organizacjami komercyjnymi a tymi nie działającymi dla zysku istnieje ta zasadnicza różnica, że do pierwszych przychodzą klienci, a do drugich – nie. Pracownicy organizacji non-profit na ogół nie postrzegają osób, patentów, jako klientów przynoszących dochód. Wydaje się, iż z tego też powodu nieco inaczej się zachowują – są mniej skłonni do współpracy, wyjaśniania, negocjacji.

Kolejnym istotnym wyróżnikiem tożsamości może być **system wizualny**, czyli wszystko to, co jest odbierane przez otoczenie za pomocą wzroku. Kiedy analizuje się system wizualny producenta jakiegoś wyrobu, to obok typowych wyróżników, takich jak siedziba biura (estetyka), samochody służbowe, miejsca sprzedaży, druki akcydensowe, raporty, strony www, listy i kartki okolicznościowe itd., ocenia się także sam produkt. W przypadku organizacji non-profit, z braku tego ostatniego elementu, ocenia się jakość kontaktu z pracownikiem, dlatego to ludzie z danej organizacji są jej wizytówką. Powinni więc wyglądać i zachowywać się profesjonalnie.

Informacje przesyłane z organizacji na zewnątrz stanowią istotę **komunikowania**, czyli takiego rodzaju aktywności, jak pisze Henslow, którego żadna organizacja nie jest w stanie uniknąć [Henslow 2005]. Uczestnicy rynku muszą przyjąć do wiadomości, że środki masowego przekazu i ich odbiorcy są bardziej dociekliwi, niż w przeszłości. Podkreślić tu należy również wyraźny wzrost liczby organizacji non-profit, z których każda działa w konkretnej sferze, na konkretnym obszarze, do którego – świadomie bądź nie - przekazuje informacje. Dlatego też problemy kształtowania tożsamości i wizerunku, jako obrazu generowanego w zależności od stanu wiedzy o danym podmiocie, są nie do przecenienia. Tworzeniem wyróżników tożsamości i samego wizerunku zajmuje się *public relations*. Jest to złożone narzędzie marketingu wchodzące w skład promocji. Jego elementy składowe przedstawiono na rys. 2. Niektóre z nich, takie jak gadżety czy upominki reklamowe, albo firmowe muzea, mają typowo komercyjny charakter; inne są uniwersalne, a więc mogą zaistnieć w każdym podmiocie.

Z punktu widzenia organizacji *non-profit* z pewnością można stosować: 1) *publicity* oraz *special events*, rozumiane jako inicjowanie ciekawych wydarzeń, o których chętnie napiszą media; 2) kontakty z mass-mediami, w zależności od obszaru działalności organizacji – z lokalnymi lub ogólnokrajowymi; 3) organizowanie dni otwartych; 4) własne środki przekazu, takie jak strona www, wewnętrzne i ogólnodostępne pismo, *newsletter*, raporty, druki akcydensowe, kartki i listy okolicznościowe, nawet filmy o organizacji; 5) kształtowanie estetyki; 6) organizowanie osobistego poparcia, które polega na zaangażowaniu popularnej osoby w proces popierania określonej idei [Zajączkowski 2005]; 7) *crisis management* – plan działania na wypadek trudnej sytuacji, zagrażającej działaniu podmiotu.



Rys. 2. Narzędzia public relations
Fig. 2. Public relations tools

Źródło: Opracowanie własne.
Source: Own study.

Wydaje się, iż na wiele z wymienionych wyżej działań potrzeba specjalnych nakładów – nie jest to do końca prawdą, ponieważ tylko własne środki przekazu (np. wydawanie rocznych raportów) i kształtowanie estetyki

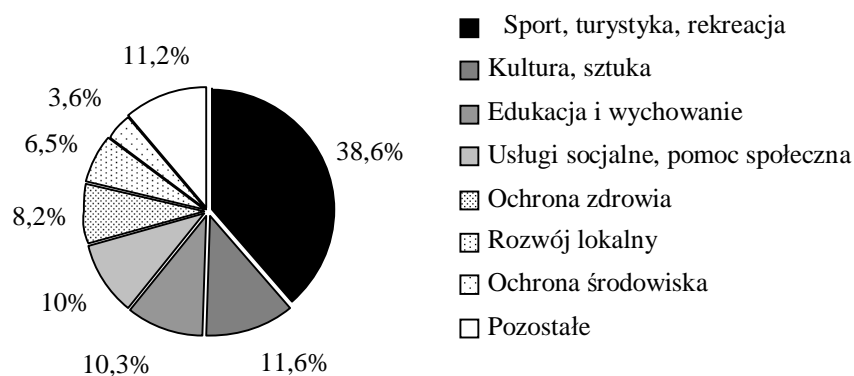
(np. wyjątkowa aranżacja wnętrza) wiążą się z koniecznością wydatkowania pieniędzy. Pozostałe narzędzia PR zależą od inwencji pracowników.

DZIAŁALNOŚĆ ORGANIZACJI NON-PROFIT

Organizacje działające w sferze non-profit mogą powstawać z zamierzeń władz lokalnych, albo z woli indywidualnych osób (inicjatywa oddolna). W pierwszym przypadku mogą to być biblioteki, szkoły; w drugim – fundacje, stowarzyszenia, kościoły, partie polityczne czy związki zawodowe. Większość podmiotów non-profit stanowią organizacje pozarządowe (NGO – nongovernmental organization), powstające w wyniku prywatnych inicjatyw. Zgodnie z informacją portalu NGO (www.ngo.pl) w Polsce zarejestrowanych jest około 61 000 organizacji pozarządowych, z czego działa około 56 000. Tworzą one tzw. III sektor, który w Europie zatrudnia około 9 mln osób, w Polsce natomiast około 120 tys. (1,2 % zatrudnionych w gospodarce).

Do charakterystycznych cech działalności organizacji non-profit zalicza się to, że zamiast dostawców współpracują oni ze sponsorami, a zamiast klientów pojawiają się beneficjenci. Ponadto organizacje nie nastawione na osiąganie dochodu działają w wielu różnych obszarach, przy czym są one pod dużą presją społeczną, bowiem wpływ na funkcjonowanie organizacji mają zarówno zarządy, jak i specjaliści z danej dziedziny współpracujący w ramach projektów, władze lokalne, społeczeństwo. Pomimo z założenia niekomercyjnej działalności, można stwierdzić, że organizacje non-profit sprzedają pewnego rodzaju idee. Uznanie przez potencjalnego odbiorcę danej idei może oznaczać konieczność poświęcenia swojego czasu i sił, oddania części dochodów, porzucenia dotychczasowych sposobów zachowania (np. w sferze ekologii) czy zamiany poglądów. Od strony odbiorcy jest to skomplikowany proces, dlatego też, aby uzyskać odpowiedni poziom akceptacji, organizacje non-profit powinny kształtować wyraźny, wiarygodny wizerunek. Służy temu tożsamość, która jest z powodzeniem kreowana przez podmioty komercyjne.

Organizacje sfery non-profit w pewnym sensie zastępują państwo w jego do niedawna prowadzonych działaniach (np. w sferze ochrony zdrowia). Główne obszary ich działalności przedstawiono na rys. 3.



Rys. 3. Główna działalność organizacji non-profit w Polsce w 2004 r.

Fig. 3. Key activity of non-profit organizations in Poland in 2004

Źródło: <http://www.portal.ngo.pl/files/badania.ngo.pl>

Source: <http://www.portal.ngo.pl/files/badania.ngo.pl>

Jak pokazują badania organizacji Klon/Jawor, w podmiotach non-profit często pracują osoby z wyższym wykształceniem – aż 34% organizacji ma zarządy w całości złożone z osób po studiach, a 31% deklaruje, że

wszyscy pracownicy posiadają takie wykształcenie. Może to dobrze wróżyć ich przyszłości, bo są to ludzie nie tylko zaangażowani, ale i merytorycznie przygotowani do danej działalności (www.klon.org.pl).

Aktywność organizacji non-profit głównie uwarunkowana jest zdobywaniem środków na działalność. Przychody tych organizacji pochodzą ze składek członkowskich (59,9% organizacji tak twierdzi), wsparcia samorządów (45,2%), darowizn od osób fizycznych (40,9%) oraz firm (38,8%), a także dotacji rządowych (19,3%). Cechą charakterystyczną organizacji non-profit jest to, iż nawet kiedy uzyskają nadwyżkę finansową, nie mogą jej podzielić między członków organizacji czy wypłacić zarządowi. Muszą ją przekazać na cele wymienione w statucie, a często na cele wskazane w częściowo finansowanym z zewnętrznego źródła projekcie.

ANALIZA WYRÓŻNIKÓW TOŻSAMOŚCI FEDERACJI ZIELONYCH GAJA

Stowarzyszenie Federacja Zielonych GAJA (FZ GAJA) powstało w 1993 roku. Jest to niezależna, apolityczna organizacja społeczna, działająca na rzecz ochrony środowiska naturalnego oraz rozwoju obywatelskiego społeczeństwa. Swoimi działaniami organizacja wypełnia zadania publiczne określone w Konwencji o Różnorodności Biologicznej uchwalonej na Szczycie Ziemi w Rio oraz Konwencji o ochronie gatunków dzikiej flory i fauny europejskiej oraz ich siedlisk (Konwencja Berneńska).

Federacja Zielonych GAJA współpracuje z samorządem terytorialnym i administracją publiczną jako przedstawicielka ekologicznych organizacji społecznych, np. w Komisji ds. Ocen Oddziaływania na Środowisko przy Wojewodzie Zachodniopomorskim, czy Polsko - Niemieckiej Radzie Ochrony Środowiska przy Ministerstwie Środowiska.

Działalność FZ GAJA opiera się na misji, którą zdefiniowano następująco: „Codziennie na Ziemi bezpowrotnie giną gatunki. To wielkie wyzwanie współczesności. Chcemy mu sprostać. Koncentrujemy wysiłki, aby zapobiegać i przywracać to, co wydaje się być utracone: rzadkie gatunki, tradycyjne krajobrazy, szacunek dla Ziemi i człowieka.”

Działalnością organizacji kieruje pięciosobowy zarząd, składający się głównie z przyrodników i socjologów. W ciągu swego istnienia FZ GAJA przeprowadziła ponad 150 różnego rodzaju kampanii, akcji, projektów, związanych najczęściej z ochroną ginących gatunków, ale także z walką o naturalne lasy i zieleń miejską, o sprawiedliwy handel, dotyczących promowania wyrobów z makulatury, czy segregacji odpadów. Organizacja, aby być widoczną i rozpoznawalną posługuje się oryginalnym logo, które przedstawiono na rys. 4.



Rys. 4. Logo Federacji Zielonych GAJA
Fig. 4. Green Federation GAJA logo

Źródło: Materiały FZ GAJA.
Source: FZ GAJA data.

Jak już wspomniano wcześniej, o tożsamości podmiotu mówi wiele czynników, m.in. oferta. Czy można mówić o ofercie w przypadku organizacji non-profit? Jeżeli założymy, że taka organizacja daje ludziom możliwość samorealizacji, satysfakcji, poczucia spełnienia obowiązku i przynależenia do pewnej społeczności – to tak. W przypadku FZ GAJA udział w aktywności organizacji może być następujący:

- 1) wsparcie finansowe w postaci składki członkowskiej, darowizny, przekazanego 1% podatku;
- 2) osobisty udział w niektórych akcjach, takich jak GIGAZBIÓRKA – kampania na rzecz segregowania odpadów przez mieszkańców Szczecina.

Jak widać z powyższej enumeracji, możliwości zaangażowania się przeciętnego obywatela są raczej niewielkie. Wynika to z faktu, iż większość projektów prowadzonych jest we współpracy z urzędnikami czy specjalistami w danych dziedzinach (jak ornitologdy, architekci krajobrazu), co w pewien sposób ogranicza możliwości kontaktu ze społeczeństwem.

W celu dalszej analizy zakresu wykorzystania narzędzi *public relations* i wyróżników tożsamości dokonano ich pogrupowania, zgodnie z wcześniej przedstawioną klasyfikacją (tabl. 1).

Tabela 1. Analiza elementów wykorzystanych do kreowania tożsamości
Table 1. Analysis of elements made the most of identity

Wyszczególnienie	Narzędzie PR	Zakres wykorzystania
Zachowanie pracowników	Sposób wykonywania codziennych obowiązków, odbieranie telefonów	Trudno ocenić
	Publicity oraz specjalne wydarzenia	Niewielkie
Obraz organizacji	Wygląd pracowników, estetyka biura, ekspozycja nazwy i logo	Mocno zaniedbane
	Kontakty z mass-mediami	Bardzo dobry
Komunikacja z otoczeniem	Dni otwarte	Brak
	Własne środki przekazu: strona www, newsletter, własna gazeta, druki akcydensowe	Dość dobry
	Osobiste poparcie	Brak
	Zarządzanie kryzysowe	Brak

Źródło: Opracowanie własne.
Source: Own study.

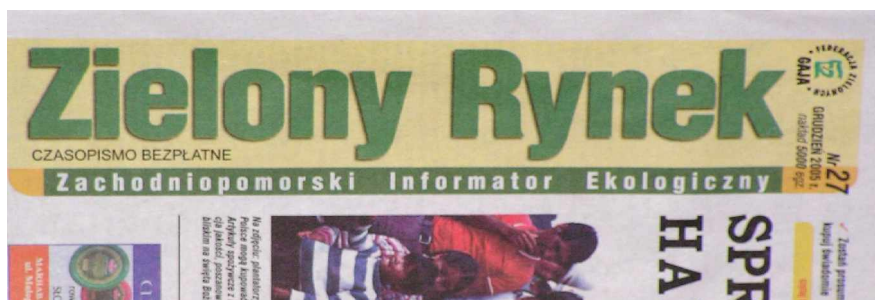
Najbardziej problematyczne w zakresie oceny jest zachowanie pracowników, ponieważ zatrudnione osoby prowadzą własne projekty i często nie rozmawiają o nich nawet z innymi członkami organizacji. Trudno więc mówić o pozytywnym czy negatywnym zachowaniu, skoro ma ono miejsce tylko w sytuacji telefonicznego załatwiania spraw z urzędnikami czy innymi podmiotami. Z tych obserwacji, które można było przeprowadzić, wynika iż zachowania, mające miejsce w biurze, oparte są na kompetencji i uprzejmości. Jednakże wiele do życzenia pozostawia komunikacja wewnętrzna.

W 2005 roku FZ GAJA zorganizowała jedno wydarzenie, które można nazwać mianem *special event* – był to wyjazd do Rezerwatu Bielinek, gdzie organizacja wraz z samorządem i Lasami Państwowymi prowadzi rewitalizację ciepłolubnych muraw. Wyjazd zaplanowany był na pół dnia, zapewniono środki transportu i posiłki na miejscu. Jednakże mogli w nim wziąć udział tylko dziennikarze, co w rezultacie – paradoksalnie - przyniosło słaby efekt medialny.

Obraz organizacji, a więc wszystko, co można ocenić wzrokiem podczas codziennych kontaktów, z punktu widzenia tożsamości nie wygląda najlepiej. Pracownicy nie mają żadnym oznaczeń (identyfikatorów), albo innych atrybutów, które wskazywałyby, że są zatrudnieni w organizacji. Tak więc ktoś przychodzący z zewnątrz nie wie, z kim rozmawia. Osoby pracujące w biurze często zachowują się i wyglądają, jakby były w domu, co sprawia wrażenia niedostatecznego profesjonalizmu. Kolejnym niedociągnięciem jest brak informacji, że w danym lokalu mieści się biuro organizacji – na drzwiach zewnętrznych ani pobliskich ścianach nie ma żadnej tablicy, ani nawet logo. Także wewnątrz nie ma wyodrębnionego sekretariatu, gdzie udzielano by informacji.

Bardzo dobrze natomiast wyglądają kontakty organizacji z mass-mediami, głównie dlatego, iż konferencje prasowe i nagłaśnianie prowadzonych działań są wpisane do prowadzonych projektów, a więc są na to zagwarantowane odpowiednie środki (konieczne na wynajęcie sali, organizację poczęstunku itp.). Takich spotkań z mediami, głównie w postaci konferencji prasowych, odbywa się kilkanaście w ciągu roku. Obecnych jest na nich 5-10 dziennikarzy, w zależności od tematu i czasu spotkania.

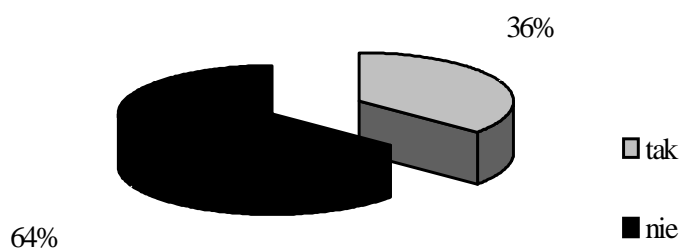
Także dość dobrze organizacja wykorzystuje własne środki przekazu, takie jak stronę www, *newsletter* (wysyłany do ponad 200 osób), a także gazetę wydawaną pod patronatem organizacji. Szczególnie ten ostatni środek jest wart podkreślenia, ponieważ jest to gazeta bezpłatna (dwumiesięcznik), finansowana z reklam hurtowni i sklepów związanych ze zdrową żywnością oraz ekologią. W periodyku umieszczane są zarówno informacje o prowadzonych w FZ GAJA projektach, jak i kwestie par naukowe związane z handlem, zdrowiem, naturą (rys.5).



Rys. 5. Własny środek przekazu FZ GAJA – czasopismo Zielony Rynek
Fig. 5. Own way of communication – Green Market magazine

Źródło: Opracowanie własne.
Source: Own elaboration.

Nieco ogorzej rozwiązano problem druków akcydensowych i pism wychodzących z organizacji. Wynika to z faktu, że w jednym biurze, te same osoby, pracują jako członkowie FZ GAJA i innych organizacji, jak Polska Zielona Sieć czy *Coalition of Clean Baltic*. Pracownicy, w zależności od potrzeby, występują więc albo jako FZ GAJA, albo inna organizacja. Z punktu widzenia wyróżników tożsamości i kreowania wizerunku nie jest to sytuacja dobra, ponieważ z powodu tej różnorodności nie wskazuje się jasno, kto jest inicjatorem działań i komu przypisać ich skutki. Co więcej, ta wielość działań utrudnia wyraźną identyfikację – kiedy bowiem wiadomo, czym zajmuje się Polska Akcja Humanitarna, albo Towarzystwo Przyjaciół Dzieci, to zakres działalności FZ GAJA jest problematyczny. Niewiele osób łączy ją z monitoringiem zanieczyszczeń Bałtyku, czy z nadzorowaniem wydawania publicznych pieniędzy przez banki. Łatwiej jest, z powodu sugestywnej nazwy, skojarzyć działalność z ochroną przyrody, czy z walką z fermami zwierząt, które zatrują środowisko naturalne. Problem ten charakteryzuje rys. 6, gdzie przedstawiono wyniki sondażu, przeprowadzonego w Szczecinie na 100 przypadkowych osobach. Postawiono pytanie, czy badany słyszał kiedykolwiek o FZ GAJA, i - jeśli tak - z czym ją kojarzy.



Rys. 6. Czy kiedykolwiek słyshał/a Pan/i o Federacji Zielonych GAJA?
 Fig. 6. Have you ever heard about Green Federation GAJA?

Źródło: Badanie własne.
 Source: Own study.

Dane na rys. 5 ukazują, iż 64 osoby odpowiedziały, że nigdy o organizacji nie słyshały; w tej liczbie znalazło się 48 kobiet i 16 mężczyzn. 36 osób odpowiedziało *tak* (były to 22 kobiety i 14 mężczyzn). Tak więc niemalże 2/3 badanych nigdy nie słyshało o organizacji, która działa od kilkunastu lat. Wśród tych, którzy coś wiedzieli o FZ GAJA, większość skojarzyła organizację z ochroną przyrody i było to skojarzenie poprawne, ponieważ FZ GAJA rzeczywiście dużo działań przeprowadza w związku z ochroną środowiska. W swoich projektach mają ochronę lososia, budowanie bocianich gniazd, ochronę ciepłolubnych muraw w rezerwachach. Jednakże wydaje się, iż prawidłowe odpowiedzi respondentów wynikają bardziej z sugestywnej nazwy, niż faktycznej wiedzy. Znamienne jest, iż FZ GAJA ma tak wiele różnorodnych projektów, iż każda propozycja mogłaby być zakwalifikowana jako trafna. Zastanawiające jest natomiast to, iż tylko 1 osoba wspomniała o kampanii na rzecz zbiórki makulatury i opakowań, która szeroko była promowana jesienią 2005 r. przez lokalne media. Nikt natomiast nie zauważył kampanii na rzecz zeszytów z makulatury, projektu odnowy zabytkowego parku, rewitalizacji łąk z cennymi ptakami, seminariów dotyczących zbiórki sprzętu elektronicznego i recyklingu baterii. Brak takiego oddźwięku, obok 64% odpowiedzi respondentów, którzy o organizacji nie słysheli, wydaje się wynikiem słabego promowania działalności organizacji w społeczeństwie. Wiąże się to także z brakiem świadomości, iż należy wybrać i wzmocnić elementy kształtujące wizerunek organizacji.

Wśród pominiętych w FZ GAJA możliwości kreowania wizerunku znajdują się dni otwarte – nigdy nie były zorganizowane, chociaż z pewnością znalazłyby się osoby, które chciałyby wiedzieć, jak wygląda praca w takiej organizacji. Jej członkowie mogliby przygotować krótkie wystąpienia o swoich projektach, pochwalić się osiągnięciami, wyjaśnić problemy. Z pewnością jest to niewykorzystany sposób dotarcia do otoczenia.

Można stwierdzić, iż zarząd FZ GAJA nie zauważył dotąd, iż można zaprosić do współpracy znane osoby i w ten sposób kreować wizerunek. Taki sposób promowania, określany jako testimonial, pozwala zwrócić uwagę na solidarność znanych osób/organizacji ze społeczeństwem i umożliwia lepsze zapamiętanie podmiotu.

Zastanawiające, iż nikt w FZ GAJA nie przewidział sytuacji kryzysowych. Wprawdzie kryzysy, czyli niekorzystne i niespodziewane wydarzenia o szerokim oddźwięku, w organizacjach non-profit nie zdarzają się tak często, jak w podmiotach komercyjnych, ale należy być na nie przygotowanym. Omawiana federacja nie ma przyjętej w tej kwestii strategii działania, nie ma wyznaczonej osoby odpowiedzialnej za kontakty z otoczeniem

i w ogóle nie zakłada, aby ktoś taki był potrzebny. Wynika to najprawdopodobniej z faktu, iż organizacja nie posiada ogólnej strategii marketingowej, która obejmowałaby zagadnienia kreowania tożsamości i tworzenia wizerunku.

WNIOSKI

Skoro o odpowiedni wizerunek muszą dbać podmioty komercyjne, które przecież nie zależą tak bardzo od dobrej woli innych, to o ileż bardziej jest to konieczne w działalności niekomercyjnej, kiedy być albo nie być organizacji zależy od jej odbioru w otoczeniu.

Jeśli założymy, że mieszkaniec naszego kraju będzie postrzegał organizacje non-profit jako podmioty dostarczające pewnych korzyści (np. zadowolenia, prestiżu), to wówczas należy też przyjąć, że organizacje te powinny ze sobą konkurować, aby tego darczyńcę przyciągnąć. Ponieważ nie mogą tego zrobić klasyczną ofertą rynkową, muszą skupić się na skutecznym kreowaniu wizerunku, który jest obrazem wytworzonym w oparciu o wyróżniki tożsamości.

W omówionym przykładzie FZ GAJA można odnaleźć wiele dobrych rozwiązań, zmierzających do stworzenia pozytywnego wizerunku, takich jak utrzymywanie stałych kontaktów z mediami czy liczne własne środki przekazu. Jednakże działania te są związane tylko z komunikacją; wydaje się, iż zaniedbano sferę kreowania obrazu organizacji, więc tego, co może być źródłem wiedzy, zrozumienia, a nawet sympatii wśród odbiorców. Niejednoznaczny, a nawet niezgodny z prawdą, wizerunek organizacji wiąże się z brakiem pewnych elementów (wyróżników), które pozwalałyby ją identyfikować. W analizowanym przypadku braku te dotyczą głównie sfery wizualnej, ale także aranżacji kontaktów ze społeczeństwem. Z wyżej wskazanych przyczyn organizacja posiada wizerunek nie tak wyrazisty, jakby mogła; należy tu wspomnieć, że 64% badanych osób w ogóle o organizacji nie słyszało, a więc większość nic o wizerunku nie może powiedzieć. Rozwiązaniem tej kwestii mógłby być zwięzły plan dotyczący tworzenia obrazu opartego na wyraźnych akcentach tożsamości. Można założyć, że bez takiego planu organizacja nie będzie się dobrze rozwijać. Można nawet zaryzykować twierdzenie, że wizerunek może się rozmyć wśród tylu innych, pojawiających się rokrocznie podmiotów non-profit, jeśli zarząd nie określi wyraźnych wyróżników tożsamości i nie przyjmie marketingu za konieczną koncepcję zarządzania.

PIŚMIENNICTWO

Budzyński W., 1997: Public relations, Wyd. Poltext, Warszawa.

Gowen III Ch.R., Tallon J., 2003: Enhancing supply chain practices through human resource management, The Journal of Management Development nr 1.

Henslow Ph., 2005: Public relations od podstaw, Wyd. Helion, Gliwice.

Hernik J., Zięba K., 2001: Kształtowanie wizerunku firmy w dobie globalizacji – wybrane aspekty w: Konkurencja – mity i fakty, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin.

Podstawowe fakty o organizacjach pozarządowych 2004 – raport [w:] <http://www.portal.ngo.pl/files/badania.ngo.pl>.

Vázquez R., Álvarez L. I., Santos M. L., 2002: Market orientation and social services in private non-profit organizations, European Journal of Marketing nr 9/10.

Zajączkowski M., 2005: Marketing-mix. Dystrybucja i promocja, Wyd. Lega, Szczecin.

NON-PROFIT ORGANIZATION IDENTITY ON THE CASE STUDY OF GREEN FEDERATION GAJA

Abstract: The nineties of XX c. are a period when polish governments departing from centrally planned economy; put an end to supporting many spheres of society live. This gap is filling now by non-profit organizations engaged in education development as well as health, sport, tourism, culture and art, environment protection and so on. It can be mentioned that there are so many organizations working not for profits that – in order to be successful – they must start acting abide by the market rules, to which marketing management is numbered among. Marketing applying in the non-profit organizations is the same like in the commercial ones. It means that the non-profit organizations have to communicate with environment in proper way, have to try creating good image, relying on distinguishing marks of identity. Paper shows chosen problems connected with marks determining as well as identity creating, exemplified by the study of non-profit organization working on protection of environment area.

Key words: communication, marketing, non-profit organization, image

Adres do korespondencji / Corresponding author: Joanna Hernik, Akademia Rolnicza w Szczecinie, Wydział Ekonomiki i Organizacji Gospodarki Żywnościowej, Zakład Marketingu, ul. Żołnierska 47, 71-210 Szczecin, e-mail: jhernik@e-ar.pl

PRZEKSZTAŁCENIA WŁASNOŚCIOWE I KONCENTRACJA SEKTORA BANKOWEGO JAKO ZAGROŻENIE LUB SZANSA ROZWOJU DLA POLSKIEJ BANKOWOŚCI

Magdalena Mądra

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Streszczenie. Polski sektor bankowy jest w stosunku do innych krajów Europy nie wystarczająco skoncentrowany i dość chaotyczny. Nieprecyzyjne regulacje prawne powodują, że cały rynek poddawany jest silnej presji ze strony instytucji finansowych pochodzących z poza kraju. Dzisiaj Polska bankowość w większości znajduje się w rękach kapitału zagranicznego. Przykładem może być podpisane porozumienie pomiędzy polskim rządem a Unicredito Italiano, bardziej korzystne dla włoskiej instytucji. Z drugiej jednak strony, banki działające w Polsce, ze względu na stosunkowo niewielką siłę konkurencyjną są łatwym i podatnym na ataki sektorem finansowym. Postępująca koncentracja jest bardziej szansą dla polskiej bankowości, niż zagrożeniem dla gospodarki i indywidualnych klientów. Mechanizmy wolnego rynku znacznie lepiej działają w przypadku konkurowania przedsiębiorstw o podobnej wartości i skali działalności. W opracowaniu dokonano analizy struktury polskiego sektora bankowego przed i po dokonaniu fuzji jednych z największych na polskim rynku banków. Przeprowadzono także analizę sytuacji własnościowej wśród podmiotów bankowych operujących w Polsce.

Słowa kluczowe: koncentracja sektora bankowego, fuzje banków, struktura własnościowa banków

WSTĘP

Rozwój sektora bankowego w Polsce w ciągu ostatnich lat przebiegał pod sztandarem prywatyzacji i łączącymi się z tym nierozzerwalnie przekształceniami własnościowymi. W prywatyzacji polskich banków uczestniczyły głównie banki europejskie. Przygotowania przedakcesyjne sektora bankowego w Polsce wywołały konieczność zmiany części przepisów odnoszących się do regulacji konsumenckich, ochrony danych osobowych i tajemnicy bankowej. Polska musiała zbudować i rozwinąć wewnętrzny system rozliczeń w Euro zarówno w relacjach pomiędzy bankami europejskimi jak i bankami polskimi. Dostosowania te są jednym z bezpośrednich skutków członkostwa w Unii Europejskiej. Są również warunkiem koniecznym przystąpienia Polski do strefy UGW (strefa EURO – powołana na podstawie Traktatu z Maastricht w 2002 r.). Z dniem 1 stycznia 2004 wydłużono okresy opóźnień w spłacie kredytów, co bezpośrednio przełożyło się na wysokość tworzonych rezerw. Wprowadzone bardziej liberalne zasady, nawiązujące do wzorców zaczerpniętych z krajów europejskich, miały bronić polskie banki przed konkurentami z zachodu.

W polskim sektorze bankowym, zarówno pod względem funduszy własnych jak i aktywów, dominują banki z większościowym udziałem inwestorów zagranicznych głównie z krajów Unii Europejskiej. Z dniem 1 maja 2004 roku z 57 krajowych banków komercyjnych 33 były kontrolowane przez inwestorów z Unii Europejskiej [Zeszyty BRE Bank – CASE –nr 76 „Konkurencyjność sektora bankowego po wejściu Polski do Unii Europejskiej” 02.2005]. Ich aktywa stanowiły 58,2% aktywów całego sektora. Dominującą pozycję rynkową w polskim sektorze bankowym (18% udziału w aktywach) wykazali inwestorzy z Niemiec. Na koniec września 2004 r. w polski sektor bankowy zaangażowanych było 16 inwestorów z innych krajów.

KONCENTRACJA SEKTORA BANKOWEGO

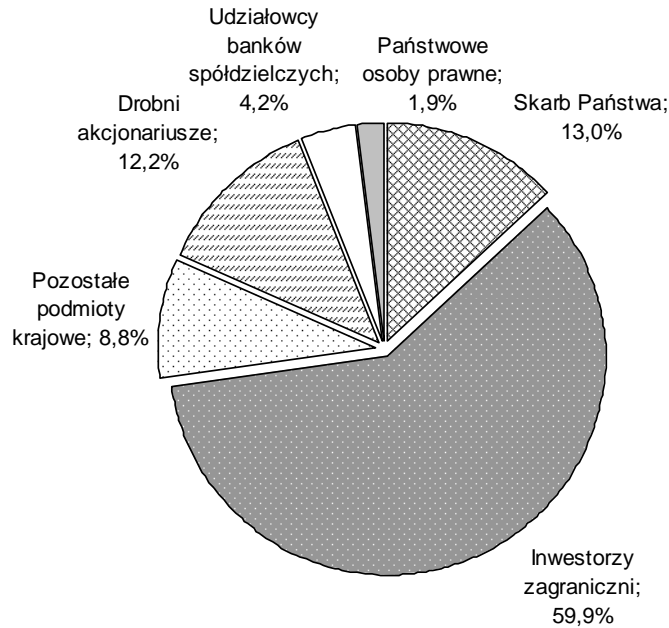
Z danych opublikowanych przez Europejski Bank Centralny wynika, że koncentracja sektora bankowego (mierzona udziałem pięciu największych banków w aktywach całego sektora) w krajach strefy euro wynosiła średnio w 2004 r. 40,5%. W Polsce koncentracja sektora bankowego wyniosła w 2004 r. 50,2% (w 2005 r. ok.

52%). Poziom tego wskaźnika jest wyraźnie wyższy niż średnia dla strefy euro. Dla porównania zbliżoną wartość wskaźnika osiągnęły Węgry (52,7%), wyraźnie wyższy zaś Czechy (64,0%) oraz Słowacja (66,5%). Relatywnie niska koncentracja sektora w Polsce nie jest przypadkowym działaniem, ale skutkiem polityki władz polskich przy prywatyzacji sektora bankowego. Przy prywatyzacji świadomie dążono do zapewnienia i utrzymania konkurencji w sektorze, czego efektem są m.in. występujące w niektórych umowach prywatyzacyjnych zapisy zabraniające inwestorom uczestniczącym w prywatyzacji dalszych przejęć na rynku polskim bądź zobowiązujące ich do zachowania tożsamości kupowanego banku.

Pieczę nad polskim rynkiem bankowym sprawuje Komisja Nadzoru Bankowego, która jest częścią NBP. Wspiera ją Generalny Inspektorat Nadzoru Bankowego. Zadaniem obu instytucji jest kontrola działalności banków i ich sytuacji finansowej. Zgodnie z rozporządzeniem Rady Nadzoru Bankowego Nr 2157/2001, dotyczącej statutu spółki europejskiej, pozwala ona na połączenie dwóch spółek inkorporowanych w dwóch różnych państwach członkowskich poprzez utworzenie spółki europejskiej. Takiemu połączeniu może sprzeciwić się Komisja Nadzoru Bankowego.

To właśnie fuzje i przejęcia stają się najczęstszą metodą rozwoju podmiotów sektora bankowego w Europie Środkowej. Zwiększenie koncentracji sektora prowadzi do powstania obaw o nieuczciwą konkurencję. Jedną z wielu przesłanek fuzji jest możliwość osiągnięcia efektu skali. Model korzyści skali w sektorze bankowym obejmuje liczbę oferowanych produktów bankowych i usług. Zwiększenie bazy kapitałowej banku pozwala mu na ograniczenie do minimum ryzyka bankructwa bądź niewypłacalności. Uzyskanie wyższych dochodów dzięki efektowi skali, wiąże się z koniecznością osiągnięcia przez banki ok. 5 – 10% udziału w rynku, a dla małych banków jedyną szansą w takiej sytuacji jest znalezienie i opanowanie niszy rynkowej, z której będą mogły czerpać większość swoich zysków.

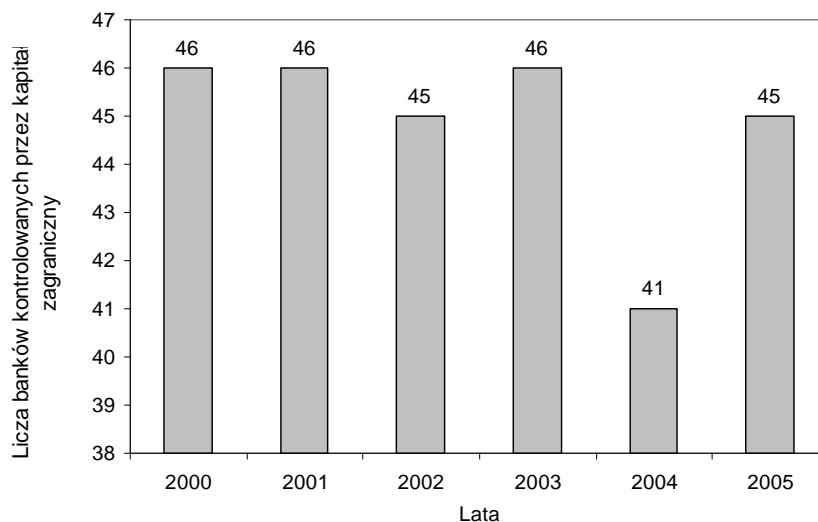
Aktywa polskich banków są dużo niższe od średnich wartości aktywów banków działających na rynku UE, co sugerowałoby dalszą możliwość ich rozwoju. Polskie Banki nadal stawiają na efekt skali. Planowane fuzje mogą pozwolić na dalsze zwiększanie nakładów finansowych w celu osiągnięcia lepszych wyników. Kolejne zmiany strukturalne na polskim rynku bankowym są więc nieuniknione. Konkurencyjność w omawianym sektorze kształtują niskie jak na razie bariery wejścia na nasz rynek oraz wysoki udział kapitału zagranicznego.



Rys. 1. Procentowy rozkład własnościowy polskich banków na początku 2006 roku
 Fig. 1. Percent schedule in ownership of Polish banks at the beginning of 2006

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP.
 Source: Own elaboration based on NBP data.

Banki kontrolowane przez zagranicznych inwestorów, to bez mała 60% rynku. Dominacja liczebna przekłada się na ich siłę w walce o klienta. Skarb Państwa ma w swym władaniu 13% polskich banków, następnie akcjonariusze indywidualni 12,2% oraz pozostałe podmioty krajowe mające w swym władaniu 8,8%.



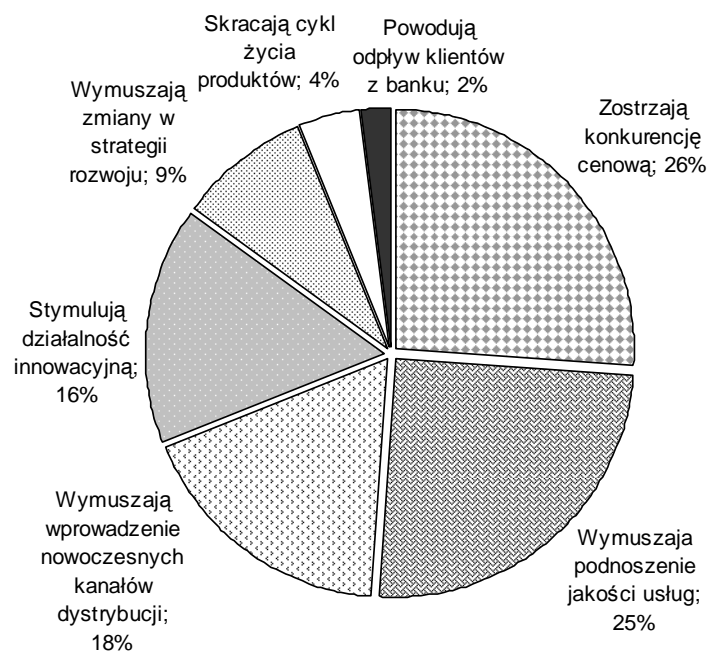
Rys. 2. Liczba banków kontrolowanych przez kapitał zagraniczny w latach 2000 – 2005
 Fig. 2. Number of banks controlled by foreign capital in years 2000 – 2005

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP
 Source: Own elaboration based on NBP data.

Powyższy wykres przedstawia liczbę banków z przeważającym kapitałem zagranicznym. Liczba ta ustabilizowała się na zbliżonym poziomie. Wyjątek stanowi rok 2004 kiedy to odnotowano najwyższe zmiany w strukturze właścicielskiej banków wynikające w znacznej mierze z integracji Polski z UE. Powyższe dane nie obejmują wszystkich fuzji i przejęć, które poprzez postępującą koncentrację banków nie odkrywają całej rzetelnej prawdy o sektorze. Udział największych pięciu banków w łącznych aktywach banków komercyjnych w Polsce jest niższy o 30% w porównaniu z nowymi państwami unijnymi, a pomimo dużego rozdrobienia, ceny usług świadczonych przez banki są wciąż wysokie. Polskie aktywa banków zostały zamrożone, co jest konsekwencją utrzymywania wysokiego stanu deficytu fiskalnego, finansowanego ze źródeł krajowych, co spowodowało zablokowanie 20% aktywów banków komercyjnych w kredytach dla rządu i w rządowych papierach skarbowych.

W polskim sektorze bankowym depozyt bankowy jest równoznaczny z absolutnym bezpieczeństwem. Wejście do Polski zagranicznych instytucji finansowych spowodowało zwiększenie się ich udziału w rynku bankowym do ok. 70% [Gazeta Prawna 24.05.2006]. Skutkowało to również, zaimplementowaniem zachodniej oferty produktowej i metod zarządzania na polski rynek. Oferta, jaką dysponują obecnie polskie banki, nie odbiega znacząco od zachodniego spektrum produktowego. Zdecydowanie nie jest to koniec zainteresowania zagranicznych inwestorów polskim sektorem, gdyż teraz - po okresie stagnacji w latach 2001 – 2003 – banki generują bardzo dobre wyniki finansowe. Wielcy światowi gracze są coraz bardziej zainteresowani wejściem na polski rynek z nowymi rodzajami biznesu czy też zainwestowaniem w rozwój już prowadzonej działalności gospodarczej w naszym kraju.

Z badań ankietowych Narodowego Banku Polskiego, przeprowadzonych wśród prezesów komercyjnych banków w Polsce, na temat wpływu fuzji i przejęć na konsolidację rynku, większość ankietowanych wskazała na silny wpływ, jaki wywierają one na działalność pozostałych banków komercyjnych w Polsce.



Rys. 3. Wpływ fuzji i przejęć w polskim sektorze bankowym w Polsce, na działalność banków komercyjnych
 Fig. 3. Incoming influence of merger and take-overs which affected the activity of commercial banks in Poland

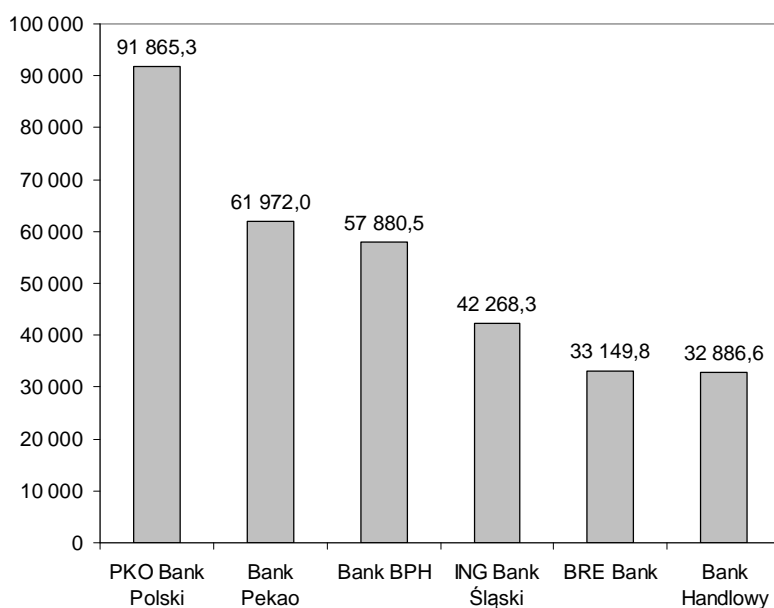
Źródło: Opracowanie NBP „Bankowość Komercyjna” – Bank i kredyt – 01.04.2005.
 Source: Elaboration NBP „Commercial banking” – Bank and credit – 01.04.2005.

Odpowiedzi respondentów wskazały na wrażliwość w kwestii transakcji konsolidacyjnych realizowanych przez banki o silnej pozycji. Najwięcej odpowiedzi opisujących wpływ fuzji na pozostałe banki dotyczyło zaostrożenia konkurencji cenowej i podnoszenia jakości oferowanych usług (łącznie ponad 50% odpowiedzi respondentów). Kolejnymi wyszczególnionymi odpowiedziami były: wprowadzenie nowoczesnych kanałów dystrybucji (18% odpowiedzi) oraz stymulacja działalności innowacyjnej na którą wskazało 16% ankietowanych. Zaostrożenie konkurencji było głównie komentowane jako możliwość poprawy efektywności finansowej danej jednostki. Zastosowanie elastyczniejszej polityki cenowej według ankietowanych pozwala na wyjście z propozycją tańszych pożyczek i kredytów oraz zaproponowanie oferty z wyżej oprocentowanymi depozytami.

NAJWIĘKSZA FUZJA BANKÓW W POLSCE

W ostatnim czasie dokonała się największa w Polsce fuzja w całej historii sektora bankowego. UniCredito Italiano UCI, jako największy włoski bank, znajdujący się w dziesiątce największych instytucji bankowych w Europie, dokonał połączenia dwóch polskich banków. UCI jest w posiadaniu pakietu kontrolnego akcji banków: PEKAO (52,93% akcji) i BPH (71,03% akcji). Obie instytucje przyniosły w ostatnim roku wysokie zyski netto: BPH 284,5 mln, a PKO 418,8 mln zł (2004 – 331,5 mln zł).

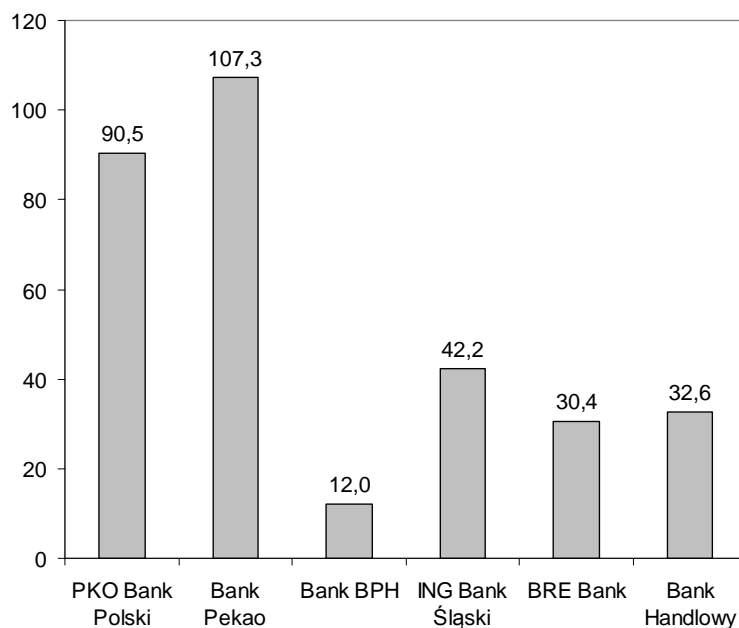
Na fuzji banku BPH z PEKAO więcej zyska ten drugi, który stanie się liderem na rynku. Bank BPH pozostanie jako marka na polskim rynku i stanie się niezależnym bankiem. UniCredito w ramach zawartego porozumienia sprzedaje jego 200 placówek (z 480 funkcjonujących obecnie) wraz z powiązаныmi usługami bankowymi nie zależnemu podmiotowi. Do końca marca 2008 r. UniCredito zagwarantowało zaniechanie zwolnień w obu bankach. Sprzedaż podzielonego BPH będzie niezwykle trudnym technicznie procesem, w którym klient będzie miał możliwość wyboru, z którym bankiem chce nadal współpracować. W omawianej transakcji mają zmienić się także aktywa banku. Ich wartość ma spaść proporcjonalnie do liczby placówek, które pozostaną pod marka BPH. Poniżej przedstawiono wykres wartości aktywów sześciu największych banków w Polsce. Kolejny wykres zawiera prognozę wartości aktywów po fuzji banku PEKAO z BPH.



Rys. 4. Wartość aktywów 6 największych banków w Polsce (stan na 31 grudnia 2005 w mln zł)

Fig. 4. Value of asset the six biggest banks in Poland (state on 31 December 2005)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z „Aktywa i Pasywa polskich banków” 03.2006 r.
Source: Own elaboration based on information from „Aktywa i Pasywa polskich banków” 03.2006 r.



Rys. 5. Prognoza zmiany struktury aktywów banków po przejęciu części BPH przez Pekao (w mld zł)

Fig. 5. The Forecast of changing the structure of assets banks after taken over part of BPH by Pekao (in million PLN)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie prognozy Rzeczypospolitej 06.04.2006.
Source: Own elaboration based on forecast of Rzeczypospolita 06.04.2006.

UniCredito wystawia na sprzedaż zarówno placówki jak i markę banku. Zdobyte w ten sposób fundusze firma planuje nadal inwestować w centralnej i wschodniej Europie. Jak widać z powyższego wykresu Bank PEKAO znacznie umocni swoją pozycję na rynku polskim, stając się jednocześnie jego liderem, a bank BPH stanie się bankiem marginalnym o wielkości zbliżonej do Kredyt Banku z udziałem w rynku ok. 4 – 5 % [Parkiet 06.04.2006].

Tabela 1. Podstawowe dane dotyczące trzech największych banków w Polsce na koniec 2005 r.
Table 1. The basic information about the three biggest banks in Poland at the end of 2005

Nazwa banku	Liczba rachunków prowadzonych na koniec 2005 roku	Liczba placówek	Liczba bezpłatnych bankomatów
PKO BP	5 903 700	1251	1862
PEKAO S.A.	2 092 000	783	1207 + 912 Euronetu
Bank BPH	1 331 000	473	732 + 912 Euronetu

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z www.bankier.pl.
Source: Own elaboration based on date from www.bankier.pl.

Klienci Banku BPH, trzeciego co do wielkości gracza na polskim rynku, który prowadzi 1,33 mln kont osobistych i wydał ponad 400 tys. kart kredytowych - stał się łatwym celem. Konkurenci zastanawiają się jak przejąć klientów BPH, gdyż podzielona jednostka zostanie wystawiona wkrótce na sprzedaż, a jej klienci rozgoryczeni i w poczuciu oszukania chętnie zmienią markę banku na oferującą większą stabilizację i renomę.

Powstałe zamieszanie wywołało niepokój wśród klientów banku o ich dalszy los, co próbują wykorzystać konkurenci BPH namawiając ich do zmiany banku. Gra o klientów warta jest zachodu gdyż, udział w niektórych istotnych segmentach rynku największej piątki jest wyraźnie większy niż wskaźnik obliczany na podstawie wielkości aktywów. Taka sytuacja zaistniała na rynku depozytowym. Obecnie w pięciu największych bankach ulokowanych jest 67% depozytów sektora niefinansowego, a po połączeniu PEKAO i BPH udział ten wzrośnie do 72% [Parkiet 09.01.2006]. Klienci banku PEKAO SA skorzystają na fuzji dzięki możliwości dostępu do większej liczby bankomatów i oddziałów swojego banku. Analitycy jednak nie spodziewają się obniżki cen świadczonych usług, gdyż oba banki nie należą do tanich.

UCI ma możliwość wyboru dogodnych dla siebie lokalizacji placówek, które zostaną w jej władaniu. Te placówki, które nie przynoszą większego zysku, zostaną włączone w poczet BPH. UCI ma zakończyć wszystkie procesy zawarte w porozumieniu z polskim rządem w ciągu 30 miesięcy. Podział ten, aby mógł zostać w pełni przeprowadzony na podstawie opracowanego scenariusza, zakładającego sprzedaż 200 oddziałów i marki BPH, a następnie włączenie pozostałych oddziałów w struktury PEKAO, pociąga za sobą konieczność przygotowania zmian w prawie bankowym. Projekt zmian w prawie został oparty na kodeksie spółek handlowych [Przegląd Miesięczny Dom Inwestycyjny BRE Bank 09.05.2006]. Wniosek dotyczący zlej oraz grabieżczej polityki przejęcia i fuzji nasuwa się automatycznie. Jeden z liderów rynku bankowego liczącego się w grze o klientów zostanie zepchnięty do roli małego banku dla wybranej grupy klientów. Należy liczyć się również z tym, że klienci dużego do tej pory banku bezpowrotnie zrezygnują z jego usług i w konsekwencji doprowadzi to marginalizacji a nawet likwidacji marki BPH. Dla ponad miliona trzystu tysięcy klientów jest to poważny cios wymierzony w zaufanie do instytucji, która swoją siłę i pozycję buduje właśnie na nim.

Zwiększony stopień koncentracji wpływa na tworzenie się większych i coraz silniejszych banków, które pozwalają na zdrową konkurencję z bankami zagranicznymi. Konsolidacja sektora bankowego stanowić będzie szansę, a nie tylko zagrożenie. Polska wkracza dopiero na ścieżkę transformacji gospodarczej. Na skutek przejęć i połączeń realizowanych za granicą, koncentracja własności inwestorów zagranicznych w polskich bankach wywołała już głębokie zmiany w strukturze zarówno rynkowej jak i podmiotowej sektora bankowego. Kolejne fuzje i przejęcia będą w dalszym ciągu uzależnione od sytuacji na międzynarodowym rynku kapitałowym. Istotnym czynnikiem charakteryzującym dalsze transakcje będzie również aktywność inwestorów zagranicznych chętnych do ulokowania pieniędzy w naszym kraju. W nadchodzących latach dynamika procesów konsolidacyjnych na polskim rynku powinna wzrosnąć.

WNIOSKI

Banki kontrolowane przez zagranicznych inwestorów nie tylko dominują liczebnie, ale i ich pozycja ciągle staje się silniejsza. Polska – Włoska ugoda jest wielkim zwycięstwem Unicredito, która nie tylko wybierze dogodniejsze dla siebie placówki ale i zarobi na sprzedaży marki BPH. Mimo sprzedaży blisko połowy placówek BPH, PEKAO SA i tak wchłonie znacznie więcej niż połowę aktywów tego banku. Fuzja spowoduje zmianę na pozycji lidera. Dotychczasowy faworyt - PKO BP spadnie na drugą pozycję.

Według danych NBP z czerwca 2005 polski kapitał kontrolował 11 banków komercyjnych. Skarb Państwa kontroluje 4 banki w tym bezpośrednio monitoruje PKO BP i Bank Gospodarstwa Krajowego oraz pośrednio kontroluje Bank Poczty SA i Bank Ochrony Środowiska SA. Polski kapitał nie ma już kontroli nad Bankiem Gospodarki Żywnościowej oraz Bankiem Inicjatyw Społeczno – Ekonomicznych SA.

Komitetu Nadzoru Bankowego Europejskiego Systemu Banków Centralnych do oceny koncentracji wykorzystał wskaźnik Hirschmana - Hirfindahla (HHI). Przeprowadzone badania w polskim sektorze wykazały, że stopień koncentracji jest relatywnie niski i systemowo bezpieczny. Dane te umacniają autorkę w przekonaniu, że procesy konsolidacyjne nie stworzą zagrożenia dla stabilności sektora bankowego i poziomu konkurencji na rynku usług bankowych. Można mieć jedynie zastrzeżenia co do sposobów przeprowadzenia takiej konsolidacji. Obserwując zachodzące procesy nieodparcie nasuwa się wniosek, że klient i odbiorca finalnych produktów bankowych zdaje się być pomijany przy podejmowaniu strategicznych decyzji. Przykład banku BPH na pewno potwierdzi wysunięty tu wniosek. Nie trudno przewidzieć również skutki takich procesów dla całego sektora. Instytucje opierające się na zaufaniu społecznym zaczną je stopniowo tracić, a w efekcie spowoduje to wypaczenie obrazu całego sektora.

PIŚMIENNICTWO

- Jackowicz K., Krzysztof O., 2001: Koncentracja działalności sektora bankowego w Polsce w latach 1994-2000. Publikacje NBP
- Kapuś P., Węclawski J., Guzowska M., 2005: Koncentracja a efektywność działalności sektora bankowego w Polsce w latach 1995-2003", Wydawnictwo UMCS, Lublin.
- Machała R., 2005: Przejęcia i fuzje. Wpływ na wartość firm – 2006.
- Kacperska E., Kraciuk J., 2004: Procesy koncentracji w polskim sektorze bankowym. 2004, Nr 54 str. 121-140" Zeszyty Naukowe SGGW - Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej.
- Idzik M., 2004: Społeczne uwarunkowania rozwoju bankowości detalicznej w Polsce., Nr 53 str. 43-56. „Zeszyty Naukowe SGGW - Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej Kraciuk J.” Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw sektora bankowego w Polsce. Nr 20/2004 s.11-20" Zarządzanie ryzykiem.
- Kacperska E., 2004: Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w sektorze bankowym w Polsce. Nr 20/2004, str. 20-32 Zarządzanie ryzykiem.
- Parkiet 2006: Będziemy bardziej skoncentrowani - Jak zmieni się polski rynek bankowy, jeśli dojdzie do fuzji Banku Pekao i BPH. 01.2006
- Pawłowicz L., 2000: Zewnętrzne uwarunkowania strategii rozwoju banków komercyjnych w Polsce do roku 2004 - wyniki badań [w:] Zewnętrzne uwarunkowania strategii rozwoju banków komercyjnych w Polsce do roku 2004, red. L. Pawłowicz, IBnGR, Transformacja Gospodarki Nr 107, Gdańsk 2000.
- Opracowanie NBP 2005: Banki i kredyty.
- Parkiet „Bank BPH ocalał” 06.04.2006
- Portal internetowy: www.bankier.pl
- Rzeczpospolita „Powstaje największy bank w Polsce” 06.04.2006
- Zeszyt BRE Bank CASE nr 76 2005 r.
- Pismo: Aktywa i Pasywa polskich banków dane z marca 2006 r.
- Przegląd Miesięczny Dom Inwestycyjny BRE Bank 09.05.2006
- Węclawski J. 2003: Tendencje rozwoju systemów bankowych na przełomie XX i XXI wieku, "Annales UMCS", Sectio H, vol. XXXVII, Lublin 2003, s. 485-498.

OWNERSHIP TRANSFORMATIONS AND CONCENTRATION OF BANK SECTOR AS A THREAT OR A CHANCE OF POLISH BANKING DEVELOPMENT

Abstract. Polish Bank sector is not concentrated sufficiently and is relatively chaotic in comparison to the other European countries. Imprecise legal regulations cause that the whole market is subjected to the strong pressure from

part of financial institutions which have their origins outside the country. Currently Polish banking is placed in the hands of foreign capitals up to considerable measure, but they the native authorities already lack control over one of the key pillars of economy. Here a good example is the Agreement which was signed between Polish government and Unicredito Italiano. This agreement is definitely more advantageous for Italian institution. On the other hand banks operating in Poland have small competitive power; this financial sector is relatively easy and receptive target for attacks. Proceeding is a chance for banking rather than a threat for Polish economy and individual clients. The Mechanisms of free market act considerably better in case of competition among enterprises of similar value and the scale of their activity, than it is currently reminiscent of the biblical battle between David and Goliath. The study performs the analysis of the structure of Polish bank sector before and after the merger of one of the biggest bank on Polish market. It has also been carried out the analysis of ownership situation among bank subjects operating in Poland. One of the purposes of this study is systematize the knowledge on the subject of not very clear benefits from the concentration of bank sector and threats resulting.

Key words: concentration of bank sector, mergers of banks, ownership structure of bank

Adres do korespondencji / Corresponding author: Magdalena Mądra, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Wydział Ekonomiczno-Rolniczy, Katedra Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, e-mail: magdalena.madra@gmail.com

SPÓŁECZNE UWARUNKOWANIA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI NA OBSZARACH WIEJSKICH

Anna Oleńczuk-Paszal
Akademia Rolnicza w Szczecinie

Streszczenie. Celem badań prezentowanych w artykule jest identyfikacja potencjału społecznego oraz poziomu rozwoju przedsiębiorczości obszarów wiejskich. Każda gmina jest wyposażona w walory, których właściwe wykorzystanie stanowi podstawę społeczno-gospodarczego rozwoju. Dodatkowo każdej z nich przysługuje identyczny, zestaw instrumentów wspierających rozwój. Dlatego tak istotne jest kontrolowanie stanu zasobów i optymalne wykorzystanie instrumentów służących rozwojowi. Badania przeprowadzono w roku 2004, wśród 12 gmin wiejskich podregionu koszalińskiego. Zakres czasowy badań dotyczy lat 2000-2004. W opracowaniu wykorzystano metody statystyczne oraz analiz i porównań. Do prezentacji danych zastosowano metody graficzne.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość, potencjał społeczny, obszary wiejskie, rozwój

WSTĘP

Przeobrażenia społeczno-gospodarcze zapoczątkowane w Polsce w 1989 roku ujawniły wiele barier rozwojowych charakteryzujących przede wszystkim te regiony, w których dominującą funkcję terenu pełniło rolnictwo. Złagodzenie problemów polskich obszarów wiejskich wymaga zainteresowania i inicjatywy, nie tylko ze strony ich mieszkańców, ale całego społeczeństwa. Harmonijny rozwój społeczno-gospodarczy Polski nie jest bowiem możliwy bez uwzględnienia interesów i potrzeb społeczności wiejskiej stanowiącej 38,5% populacji.

Sytuacja na obszarach wiejskich będzie ulegała poprawie w wyniku dywersyfikacji i modernizacji rolnictwa oraz aktywizacji pozarolniczej działalności gospodarczej. W Polsce procesy te, w przeciwieństwie do doświadczeń krajów Unii Europejskiej, powinny przebiegać jednocześnie [Kłodziński i Rzeczowska 2000].

Procesy modernizacji rolnictwa przyczyniają się do uwalniania zasobów siły roboczej, które powinny znajdować zatrudnienie w podmiotach gospodarczych powstających na terenach wiejskich. Szczególne znaczenie w tych procesach zostało przyznane małym i średnim przedsiębiorstwom, których powstawanie jest pozytywnym następstwem transformacji. W Polsce stanowią one 99,8% całej populacji aktywnych w sensie ekonomicznym firm krajowych [Wieczorek 2003]. Dlatego też nie budzi wątpliwości teza, że małe i średnie przedsiębiorstwa, głównie ze względu na cechy ekonomiczno-organizacyjne, są stymulatorem aktywizacji gospodarczej obszarów wiejskich.

Poznanie czynników warunkujących rozwój przedsiębiorstw na terenach wiejskich pozwala na określenie kierunków racjonalnego wykorzystania posiadanych przez nie walorów. Każda gmina jest wyposażona w zasoby zróżnicowane pod względem jakościowym i ilościowym, których właściwe zagospodarowanie może przyczynić się do jej dynamicznego rozwoju. Punktem wyjścia do wytyczenia drogi tego rozwoju jest analiza potencjału społecznego-gospodarczego gminy oraz stałe kontrolowanie zmian w posiadanych zasobach. Istnieje więc potrzeba ciągłego i systematycznego badania uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich, zwłaszcza w ich ujęciu lokalnym [Fedyszak-Radziejowska 2001]. Prowadzenie wieloaspektowych badań empirycznych jest konieczne szczególnie w odniesieniu do terenów, na których proces ten przebiega bardzo powoli. Za takie należy uznać tereny wiejskie, na których udział sektora publicznego we własności użytków rolnych był najwyższy.

Celem badań prezentowanych w artykule była identyfikacja społecznych warunków rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich podregionu koszalińskiego. Realizacja celu głównego nastąpiła przez określenie:

- potencjału społecznego badanych gmin, rozumianego jako zasób ludzki o określonych cechach ilościowych i jakościowych,
- wpływu potencjału społecznego na poziom rozwoju przedsiębiorczości.

W związku z powyższym sformułowano następującą hipotezę badawczą: rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich jest determinowany potencjałem społecznym, co przesądza o jego przestrzennym zróżnicowaniu.

MATERIAŁ I METODA

Przedmiotem badań były społeczne uwarunkowania rozwoju pozarolniczej działalności gospodarczej prowadzonej na obszarach wiejskich. Uwarunkowania te rozpatrywane są w ujęciu mikroekonomicznym, a więc z punktu widzenia potencjału mikroregionu.

Podregion koszaliński, jako obszar badań, został wybrany celowo ze względu na uwarunkowania historyczne i peryferyjne położenie względem Szczecina. Badania skierowano do wszystkich gmin wiejskich podregionu koszalińskiego w liczbie 26. Uznano, że ten typ gmin szczególnie dotkliwie odczuwa efekty modernizacji rolnictwa i zbyt powolnego procesu rozwoju przedsiębiorczości. Chęć udziału w projekcie badawczym zgłosiło 12 gmin, w stosunku do których dokonano szczegółowej analizy uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości.

Dane wykorzystane do określenia poziomu potencjału społecznego badanych gmin oraz poziomu rozwoju przedsiębiorczości pochodziły z baz danych urzędów gmin i Roczników Statystycznych Województwa Zachodniopomorskiego, co pozwoliło na przedstawienie tych zjawisk z uwzględnieniem przedziału czasowego 2000-2004.

W celu weryfikacji hipotezy o przestrzennym zróżnicowaniu rozwoju przedsiębiorczości, wynikającym ze zróżnicowania potencjału społecznego badanego terenu zastosowano, przede wszystkim, metody statystyczne umożliwiające badanie przestrzennego zróżnicowania obiektów wielocechowych, czyli takich jednostek przestrzennych, które można określić przez różne wartości zbioru zmiennych [Młodak 2002]. Obiektami takimi są jednostki samorządu terytorialnego każdego szczebla, które mogą być opisywane przez wiele różnych wskaźników. Ocena pojedynczych wskaźników daje pewne wyobrażenie o sytuacji społecznej i ekonomicznej badanych regionów, ale nie daje możliwości oceny ich przestrzennego zróżnicowania. Można to natomiast osiągnąć poprzez zastosowanie wielowymiarowej analizy porównawczej. W związku z tym w badaniu wykorzystano taksonomiczny miernik rozwoju (TMR) zaproponowany przez Z. Hellwiga [1968], który jest metodą porządkowania liniowego, umożliwiającą ocenę przestrzennego zróżnicowania obiektów społeczno-gospodarczych ze względu na osiągnięty poziom rozwoju.

W metodzie Z. Hellwiga każdy obiekt traktuje się jako punkt w n-wymiarowej przestrzeni euklidesowej, której poszczególne osie współrzędnych odpowiadają zmiennym X_j ($j = 1, 2, \dots, n$). Wartości cech odpowiadające poszczególnym obiektom przedstawiane są w postaci macierzy:

$$X = \begin{matrix} & X_{11} & X_{12} & \dots & X_{1n} \\ & X_{21} & X_{22} & \dots & X_{2n} \\ & \dots & \dots & \dots & \dots \\ & X_{m1} & X_{m2} & \dots & X_{mn} \end{matrix}$$

gdzie:

X_{ij} oznacza wartość j -tej cechy w i -tym obiekcie ($i = 1, 2, \dots, m; j = 1, 2, \dots, n$).

W tak zestawionej macierzy zmienne, z powodu różnych jednostek, nie są jednorodne. Aby poddać cechy porównaniom należy dokonać ich standaryzacji, co pozwoli na eliminację jednostek miary i doprowadzi do wyrównania wartości cech. Standaryzacja cech dokonywana jest według wzoru:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{S_j} \quad (j = 1, 2, \dots, n)$$

gdzie:

$$\bar{x}_j = \frac{\sum_{i=1}^m x_{ij}}{m}$$

$$S_j = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^m (x_{ij} - \bar{x}_j)^2}{m}}$$

Cechy zestandaryzowane tworzą macierz cech opisujących dany obiekt.

W celu ustalenia abstrakcyjnego obiektu, który traktowany będzie jako wzorzec rozwoju należy określić, które z cech mają charakter symulant, a więc mają dodatni wpływ na rozwój obiektu, a które mają charakter destymulant, a więc mają ujemny wpływ na rozwój obiektu. Tworzenie wzorca rozwoju następuje według następującego schematu:

$$z_{oj} = \max_i z_{ij}, \text{ gdy } x_j \text{ jest stymulantą}$$

$$z_{oj} = \min_i z_{ij}, \text{ gdy } x_j \text{ jest destymulantą}$$

Współrzędne wzorca stanowią więc najwyższe wartości stymulant i najniższe wartości destymulant. Następnie określamy odległość wyróżnionych obiektów od ustalonego w powyższy sposób wzorca korzystając ze wzoru:

$$TMR = 1 - \frac{D_{io}}{D_o} \quad (i = 1, 2, \dots, m)$$

gdzie:

$$D_{io} = \sqrt{\sum_{j=1}^n (z_{ij} - z_{oj})^2}$$

$$D_o = \bar{D}_o + 2S_o$$

gdzie:

$$\bar{D}_o = \frac{\sum_{i=1}^m D_{io}}{m}$$

$$S_o = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^m (D_{io} - \bar{D}_o)^2}{m}}$$

Otrzymana w wyniku obliczeń syntetyczna miara rozwoju (TMR) przybiera wartości w przedziale od 0 do 1. Im bardziej wartość TMR zbliża się do jedności tym silniej dany obiekt jest rozwinięty.

Na podstawie uzyskanych wartości syntetycznego miernika dokonuje się klasyfikacji gmin. Podstawą uzyskania klas są przedziały, jakie przyjmuje TMR w oparciu o średnią arytmetyczną i odchylenie standardowe. Klasy badanych obiektów uzyskuje się wykorzystując następujący schemat [Makać 1998]:

- klasa I (obiekty bardzo dobre) – $TMR \geq \bar{x} + s$,
- klasa II (obiekty dobre) – $\bar{x} \leq TMR \leq \bar{x} + s$,
- klasa III (obiekty przeciętne) – $\bar{x} - s \leq TMR \leq \bar{x}$,
- klasa IV (obiekty słabe) – $TMR \leq \bar{x} - s$.

Jednostki tworzące zbiorowość są charakteryzowane zazwyczaj za pomocą więcej niż jednej cechy. Cechy te nie są od siebie odizolowane, ale wzajemnie się warunkują, zachodzi więc potrzeba ich łącznego badania [Sobczyk 2000]. W celu określenia siły zależności między dwoma lub więcej cechami mierzalnymi można posłużyć się współczynnikiem korelacji liniowej Pearsona. Metodę zależności korelacyjnej wykorzystano przy określaniu zależności między potencjałem społecznym a poziomem rozwoju przedsiębiorczości. Zmienne, co do których sprawdzono hipotezę o ich skorelowaniu zostały wcześniej określone przy pomocy taksonomicznego miernika rozwoju i spełniały warunek o mierzalnym charakterze cech.

WYNIKI

Kluczowym składnikiem strategii rozwoju kraju jest wzbogacanie kapitału krajowego w kapitał ludzki, dzięki któremu możliwe jest rozwiązywanie problemów ekonomicznych. Odnosi się to także, a może przede wszystkim do problemów na szczeblu lokalnym, na którym brak wykształconych, doświadczonych i kreatywnych ludzi stanowi barierę każdej aktywności. Dylematów polskich obszarów wiejskich nie będzie można rozwiązać bez wzbogacenia ich w kapitał ludzki. Stanowi on bowiem, w swoim wymiarze ilościowym i jakościowym, warunek konieczny dopływu kapitału rzeczowego i finansowego.

W celu potwierdzenia hipotezy o przestrzennym zróżnicowaniu rozwoju przedsiębiorczości, które wynika ze zróżnicowania potencjału społecznego dokonano obliczeń przy zastosowaniu taksonomicznego miernika rozwoju (TMR). Kontrowersje w związku z zastosowaniem metody taksonomicznej mogą powstawać przy doborze zmiennych określających w sposób adekwatny daną zbiorowość. W niniejszym opracowaniu decydującą rolę w zakresie doboru zmiennych do modelu odegrały dwa czynniki. Były to aspekty merytoryczne uwzględnione w wyniku analizy literatury [Gazińska 2003, Brodziński 2004] oraz dostępność danych w statystyce publicznej. Ostatni czynnik spowodował istotne ograniczenie liczby zmiennych, ponieważ Roczniki Statystyczne Województwa Zachodniopomorskiego z lat 2001-2005 nie zawierają jednolitego zakresu danych. Sytuacja ta utrudnia prowadzenie badań porównawczych w czasie i wymusza dobór takich zmiennych, które są dostępne we wszystkich latach analizy.

Potencjał społeczny badanych gmin został scharakteryzowany w oparciu o następujące cechy:

- gęstość zaludnienia (osoby na km²),
- przyrost naturalny na 1 000 mieszkańców,
- wskaźnik bezrobocia (%),
- liczba osób z wykształceniem wyższym i średnim na 100 mieszkańców,
- odsetek ludności w wieku produkcyjnym (%),
- ludność w wieku nieprodukcyjnym na 100 osób w wieku produkcyjnym,
- saldo migracji na 1 000 mieszkańców.

Z kolei poziom rozwoju przedsiębiorczości został scharakteryzowany poprzez zmienne określające:

- liczbę jednostek gospodarczych zarejestrowanych w rejestrze REGON na 100 mieszkańców,
- liczbę prywatnych podmiotów gospodarczych na 1 000 mieszkańców,
- liczbę przedsiębiorstw osób fizycznych na 1 000 mieszkańców,
- liczbę miejsc noclegowych na 1 000 mieszkańców,
- liczbę zatrudnionych w usługach na 1 000 mieszkańców,
- liczbę zatrudnionych w przemyśle na 1 000 mieszkańców.

W oparciu o przedstawione zmienne zbudowano:

- macierz obejmującą 12 gmin i 7 zmiennych odnoszących się do potencjału społecznego,
- macierz obejmującą 12 gmin i 6 zmiennych odnoszących się do poziomu rozwoju przedsiębiorczości.

Następnie dokonano standaryzacji zmiennych, zbudowano wzorce i obliczono odległość każdej gminy od wzorca. Obliczenia takie przeprowadzono w oparciu o dane z lat 2000-2004 dla zapewnienia pełnego obrazu badanych zjawisk i możliwości określenia ich zmian w czasie. Końcowe wyliczenia TMR pozwoliły na stworzenie ogólnego obrazu potencjału społecznego i poziomu rozwoju przedsiębiorczości w badanych gminach. Na podstawie uzyskanych wartości syntetycznego miernika dokonano klasyfikacji gmin.

Wartości TMR dla potencjału społecznego w badanych gminach zaprezentowano w tab. 1, w której uwzględniono podział gmin na klasy.

Tabela 1. Potencjał społeczny – klasyfikacja gmin według TMR w latach 2000-2004

Table 1. Social potential – communities classification by TMR in 2000-2004

Lp.	Potencjał społeczny Social potential	Rok 2000 Year 2000		Rok 2001 Year 2001		Rok 2002 Year 2002		Rok 2003 Year 2003		Rok 2004 Year 2004	
		gminy communities	TMR	gminy communities	TMR	gminy communities	TMR	gminy communities	TMR	gminy communities	TMR
1	Gminy bardzo dobre Very good communities	Ustronie Morskie	0,7752350	Kołobrzeg	0,7737598	Kołobrzeg	0,7634815	Kołobrzeg	0,7285269	Kołobrzeg	0,7770885
		Kołobrzeg	0,7441088	Mielno	0,6439010	Ustronie Morskie	0,6462107	Biesiekierz	0,6294159	Biesiekierz	0,6552421
								Ustronie Morskie	0,6263673	Ustronie Morskie	0,6489974
								Mielno	0,6214175		
2	Gminy dobre Good communities	Będzino	0,5701503	Ustronie Morskie	0,6239900	Będzino	0,5584372	Będzino	0,4840806	Mielno	0,6177332
		Mielno	0,5660091	Będzino	0,5661854	Biesiekierz	0,5288097	Manowo	0,4755745	Będzino	0,5275565
		Biesiekierz	0,5615384	Biesiekierz	0,5232754	Mielno	0,4545658	Dygowo	0,4247651	Manowo	0,4459821
		Manowo	0,5513149	Manowo	0,4848624	Manowo	0,4097748				
						Dygowo	0,4039366				
3	Gminy przeciętne Average communities	Gościno	0,4012537	Gościno	0,4135532	Gościno	0,3604016	Gościno	0,2919434	Dygowo	0,4165792
		Dygowo	0,4003109	Dygowo	0,3581159			Świdwin	0,2205307	Gościno	0,3214632
				Sławoborze	0,2333888						
4	Gminy słabe Weak communities	Sławoborze	0,1900193	Białogard	0,1899176	Sławoborze	0,1983569	Sławoborze	0,1556694	Sławoborze	0,2065261
		Świdwin	0,1859905	Ostrowice	0,1367069	Ostrowice	0,1829847	Ostrowice	0,1450082	Świdwin	0,1809664
		Białogard	0,1674630	Świdwin	0,0960318	Świdwin	0,1387718	Białogard	0,1395048	Ostrowice	0,1662021
		Ostrowice	0,1209839			Białogard	0,1202876			Białogard	0,1383863

Źródło: obliczenia własne.

Source: own calculations.

Rozpatrując potencjał społeczny gmin i jego zmiany w badanym okresie należy stwierdzić, że sześć gmin nie zmieniło grupy klasyfikacyjnej. Były to: Kołobrzeg (I klasa), Będzino i Manowo (II klasa), Gościno (III klasa) oraz Białogard i Ostrowice (IV klasa). Pozostałe gminy w rozpatrywanych latach „przemieszczały się” między grupami klasyfikacyjnymi.

Najliczniejszą grupę stanowiły gminy dobre (rok 2000 – 4 gminy, rok 2001 – 4 gminy, rok 2002 – 5 gmin, rok 2003 – 3 gminy, rok 2004 – 3 gminy). Nie mniej liczna była grupa gmin słabych (rok 2000 – 4 gminy, rok 2001 – 3 gminy, rok 2002 – 4 gminy, rok 2003 – 3 gminy, rok 2004 – 4 gminy). Najmniej liczne były grupy gmin bardzo dobrych (rok 2000 – 2 gminy, rok 2001 – 2 gminy, rok 2002 – 2 gminy, rok 2003 – 4 gminy, rok 2004 – 3 gminy) i przeciętnych (rok 2000 – 2 gminy, rok 2001 – 3 gminy, rok 2002 – 1 gmina, rok 2003 – 2 gminy, rok 2004 – 2 gminy).

Porównując potencjały społeczne gmin z roku 2000 i 2004 można zauważyć, że w roku 2004 grupa gmin bardzo dobrych powiększyła się o gminę Biesiekierz, która dołączyła do gmin Kołobrzeg i Ustronie Morskie. Do grupy gmin dobrych zakwalifikowano Mielno, Będzino i Manowo. W grupie gmin przeciętnych nie nastąpiły zmiany. Nadal zaliczano do niej Dygowo i Gościno. Również grupa gmin słabych nie zmieniła swej liczebności. W roku 2004 zakwalifikowano do niej te same gminy, które tworzyły ją w roku 2000, a mianowicie Sławoborze, Świdwin, Ostrowice i Białogard.

Biorąc pod uwagę przestrzenne zróżnicowanie gmin można stwierdzić, że bardzo wysoki poziom potencjału społecznego występuje w gminach nadmorskich i leżących przy głównych trasach komunikacyjnych. Gminy pasa środkowego i południowego charakteryzuje niższy poziom potencjału społecznego.

Wartości TMR dla poziomu rozwoju przedsiębiorczości w badanych gminach zaprezentowano w tab. 2, w której uwzględniono podział gmin na klasy.

Tabela 2. Poziom rozwoju przedsiębiorczości - klasyfikacja gmin według TMR w latach 2000-2004
 Table 2. Entrepreneurship development level – communities classification by TMR in 2000-2004

Lp.	Poziom rozwoju przedsiębiorczości Entrepreneurship development level	Rok 2000 Year 2000		Rok 2001 Year 2001		Rok 2002 Year 2002		Rok 2003 Year 2003		Rok 2004 Year 2004	
		gminy communities	TMR	gminy communities	TMR	gminy communities	TMR	gminy communities	TMR	gminy communities	TMR
1	Gminy bardzo dobre Very good communities	Ustronie Morskie	0,8141863	Ustronie Morskie	0,8236893	Ustronie Morskie	0,7994044	Ustronie Morskie	0,7806258	Ustronie Morskie	0,8002419
		Mielno	0,6070360	Mielno	0,6095067	Mielno	0,6511631	Mielno	0,6745194	Mielno	0,6787439
2	Gminy dobre Good communities	Kołobrzeg	0,3875635	Kołobrzeg	0,4512406	Kołobrzeg	0,4030857	Kołobrzeg	0,3936550	Kołobrzeg	0,3964472
				Biesiekierz	0,3646189	Biesiekierz	0,3673253	Biesiekierz	0,3870569	Biesiekierz	0,3753024
										Gościno	0,3680554
3	Gminy przeciętne Average communities	Biesiekierz	0,3281281	Gościno	0,3094417	Gościno	0,3113852	Manowo	0,3149042	Manowo	0,317376
		Gościno	0,294857	Manowo	0,2994680	Manowo	0,3090214	Gościno	0,3079148	Będzino	0,2741273
		Manowo	0,2871700	Będzino	0,2803821	Będzino	0,2693485	Będzino	0,2710995	Ostrowice	0,2722205
		Będzino	0,2622613	Sławoborze	0,2689472	Ostrowice	0,2664505	Sławoborze	0,2584989	Dygowo	0,2436918
		Dygowo	0,2602177	Dygowo	0,2534891	Sławoborze	0,2599682	Ostrowice	0,2546897	Świdwin	0,2433077
		Ostrowice	0,2505488	Ostrowice	0,2426479	Dygowo	0,2550139	Dygowo	0,2487283	Sławoborze	0,2425355
		Sławoborze	0,2492962	Świdwin	0,2323461	Świdwin	0,2164167	Świdwin	0,2396892		
		Świdwin	0,2313874								
	Białogard	0,1999611									
4	Gminy słabe Weak communities			Białogard	0,1659121	Białogard	0,1662406	Białogard	0,1511977	Białogard	0,154005

Źródło: obliczenia własne.
 Source: own calculations.

Poziom rozwoju przedsiębiorczości w badanych gminach nie wykazywał znacznego zróżnicowania w uwzględnianym okresie. Poza gminą Biesiekierz, która w roku 2001 została zakwalifikowana do gmin dobrych, gminą Gościno, która do grupy gmin dobrych została zaliczona w roku 2004 i gminą Białogard, która od roku 2001 była kwalifikowana jako gmina słaba, zmiany miejsc gmin miały charakter wewnątrzgrupowy. Prawdopodobnie ta dotyczyła najliczniejszej grupy, a mianowicie grupy gmin przeciętnych.

W latach 2000-2004 do grupy gmin bardzo dobrych zakwalifikowano Ustronie Morskie i Mielno. Do gmin dobrych można było zaliczyć Kołobrzeg (przez cały okres analizy), Biesiekierz (od roku 2001) i Gościno (rok 2004). Najliczniejszą grupą klasyfikacyjną, do której w roku 2000 należały Biesiekierz, Gościno, Manowo, Będzino, Dygowo, Ostrowice, Sławoborze, Świdwin i Białogard była grupa gmin przeciętnych. W roku 2001 grupa ta została pomniejszona o gminę Biesiekierz, którą zakwalifikowano do gmin dobrych i o gminę Białogard, która, od wspomnianego roku do końca analizowanego okresu, jako jedyna należała do grupy gmin słabych. W roku 2004 grupa gmin przeciętnych została pomniejszona o gminę Gościno, którą należało zakwalifikować do grupy gmin dobrych.

Rozpatrując przestrzenne zróżnicowanie poziomu rozwoju przedsiębiorczości należy stwierdzić, że bardzo wysoki i wysoki poziom rozwoju przedsiębiorczości charakteryzuje gminy nadmorskie i leżące przy głównych szlakach komunikacyjnych. Wyższe wartości TMR w grupie gmin przeciętnych mają gminy sąsiadujące z gminami nadmorskimi (wyjątek – Dygowo) lub aglomeracjami miejskimi. Najniższe wartości TMR osiągały gminy popegeerowskie, w gospodarkach których istotne znaczenie ma rolnictwo.

W celu ustalenia zależności między potencjałem społecznym a poziomem rozwoju przedsiębiorczości posłużono się współczynnikiem korelacji liniowej Pearsona, który pozwala na określenie siły zależności między dwoma lub więcej cechami mierzalnymi.

W kolejnych latach analizy współczynnik korelacji r i statystyka t przyjmowały następujące wartości zaprezentowane w tab. 3.

Tabela 3. Współczynnik korelacji liniowej r i statystyka t między TMR dla potencjału społecznego i TMR dla poziomu rozwoju przedsiębiorczości w latach 2000-2004
Table 3. Correlation coefficient (r) and statistic (t) between TMR for social potential and TMR for entrepreneurship development level in 2000-2004

Rok Year	Współczynnik korelacji r Correlation coefficient r	Statystyka t Statistic t	t_{α} przy $\alpha=0,05$ i $n-2=10$ t_{α} by $\alpha=0,05$ and $n-2=10$
2000	0,685393	2,976492	2,228
2001	0,687628	2,994876	
2002	0,611084	2,441259	
2003	0,685244	2,975273	
2004	0,652244	2,721044	

Źródło: obliczenia własne.
Source: own calculations.

We wszystkich latach analizy współczynniki korelacji między TMR dla potencjału społecznego i TMR dla poziomu rozwoju przedsiębiorczości są statystycznie istotne na poziomie 0,05. Jest to korelacja wyraźna (powyżej 0,5) i dodatnia, co oznacza, że wyższemu poziomowi potencjału społecznego towarzyszy, średnio biorąc, wyższy poziom rozwoju przedsiębiorczości. W oparciu o uzyskane wyniki potwierdzono hipotezę o przestrzennym zróżnicowaniu poziomu rozwoju przedsiębiorczości, jako zjawisku determinowanym poziomem potencjału społecznego.

WNIOSKI

Na podstawie powyższych rozważań sformułowano następujące wnioski:

1. Poziom rozwoju przedsiębiorczości pozostaje w zależności z potencjałem społecznym, na co wskazuje wyraźna i dodatnia korelacja między rozpatrywanymi zjawiskami.
2. Gminy o korzystnym położeniu przyrodniczym i komunikacyjnym charakteryzuje wyższy poziom potencjału społecznego. Obserwuje się w nich również wyższy poziom rozwoju przedsiębiorczości.
3. Zarówno potencjał społeczny, jak i poziom rozwoju przedsiębiorczości w gminach podregionu koszalińskiego, nie wykazywał znacznych zmian w czasie. Natomiast we wszystkich latach analizy obserwuje się znaczne przestrzenne zróżnicowanie zjawisk poddanych badaniom.
4. Identyfikacja zasobów społecznych i gospodarczych jednostek samorządu terytorialnego jest konieczna i powinna stanowić punkt wyjścia dla planowania strategicznych działań na każdym szczeblu samorządu terytorialnego.

PIŚMIENNICTWO

- Brodziński Z., 2004. Wskaźniki zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich – propozycje metodyczne [w:] Urban S. (red.) Agrobiznes 2004. Sytuacja agrobiznesu w Polsce po przystąpieniu do Unii Europejskiej, Prace Naukowe AE we Wrocławiu nr 1015, Wrocław.
- Fedyszak-Radziejowska B., 2002. Przedsiębiorcy wiejscy 2001. Stabilizacja bez rozwoju [w:] Kłodziński M., Fedyszak-Radziejowska B. (red.), Przedsiębiorczość wiejska w Polsce i krajach Unii Europejskiej, PAN IRWiR, Warszawa.
- Gazińska M., 2003. Prosta metoda klasyfikacji gmin województwa zachodniopomorskiego z uwzględnieniem rozwoju demograficznego i ekonomicznego [w:] Jajuga K., Walesiak M., (red.), Taksonomia 10. Klasyfikacja i analiza danych – teoria i zastosowania, Prace Naukowe AE we Wrocławiu nr 988, AE, Wrocław.
- Greń J., 1970. Modele i zadania statystyki matematycznej, PWN, Warszawa.
- Hellwig Z., 1968. Zastosowanie metody taksonomicznej do typologicznego podziału krajów ze względu na poziom ich rozwoju oraz zasoby i strukturę wykwalifikowanych kadr, „Przegląd Statystyczny” 1968, nr 4.
- Kłodziński M., Rzeczowska M., 2000. Rozwój przedsiębiorczości wiejskiej w krajach Unii Europejskiej – wskazówki dla Polski [w:] Kłodziński M. (red.), Rozwój przedsiębiorczości wiejskiej w warunkach integracji z Unią Europejską, PAN IRWiR, Warszawa.
- Makać W., 1998. Ranking pod względem sytuacji na rynku pracy, „Wiadomości Statystyczne”, nr 5.
- Młodak A., 2002. Taksonomiczne mierniki przestrzennego zróżnicowania rynku pracy, „Wiadomości Statystyczne”, nr 4.
- Sobczyk M., 2000. Statystyka, PWN, Warszawa.
- Wieczorek P., 2003. Perspektywy małych i średnich przedsiębiorstw po akcesji Polski do UE, „Wiadomości Statystyczne”, nr 11.

SOCIAL CONDITIONS OF ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN RURAL AREAS

Abstract. The aim of researches presented in the article is identification of social potential and entrepreneurship development level in rural areas. Each community is equipped in values which peculiar utilization is base of it's socio-economic development. In addition each of them could use the same set of instruments that support development. For that reason checking up on values state and optimum utilization of development instruments are so important. Researches were carried in 2004, among 12 rural communities in koszaliński subregion. Time ranges of researches refer 2000-2004. Statistic, analysis and comparison methods were used in the article. For dates presentation graphic methods were used.

Key words: entrepreneurship, social potential, rural areas, development

Adres do korespondencji / Corresponding author: Anna Oleńczuk-Paszal, Akademia Rolnicza w Szczecinie, Wydział Ekonomiki i Organizacji Gospodarki Żywnościowej, Katedra Polityki Gospodarczej i Rynku, ul. Żołnierska 47, 71-210 Szczecin, e-mail: apaszal@e-ar.pl

SPRZEDAŻ I DZIERŻAWA GRUNTÓW ROLNYCH SKARBU PAŃSTWA W POLSCE

Robert Pałasz

Akademia Rolnicza w Szczecinie

Streszczenie. Celem niniejszego opracowania było zaprezentowanie podstaw prawnych przekształceń własnościowych jak również przebieg sprzedaży i dzierżawy gruntów rolnych Skarbu Państwa w Polsce., które rozpoczęły się w całej Europie Środkowo-Wschodniej na początku lat 90-tych. Podstawowym źródłem wykorzystanych materiałów były dane pochodzące przede wszystkim z Agencji Nieruchomości Rolnych, publikacji jak również bezpośrednich wywiadów z osobami zajmującymi się sprzedażą i dzierżawą gruntów Zasobów Skarbu Państwa. Analizę zagospodarowania gruntów obejmuje lata 1992-2004 oraz wszystkie polskie województwa. Opracowanie zakończone zostało wnioskami, które mogą zostać wykorzystane w praktyce.

Słowa kluczowe: grunty Skarbu Państwa, Polska, województwa

WSTĘP

Jednym z wielu problemów i celów, jakie stanęły przed Europą Środkowo-Wschodnią na początku lat 90-tych, była prywatyzacja i restrukturyzacja sektora państwowego, w tym w rolnictwie państwowych gospodarstw rolnych (PGR). Oparte na najemnej sile roboczej PGR -y okazały się najbardziej wrażliwe na zaistniałą sytuację ekonomiczną. Niska sprawność ekonomiczna, brak płynności finansowej i wypłacalności doprowadziła do rozpoczęcia restrukturyzacji tego sektora. Wielu znanych ekonomistów zwróciło się wówczas z apelem do M. Gorbaczowa o nie wszczynanie prywatyzacji w byłych republikach radzieckich. Świadczy to o problemach, które niosła za sobą zmiana struktury sektora rolniczego w krajach Europy Środkowo-Wschodniej.

W Polsce decyzja o prywatyzacji i restrukturyzacji zapadła szybko na szczeblach rządowych bez uwzględniania kwestii społecznych i ekonomicznych w przyszłości. Instytucja, której Skarb Państwa powierzył prawo własności i inne prawa rzeczowe gruntów stała się Agencja Własności Skarbu Państwa (AWRSP). Agencja zamierzała uporać się z problemem prywatyzacji w ciągu 2-3 lat. Nie uwzględniono jednak wielu przeszkód, które doprowadziły do sytuacji, że po trzynastu latach jej funkcjonowania (do 31 marca 2005 r.) sprzedano zaledwie 32% ogółu przejętych gruntów.

Główne przeszkody w realizacji szybkiej restrukturyzacji i prywatyzacji, postawione na początku lat 90-tych, to zbyt mała liczba nabywców i brak kapitału. Nie uwzględniono również regionalnych różnicowań rolnictwa oraz znaczenia PGR dla lokalnej społeczności (kluby, mieszkania, organizacje kulturalne i sportowe). Likwidacja PGR bez programów pomocowych dla społeczności wiejskiej doprowadziły do marginalizacji polskiej wsi i wystąpienia patologii wśród jej mieszkańców w tzw. Regionach popegieerowskich. Wiele osób nie mogło i do dnia dzisiejszego nie może poradzić sobie z „nową rzeczywistością”, żyje w skrajnej nędzy, nie widząc perspektyw poprawy swej sytuacji.

Celem artykułu jest przedstawienie i ocena podstaw prawnych prywatyzacji i restrukturyzacji sektora państwowego w rolnictwie. Przede wszystkim chodzi o zaprezentowanie stanu i przebiegu w czasie sprzedaży oraz dzierżawy gruntów rolnych Skarbu Państwa.

W opracowaniu wykorzystano głównie dane liczbowe z Agencji Nieruchomości Rolnych oraz inne publikacje związane z tym tematem. Analizę poparto bezpośrednimi wywiadami z pracownikami Agencji.

PODSTAWY PRAWNE PRZEKSZTAŁCEŃ WŁASNOŚCIOWYCH W POLSCE

Przyjęto wiele ustaw dających podstawy prawne do prywatyzacji i restrukturyzacji PGR. Stale jednak wymagały one poprawek w wyniku nieprzewidzianych do końca a pojawiających się zmian w społeczno-ekonomicznej rzeczywistości po 1989 r.

Pierwsza ustawa związana z przekształceniami własnościowymi była podjęta już w dn. 25 września 1981 r. „O przedsiębiorstwie państwowym” [Dz. U. z 1981 r., Nr 24, poz. 122]. Ustawa dawała podstawę prawną likwidacji przedsiębiorstw z przyczyn ekonomicznych i prywatyzację mienia przez sprzedaż lub wniesienie do spółki. Wcześniej obowiązywała ustawa Prezydenta RP z dn. 24 października 1934 r. pn. „Prawo upadłościowe”.

Uwarunkowania przekształceń własnościowych wyraźnie zmieniły się po 1989 r., kiedy to przystąpiono do wdrażania zasad gospodarki rynkowej. Wtedy właśnie koniecznością stało się podjęcie nowej ustawy. Zasadniczą ustawę o przekształceniach własnościowych przyjęto 13 lipca 1990 r. „O prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych” [Dz. U. z 1990 r., Nr 51, poz. 298]. Umożliwiła ona prywatyzację pośrednią poprzez przekształcenie przedsiębiorstwa państwowego w jednoosobową spółkę Skarbu Państwa z prawem do zbycia akcji innym podmiotom. Prywatyzacja mogła być dokonana przez likwidację przedsiębiorstwa a potem jego sprzedaż w części lub całości, wniesienie do spółki lub odpłatnego wykorzystania. Ustawa ta jednak nie była dostosowana do warunków przedsiębiorstw rolnych. Główną przeszkodą, jaka stanęła na drodze do pomyślnej prywatyzacji, były ograniczenia w zakresie obrotu nieruchomościami rolnymi będącymi w użytkowaniu PGR.

W praktyce na mocy ustawy z 13.07.1990 r. spowodowała likwidację tylko 5 państwowych gospodarstw rolnych w Polsce. Na jej podstawie w 84 PGR wszczęto proces prywatyzacji. Gospodarstwa te miały szczególnie trudną sytuację finansową w wyniku wysokiego zadłużenia. Reasumując proces prywatyzacji nie postępował. W latach 1990-1991 pracami prywatyzacyjnymi objęto 320 przedsiębiorstw. Tak, więc nikłe były dotąd efekty prywatyzacji PGR i możliwości uczestnictwa polskich rolników w tej prywatyzacji, jak zamierzano.

Nieprzydatność dotychczasowej ustawy przedsiębiorstw państwowych spowodowała aktywizację środowiska pegeerowskiego i doprowadziła do jej nowelizacji. Prace legislacyjne nad nową ustawą podjęli posłowie reprezentujący zainteresowane środowisko. Pod koniec pierwszej połowy 1991 r. powstał projekt nowej ustawy. Została ona przyjęta przez Sejm w dniu 19.10.1991 r. „O gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa oraz o zmianie niektórych ustaw” [Dz. U. z 1991 r., Nr 107, poz. 464] z poz. zm.. Następna ustawa, o znacznie szerszym znaczeniu niż przekształcenia własnościowe była podjęta w dniu 11. 04. 2003 r. „O kształtowaniu ustroju rolnego” [Dz. U. z 2003 r., Nr 64, poz. 598].

ZADANIA AGENCJI NIERUCHOMOŚCI ROLNYCH I EFEKTY W PRZEJĘCIU GRUNTÓW

Agencja Nieruchomości Rolnych, na mocy nowelizacji ustawy o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa oraz o zmianie niektórych ustaw z dnia 5 maja 2004 r., wyłączona została z zadań tworzenia nowych miejsc pracy w restrukturyzowanych przedsiębiorstwach i działań o charakterze socjalnym polegających na wspieraniu byłych pracowników popegeerowskich..

Do jej głównych zadań należy:

- tworzenie warunków sprzyjających racjonalnemu wykorzystaniu potencjału produkcyjnego zasobów własności rolnej Skarbu Państwa;
- restrukturyzacja i prywatyzacja mienia Skarbu Państwa użytkowanego na cele rolnicze;
- obrót nieruchomościami oraz innymi składnikami majątku Skarbu Państwa użytkowanymi na cele rolnicze;
- administrowanie zasobami majątkowymi Skarbu Państwa przeznaczonymi na cele rolnicze;
- zabezpieczenie majątku Skarbu Państwa;
- prowadzenie spraw urzędowo-rolnych na gruntach Skarbu Państwa oraz popieranie organizowania na nich prywatnych gospodarstw rolnych.

Agencja posiada bardzo duże możliwości i swobodę w zagospodarowaniu majątkiem. Może go sprzedawać w całości lub części, oddać w administrowanie w celu gospodarowania, przekazać w zarząd, jak i wydzierżawić. Agencja Nieruchomości Rolnych (ANR) objęła majątek po 1666 byłych PGR, m.in. grunty o ogólnej powierzchni 3753 tys. ha. Ponadto 607 tys. ha gruntów pochodziło z PFZ. Razem od początku działania Agencji, tj. do końca marca 2005 r., do Zasobu WRSP przejęto 4709,5 tys. ha gruntów. Do zasobów weszły również budynki gospodarcze, majątek obrotowy, mieszkania, obiekty rolno-przemysłowe i usługowe (sklepy, hotele, zajazdy, przedszkola, obiekty sportowe i kulturalne). W zarządzie znalazł się majątek 2255 zespołów dworskich i pałacowo-parkowych.

Aktualny stan prywatyzacji w połowie 2005 r. przejętego do zasobów ANR jest raczej niski. Zostało sprzedanych 32% ogółu przejętych gruntów. Z pozostałych w Zasobie, ok. 80% jest dzierżawiona a 16,5% czeka na rozdysponowanie. Najwięcej gruntów przejęto w województwie zachodniopomorskim – 71,4%, lubuskim – 67,8 i warmińsko - mazurskim – 61,6%. Najmniejszą zaś powierzchnię ANR przejęła w województwie małopolskim – 4,0%, mazowieckim – 4,5% i łódzkim – 6,20% (tab.1).

Tabela 1. Powierzchnia gruntów przejętych przez ANR według województw (31.03.2005)
Table 1. Area of grounds taken over by APA by provinces (31.03.2005)

Województwa	Grunty przyjęte do Zasobu WRSP	
	ha	%
Dolnośląskie	494 585	44,0
Kujawsko - pomorskie	270 592	22,1
Lubelskie	190 409	10,5
Lubuskie	360 583	67,8
Łódzkie	79 791	6,2
Małopolskie	38 925	4,0
Mazowieckie	116 965	4,5
Opolskie	184 419	31,0
Podkarpackie	151 826	15,7
Podlaskie	127 890	9,4
Pomorskie	434 092	42,1
Śląskie	82 982	13,1
Świętokrzyskie	49 611	6,9
Warmińsko - mazurskie	816 007	61,6
Wielkopolskie	497 109	24,8
Zachodniopomorskie	813 720	71,4
Polska	4 709 506	24,4

Źródło: ANR, Zespół Gospodarowania Zasobem.

Source: APA, Resources Management Team.

Agencji Nieruchomości Rolnej zarzuca się, że działa zbyt opieszale, niekompetentnie i korupcyjnie. Uważa się, że uwikłana jest w zależności polityczne i personalne. Podaje się to za powód, dlaczego transformacja polskiego rolnictwa przekroczyła dopiero pierwszy etap, czyli prywatyzacji PGR. Uważa się, że większość gruntów nie mogła być sprzedana, ponieważ są z niej wyłączone grunty określonych kategorii, (np. pod jeziorami, do których mają zastosowanie przepisy o wodach płynących), nieruchomości znajdujące się w użytkowaniu wieczystym oraz w trwałym zarządzie, w dożywotnim użytkowaniu emerytów i rencistów.

Wyłączona ze sprzedaży jest również ziemia, do której zgłaszają roszczenia byli właściciele lub ich spadkobiercy. Problemy te wskazują na trudności, jakie stoją w perspektywie następnych lat przed ANR w prywatyzacji sektora rolniczego. Warto więc zastanowić się nad różnymi formami zagospodarowania mienia Skarbu Państwa i przykładowo zamiast preferowanego kierunku, jakim jest sprzedaż, uznać dzierżawę, jako trwałą formę zagospodarowania ziemi rolnej.

SPRZEDAŻ GRUNTÓW

Agencja rozdysponowuje przejęty majątek w różny sposób. Jedną z form jest przeniesienie prawa własności, które następowało przede wszystkim na drodze sprzedaży, nieodpłatnego przekazania uprawnionym podmiotom lub wniesienie, jako aportu do spółek prawa handlowego. Natomiast formą nietrwałego rozdysponowania jest dzierżawa i przekazanie w administrowanie osobom fizycznym lub prawnym.

Sposób zagospodarowania przejętego mienia był na ogół formą kompromisu pomiędzy sprzecznymi oczekiwaniami rolników, załóg, byłych właścicieli czy też banków. Oznaczało to uwzględnienie szeregu czynników społecznych i gospodarczych, takich jak:

- popytu na ziemię zgłaszanego przez rolników lub pracowników likwidowanych PGR,
- stanu prawnego nieruchomości: konieczność uwzględnienia wniosków o reprivatyzację złożonych przez byłych właścicieli lub ich spadkobierców,
- możliwości wydzielenia jednostek gospodarczych (gospodarstw rolnych, rybackich, szklarniowych, zakładów przetwórstwa rolno-spożywczego), dających gwarancję trwałej sprawności ekonomicznej,
- sytuacji społecznej danego regionu w zakresie rynku pracy (stan bezrobocia strukturalnego).

Najwięcej gruntów sprzedano w latach dziewięćdziesiątych a wynikało to z prawa pierwokupu, z którego korzystali dotychczasowi dzierżawcy. Następnym, ważnym czynnikiem zwiększającym rozmiary ziemi sprzedanej przez AWRSP (obecnie ANR) była korzystna polityka kredytowa państwa. Wzrosło wówczas zainteresowanie kupnem ziemi, nie tylko wśród byłych dzierżawców, ale również ze strony indywidualnych rolników. W sprzedaży gruntów są głównie nieruchomości o małej powierzchni np. 48% umów dotyczyło działek do 1 ha, a ok. 39% od 1 do 10 ha. Natomiast ok. 12% umów dotyczyło areалу od 10 do 100 ha, a w ponad 1% były to powierzchnie powyżej 100 ha.

Największe rozmiary sprzedaży gruntów Agencja odnotowała w 1996 r. Sprzedano wówczas 192,6 tys. ha., 2002 r. – 159,2 tys. ha., 1997 r. – 149,4 ha. Przy czym największą dynamikę w porównaniu z okiem poprzednim osiągnięto w 1993 r. – 516 %, 1995 r. – 176 %, 1996 r. – 167% (tab.2).

Tabela 2. Sprzedaż gruntów z Zasobu WRSP w latach 1992-2004
Table 2. Sale of WRSP grounds in 1992-2004

Rok	Powierzchnia sprzedana w tys. ha	Dynamika sprzedaży rok popr.=100
1992	9,5	100
1993	49,0	516
1994	65,4	133
1995	115,4	176
1996	192,6	167
1997	149,4	78
1998	146,5	98
1999	119,0	81
2000	120,1	101
2001	147,0	122
2002	159,2	108
2003	101,7	64

2004	104,3	103
------	-------	-----

Źródło: ANR, Zespół Gospodarowania Zasobem.

Source: APA, Resources Management Team.

W 2004 r. sprzedaż i darowizna średnio wyniosła 2,3 ha. W 2004 r. daje to obrót na poziomie ponad 300 tys. ha. Jednak należy się liczyć, że rozmiary tego obrotu mogą być większe, ponieważ obrót większymi arealami ziemi rolnej, zgodnie z wolą ustawodawcy, może być poza kontrolą Agencji. Ogólna powierzchnia sprzedanych gruntów z Zasobu wyniosła 104,3 tys. ha. (98%). W porównaniu z poprzednim rokiem sprzedaż gruntów wzrosła o 3%. W 2004 r. liczba transakcji sprzedaży wyniosła ponad 15,5 tys. W tej liczbie transakcji grunty rolne stanowiły 14 tys. ha. (91%). W poprzednim zaś roku mierniki te wynosiły 14,5 tys. oraz 13,3 tys. ha. (92%). W ten sposób w 2003 r. średnia powierzchnia gruntów rolnych przypadających na 1 umowę wyniosła 7,2 ha a w 2004 r. – 7,5 ha. Istnieją znaczne różnice w wielkości sprzedaży. Wynika to między innymi z posiadanych zasobów oraz sytuacji ekonomicznej gospodarstw rolnych i ich struktury agrarnej. Według stanu na 31.03.2005 r. najwięcej gruntów sprzedano w województwie warmińsko – mazurskim – 291658 ha, pomorskim – 172596 ha i wielkopolskim – 139721 ha. Najmniej zaś w województwach małopolskim – 12668 ha, świętokrzyskim – 19461 ha i śląskim – 20298 ha (tab.3). Oprócz gruntów Agencja sprzedawała również mieszkania, obiekty rolno-przemysłowe usługowe i zabytki jak również jeziora i stawy. Część mienia została przekazana nieodpłatnie gminom, kościelnym osobom prawnym i Lasom Państwowym. Do końca 2004 r. zostało bezpłatnie rozdysponowane 15,2 tys. ha gruntów, wiele obiektów socjalnych, kulturowych, sportowych i zespołów dworskich.

DZIERŻAWA GRUNTÓW

Największym zainteresowaniem wśród rolników cieszyła się jak dotąd dzierżawa. Wynikało to przede wszystkim ze względu na potrzebę zaangażowania większych środków finansowych w porównaniu ze sprzedażą. Charakterystyczną cechą dzierżaw, jako sposobu użytkowania nieruchomości, jest ich rotacja. Wdzierżawiona nieruchomość po pewnym czasie wraca do ponownego rozdysponowania. Jest to związane głównie z wygasaniem umowy dzierżawy.

Rozwiązanie umowy dzierżawy może odbyć się za zgodą Agencji. Jeśli dzierżawca nie wywiązuje się z warunków umowy dzierżawy, gdy rezygnuje z dalszego gospodarowania lub decyduje się na zakup nieruchomości na własność. Znaczny udział wśród dzierżawiących nieruchomości Skarbu Państwa stanowią spółki utworzone przez byłych pracowników PGR.

W dzierżawie z Zasobów WRSP łącznie pozostawało 2,3 mln ha na koniec 2004 r. W całym 2004 r. Agencja zawarła przeszło 13 tyś. umów dzierżawy na łączną powierzchnię przeszło 131 tys. ha. Dało to średnio ok. 10 ha przeciętnie w przeliczeniu jedną na umowę. W roku 2003 zawarto 12,4 tyś umów na 123,4 tys. ha. Dało to także ok. 10 ha na jedną umowę.

Tabela 3. Powierzchnia gruntów sprzedanych i wdzierżawionych przez ANR według województw (31.03.2005 r.)
Table 3. Area of grounds sold and leased by RPA by provinces (31.03.2005)

Województwo	Sprzedaż		Dzierżawa	
	ha	%	ha	%
Dolnośląskie	139 057	28,1	264 146	80,7
Kujawsko– pomorskie	72 599	26,8	155 404	93,0
Lubelskie	81 526	42,8	66 050	68,1
Lubuskie	99 748	27,7	173 705	73,5
Łódzkie	36 454	45,7	30 201	74,5
Małopolskie	12 668	32,5	15 559	70,0
Mazowieckie	49 236	42,1	35 202	57,8
Opolskie	43 882	23,8	123 987	91,8
Podkarpackie	68 939	45,4	37 609	59,2
Podlaskie	37 053	29,0	60 548	81,3
Pomorskie	172 596	39,8	188 589	79,6
Śląskie	20 298	24,5	43 413	74,6
Świętokrzyskie	19 461	39,2	14 616	51,8
Warmińsko– mazurskie	291 658	35,7	376 456	78,1
Wielkopolskie	139 721	28,1	267 539	85,4
Zachodniopomorskie	22 598	27,4	416 410	76,6
Razem	1 507 494	32,0	2 269 434	78,6

Źródło: ANR, Zespół Gospodarowania Zasobem.

Source: APA, Resources Management Team.

Łącznie w dzierżawie z Zasobów WRSP na koniec 31.03.2005 r. pozostawało 2,3 mln ha. Najwięcej gruntów wdzierżawiono w województwie zachodniopomorskim – 416410 ha, warmińsko - mazurskim – 376456 ha, dolnośląskim – 264146 ha, a najmniej w świętokrzyskim – 14616 ha, małopolskim – 15559 ha, łódzkim – 30201 ha. Stąd też różny jest udział gruntów w dzierżawie.

Około 30% dzierżaw, to tzw. dzierżawy słabe. Obecnie umowy dzierżawy gospodarstw rolnych mają podstawy prawne dotyczące najmu i w większości nie pasują do rolnictwa. Głównym ich wadą jest fakt, że nierówno traktują właścicieli gruntów i dzierżawców. Według Federacji Pracodawców-Dzierżawców i Właścicieli Rolnych dzierżawa rolnicza powinna być uznawana, jako trwała forma gospodarowania ziemi, w tym również będącej w Zasobie Mienia Skarbu Państwa. Służyć temu może jedynie ustawowe uregulowanie dzierżawy rolnej, które doprowadzi do zrównania prawa właściciela i dzierżawcy. Zagwarantuje także trwałość dzierżawy rolnej i warunków gospodarowania, włącznie z prawem dziedziczenia. W krajach „starej” UE rolnicy dzierżawią średnio ok. 40 % użytkowanej przez siebie ziemi. Natomiast w USA, tylko 30 % ziemi stanowi własność jej użytkowników. Przykładowo we Francji, Belgii i Niemczech ponad 60 % ziemi jest dzierżawiona przez farmerów.

W procesie restrukturyzacji rolnictwa część Zasobów ANR została przekazana administratorowi. Jest to forma kontraktu menedżerskiego, który zostaje wyłoniony przez Agencję na drodze ogłoszonego konkursu przez dyrektora oddziału Agencji, kierując się programem gospodarczym w złożonej ofercie o administrowanie. Administratorem projektu może być każda osoba fizyczna lub prawna. Administrator musi otrzymać pełnomocnictwo Prezesa Agencji jeśli chce skorzystać z kredytów długoterminowych. Natomiast ma prawo, w imieniu Agencji zaciągać zobowiązania potrzebne na bieżącą działalność. Pewnym ryzykiem jest fakt, że administrator gospodaruje na konto dysponenta, którym jest Agencja. W wyniku tego Agencja uzurpuje sobie prawo do przeprowadzania kontroli gospodarowania dotyczącej sposobu wykorzystania gruntów, utrzymania inwentarza, dotrzymywania warunków umowy.

Administrowanie jest jednak formą tymczasową i przewidziano ją głównie dla gospodarstw, których nie udało się sprzedać lub wdzierżawić. Jednocześnie są one w stanie funkcjonować w gospodarce wolnorynkowej. W miarę możliwości i sprzyjających okoliczności będą one podlegać dalszym przekształceniom.

WNIOSKI

Na podstawie powyższych rozważań można stwierdzić, co następuje:

- brak odpowiednich ustaw na początku lat 90-tych opóźniło i utrudniło prywatyzację majątku Zasobów Skarbu Państwa;
- nieuwzględnianie problemów finansowych ludności popegeerowskiej i liczby osób chętnych do nabycia mienia państwowego, jak i również bagatelizowanie znaczenia PGR dla społeczności wiejskiej, doprowadziło do wystąpienia patologii wśród mieszkańców wsi;
- rolnictwo indywidualne może funkcjonować bez prywatyzacji ziemi, a przekształcenia własnościowe powodują powstawanie nowych gospodarstw indywidualnych;
- rozwój dzierżawy, nie zaś własność prywatna stanowi najlepszą formę zagospodarowania gruntów Skarbu Państwa, jest ważnym mechanizmem do wzrostu wielkości gospodarstw rolnych;
- strukturę agrarną i rozszerzenie dzierżawy można poprawić poprzez zapewnienie lepszego bezpieczeństwa umów dzierżawy gruntów rolnych,
- przeszkodą w sprzedaży i dzierżawie gruntów bywa niekompletna dokumentacja geodezyjna i niedostatek środków finansowych chcących nabyć grunty.

PIŚMIENNICTWO

- Jarka S., 2005: Przekształcenia własnościowe sektora państwowych gospodarstw rolnych w Polsce. Kwestia agrarna w Polsce i na świecie. SGGW Warszawa.
- Krzystyniak M., Zagórski T., 2005: Rynek nieruchomości rolnych po integracji z UE. Biuletyn informacyjny 7/8. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi oraz Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, Warszawa.
- Pałasz L., 1995: Przemiany strukturalne w rolnictwie państwowym na przykładzie Pomorza Szczecińskiego. Wyższa Szkoła Rolniczo-Pedagogiczna w Siedlcach, Siedlce.
- Ustawa o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa oraz o zmianie niektórych ustaw (Dz. U. z 1991 r., Nr 107, poz. 464)
- Ustawa o kształtowaniu ustroju rolnego (Dz. U. z 2003 r., Nr 64, poz. 598)
- Ustawa o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych (Dz. U. z 1990 r., Nr 51, poz. 298)
- Ustawa o przedsiębiorstwie państwowym (Dz. U. z 1981 r., Nr 24, poz. 122)
- Zawojska A., 2005: Wpływ rozdysponowania Zasobów WRSP na strukturę agrarną rolnictwa w Polsce. Rolnictwo a rozwój obszarów wiejskich, IRWiR PAN, AR w Szczecinie, Warszawa.

SALE AND LEASING OF AGRICULTURAL PROPERTY OF THE STATE TREASURY

Abstract. The aim of the article was to show legal bases of proprietary transformation and process of sale and leasing of agricultural property of the State Treasury that started at the beginning of 90's in whole Central-Eastern Europe. Basic sources of information were publications of the Agricultural Property Agency as well as direct interviews with people engaged in sale and leasing of agricultural property of the State Treasury. Furthermore, the analysis concerns period of years 1992-2004 and all Polish provinces. Finally, there are practical conclusions presented at the end of the article.

Key words: agricultural property of the State Treasury, Poland, provinces

Adres do korespondencji / Corresponding author: Robert Pałasz, Akademia Rolnicza w Szczecinie, Wydział Ekonomiki i Organizacji Gospodarki Żywnościowej, Katedra Ekonomii, ul. Żołnierska 47, 71-210 Szczecin, tel./fax (091)4876949

PROCES KSZTAŁTOWANIA DOCHODÓW GOSPODARSTW ROLNICZYCH

Małgorzata Zajdel

Akademia Techniczno – Rolnicza w Bydgoszczy

Streszczenie. Celem niniejszego artykułu było ukazanie większości źródeł, które miały wpływ na powstawanie dochodów rolniczych i ich zmian między powszechnymi spisami rolnymi, które miały miejsce w latach 1996 i 2002. W badaniach zwrócono uwagę na dochody powstające z działalności gospodarczej, z pracy pozarolniczej jak również emerytur i rent. Badania miały charakter analizy statystycznej i opierały się w głównej mierze na oficjalnych danych statystycznych. Dzięki nim stwierdzono przede wszystkim wzrost udziału działalności rolniczej w całokształcie dochodów rolniczych, co może świadczyć głównie o umacnianiu pozycji rolnictwa właściwego, ale również o ograniczaniu pobocznych funkcji.

Słowa kluczowe: dochód rolniczy, praca pozarolnicza, świadczenia społeczne rolników

WSTĘP

Dochód jest ważną kategorią ekonomiczną. Obrazuje bowiem wszelkie wpływy a także wydatki, jakie dana osoba otrzymuje w pewnym okresie czasu. Poprzez pryzmat dochodów rolniczych możemy poznać poziom życia danej grupy ludności, który kształtowany jest w zależności od wielkości gospodarstwa, jego siły ekonomicznej i stopnia wydajności pracy. Dochody rolnicze pozwalają poznać rozmiary i strukturę przychodów, jak również poziom i strumień wydatków. Pozwalają ponadto ustalić źródła ich powstawania i kierunki redystrybucji w zależności od wielkości rodziny, poziomu konsumpcji i kosztów utrzymania gospodarstwa domowego.

Dochody ludności rolniczej związane były w przeszłości głównie z czystą produkcją rolniczą. Obecnie coraz częściej są zasilane z pracy pozarolniczej, pracy najemnej i środków kumulowanych w funduszach ubezpieczenia społecznego rolników.

MATERIAŁ I METODY BADAŃ

Gospodarstwa rolne są miejscem pracy i zamieszkania dla prawie 25% ludności kraju. Poznanie więc źródeł powstawania dochodu i sytuacji materialnej tej ważnej grupy społeczno-gospodarczej, jest istotnym czynnikiem charakteryzującym pozycję rolników wśród innych grup zawodowych.

Cechą charakterystyczną ludności rolniczej jest włączanie w cykl produkcyjnych ludzi bardzo młodych (15 i więcej lat), czego nie obserwujemy w innych zawodach pozarolniczych. Posługując się tymi kryteriami można powiedzieć, że w rolnictwie – wg spisu rolnego z 2002 r. - liczba osób aktywnych zawodowo liczyła 4,9 mln osób. Istotną cechą opisującą populację aktywnych zawodową rolników jest wiek, który równolegle z podziałem na płeć i wykształcenie pokazuje parametry danej populacji. Najbardziej liczebną grupę stanowiły osoby w wieku 35-44 lat, co jest rezultatem naturalnego cyklu biologicznego. Na rynek pracy wchodziły nowe roczniki młodych rolników po zakończeniu nauki na różnych poziomach edukacji. Z drugiej strony generacja starszych rolników przechodziła na pozycję rencisty czy emeryta, czemu w ostatnim czasie sprzyjały renty strukturalne.

Badania dotyczą kierunków zmian w strukturze dochodów w gospodarstwach rolnych jakie zaszły między dwoma spisami rolnymi z lat 1996 i 2002. Wyniki tych badań charakteryzują się wysokim stopniem

wiarygodności i aktualności, ponieważ mają charakter powszechny a nie wyrywkowy oraz porównywalną metodykę zastosowaną w całym kraju. Badania skoncentrowano na trzech grupach problemów, a mianowicie na dochodach powstających z działalności gospodarczej, z pracy pozarolniczej oraz rent i emerytur.

Badania miały charakter analizy statystycznej i opierały się w głównej mierze na oficjalnych danych statystycznych. Badania oparto na wynikach powszechnych spisów rolnych z lat 1996-2002, zawarte w publikacjach Głównego Urzędu Statystycznego.

DOCHODY POWSTAJĄCE Z DZIAŁALNOŚCI ROLNICZEJ

Praca w gospodarstwie rolnym różni się zasadniczo od zajęć w działach pozarolniczych. Pracujące tam osoby zatrudnione są w oparciu o umowę o pracę, która ściśle reguluje wszystkie kwestie z tym związane, jak czas pracy, wysokość wynagrodzenia, prawa i obowiązki a także urlopy, ochrona zdrowia, ubezpieczenia, itp.

Zupełnie inaczej sprawa przedstawia się w rolnictwie. Rodzina rolnicza stanowi swoistą załogę gospodarstwa, bez ścisłego rozpisania ról społecznych, zakresu obowiązków i czasu pracy. Aktywność zawodowa wyznaczona jest rytmem przyrody, przy czym aktywność ta wygaszana jest w okresie zimowym a wówczas koncentruje się na obsłudze inwentarza żywego.

Brak ściśle określonego czasu pracy i podziału obowiązków wynikającego z tradycji funkcjonowania gospodarstwa rolnego powoduje, iż nie występuje kategoria płacy za pracę i nie jest wypłacane wynagrodzenie. Zarówno wpływy, jak i wydatki są kumulowane w ramach gospodarstwa domowego, a decyzje dotyczące kierunków przepływu środków finansowych są podejmowane na ogół zbiorowo, w wyniku dyskusji co do priorytetów ważnych dla danej rodziny.

Dochody rolnicze trudno ująć w ściśle reguły ekonomiczne a samo pojęcie dochodu jest mało precyzyjne, a przy tym złożone. Na ogół dochody te związane są z produkcją w gospodarstwie i są wynikiem pracy rolników oraz ich rodzin, często powstają też w efekcie prowadzenia działalności pozarolniczej. Coraz częściej pojawiają się innego rodzaju źródła dochodów, chociażby z funduszu ubezpieczeń społecznych rolników. Na skutek następującego procesu uprzemysłowienia wydajność pracy w rolnictwie wyraźnie rośnie, zaś liczba godzin pracy potrzebna na wykonanie danej czynności spada. Takie tendencje występujące w rolnictwie przyczyniają się do coraz mniejszego zaangażowania czynnika pracy, zmniejszenia koszty pracy i zwiększenia wydajność pracy.

Dochody rolnicze mimo występowania wielu pozytywnych czynników, były z reguły niższe niż w sferze pozarolniczej, co zwykle się określać mianem dysparytetu . Polityka dochodowa w rolnictwie zmierzała do stworzenia przez państwo społeczno-ekonomicznych warunków osiągnięcia przez ludność rolniczą odpowiedniego poziomu i tempa wzrostu dochodów. Wpływ na dochody rolnicze wywierają ceny rolne , obciążenia podatkowe oraz inne instrumenty polityk gospodarczej państwa, jak preferencyjne kredyty, ceny paliw, składki KRUS, itp. Według J. Zegara „, transformacja ustrojowa i społeczno-gospodarcza spowodowała istotne zmiany w sytuacji dochodowej ludności rolniczej. I dalej autor ten twierdzi, że zmiany te polegały na gwałtownym spadku dochodów w pierwszych latach transformacji oraz ich nieznacznym wzroście w następnym okresie [Zegar, 1998].

Zróżnicowanie dochodów rolniczych ma charakter przestrzenny i strukturalny. Z punktu widzenia przestrzennego dochody kształtowane były przez położenie danego gospodarstwa w określonym regionie lub makroregionie, gdzie popyt na produkty rolne był określany przez mieszkańców ośrodków wielkoprzemysłowych, wykazujących także zainteresowanie produktami pochodzącymi bezpośrednio od

rolnika. Natomiast zróżnicowanie strukturalne powstaje na tle historycznie ukształtowanej struktury agrarnej, pozwalającej na wyodrębnienie obszarów wiejskich charakteryzującą się „zdrową” strukturą i średnio większymi gospodarstwami rolnymi. Druga grupa rolników zlokalizowana jest na „ścianie wschodniej”, reprezentująca typ rozdrobnionych gospodarstw rolnych [Wawrzyniak, 2004].

Między spisami rolnymi z 1996 a 2002 r. minął określony czas pozwalający na zarysowanie nowych trendów. Przede wszystkim zmniejszyła się liczba gospodarstw rolnych prowadzących działalność rolniczą z 96,6% wszystkich jednostek powyżej 1 ha w 1996 do 82,9% w 2002 r. Interpretując to zjawisko można powiedzieć, że z jednej strony nastąpił wzrost udziału gospodarstw bez dochodów z działalności rolniczej, z drugiej zaś strony nastąpiła dywersyfikacja dochodów pozyskiwanych z różnych źródeł.

Problem gospodarstw bez dochodów powstających z działalności rolniczej będzie się pogłębiał, ponieważ część małych jednostek przeszło w ręce nie-rolników, a ci nie są zainteresowani produkcją na rynek. Gospodarstwa te przyjmują raczej funkcje rekreacyjne a w tym przypadku tradycyjna produkcja pozostaje w konflikcie z wyglądem i oczekiwaniami nowych właścicieli. W trakcie spisu rolnego pogrupowano gospodarstwa według wartości sprzedanej produkcji rolniczej, przy czym najniższą wartość określono na poziomie 3-5 tys. zł rocznie na jedną jednostkę. Wartości te mieszczą się poniżej minimum życiowego, gdyby tylko one stanowiły podstawę bytu rodziny.

O ile jeszcze w 1996 r. około 66,3% gospodarstw rolnych mieszczących się w przedziale od 1-5 ha sprzedawała towary o wartości 3-5 tys. zł, to już w 2002 r. odsetek ten spadł do 40,5%. Na drugim biegunie mamy gospodarstwa największe, liczące 50 i więcej ha, które zwiększyły wartość sprzedaży na rynek odpowiednio z 34,1% do 66,9%. Świadczy to wyraźnie o istotnym wzroście towarowej produkcji rolniczej i przyjętych kierunkach produkcji [Kierunki zmian, 2004].

Analizując zmiany zachodzące w okresie pomiędzy spisami, to należy stwierdzić występowanie szerszego zjawiska polegającego na spadku dochodów z „czystej” działalności rolniczej na rzecz pozyskiwania dochodów z innych źródeł. Największy spadek z działalności rolniczej zanotowano w grupie gospodarstw najmniejszych (1-5 ha) z 93,7% w 1996 do 67,6% w 2002 r. Gospodarstwa typowo towarowe (30-50 ha) opierały swoje dochody tylko na działalności rolniczej [tabela 1].

Tabela. 1. Gospodarstwa rolne według źródeł dochodów i grup obszarowych użytków rolnych
Table 1 Farms in according to income sources and agricultural land area groups

Grupy obszarowe użytków rolnych [w ha]	Lata	Liczba gospodarst w [w tys.]	Uzyskują dochody [w %]			
			z działalności rolniczej	z działalności pozarolniczej	z tytułu emerytury	z pracy najemnej
Ogółem	1996	2035,7	96,0	5,7	62,3	X
	2002	1951,2	78,0	7,2	46,0	33,3
1-5	1996	1126,6	93,7	6,6	63,2	X
	2002	1146,3	67,7	7,2	43,7	36,2
5-15	1996	736,5	98,7	4,4	62,5	X
	2002	609,0	91,4	6,9	50,5	32,3
15-30	1996	144,8	99,1	4,6	57,7	X
	2002	147,8	96,6	6,7	47,6	20,7
30-50	1996	19,5	98,5	7,1	50,6	X
	2002	31,4	96,4	8,4	42,6	16,2
50 i więcej ha	1996	8,4	97,1	16,3	33,9	X
	2002	16,7	93,1	15,1	29,2	15,5

Źródło: Kierunki zmian w strukturze dochodów gospodarstw domowych z użytkowaniem gospodarstwa rolnego, GUS, Olsztyn 2004.

Source: Directions of changes in income structure of households using farms, Central Statistical Office (CSO), Olsztyn 2004.

DOCHODY ROLNICZE Z DZIAŁALNOŚCI POZAROLNICZEJ

Działalność pozarolnicza stała się ważnym segmentem rolnictwa i jego rola będzie rosła w miarę rozwoju rolnictwa. Zmniejszenie zapotrzebowania na czynnik pracy wewnątrz gospodarstwa jest przyczyną występowania wolnej siły roboczej, która szuka zatrudnienia w sferze pozarolniczej.

Zgodnie z przypuszczeniami badawczymi, zainteresowanie działalnością pozarolniczą będzie malało w miarę wzrostu wielkości gospodarstwa. I rzeczywiście gospodarstwa najmniejsze (1-5 ha), w prawie 62,0% znalazło zatrudnienie w sferze pozarolniczej i te wielkości nie uległy zmianie między spisami. Również o utrzymującej się tendencji możemy mówić o gospodarstwach średnich (5-10 ha), w których poziom tego zatrudnienia utrzymywał się na poziomie około 20,0%. Potem zainteresowanie tego typu pracą wyraźnie malało [tabela 2].

Tabela 2. Gospodarstwa prowadzące pozarolniczą działalność gospodarczą
Table 2. Farms running nonagricultural activity

Wielkość gospodarstw w ha	1996		2002	
	Liczba gospodarstw	Struktura [%]	Liczba gospodarstw	Struktura [%]
1 - 5	93005	61,6	158092	62,0
5 - 10	29890	19,8	50856	19,9
10 - 15	11933	7,8	19884	7,8
15 - 20	5555	3,8	8963	3,5
20 - 50	6695	4,4	11761	4,6
50 i więcej	3957	2,6	5435	2,1
Razem	151035	100,0	254991	100,0

Źródło: Pozarolnicza działalność gospodarstw rolnych, GUS, Warszawa 1997 i 2003
Source: Nonagricultural activity of farms, CSO, Warsaw 1997 and 2003.

Według badań GUS zdecydowana większość (93,2%) wszystkich gospodarstw deklarujących prowadzenie działalności pozarolniczej, podejmowała ją jak najbliższej miejsca zamieszkania a ponadto w obrębie jednej sekcji (grupy). Najczęściej rolnicy prowadzili działalność związaną z handlem detalicznym i hurtowym, co stanowiło 19,7% ogółu podmiotów deklarujących prowadzenie takiej działalności. Natomiast w przetwórstwie rolno-spożywczym liczba podmiotów uległa znacznemu zwiększeniu z 14,2% w 1996 r. do 26,6% w 2002 r. [Pozarolnicza działalność, 2003].

Spośród wszystkich gospodarstw rolnych realizujących pozarolniczą działalność gospodarczą największy odsetek (49,0%) zlokalizowanych było na terenie gmin wiejskich, 27,5% podmiotów leżało w gminach miejsko-wiejskich a 23,5% w gminach miejskich. Te proporcje nie uległy istotnym zmianom między spisami rolnymi.

Wpływy do budżetów domowych powstające dzięki działalności pozarolniczej miały istotne znaczenie dla kształtowania ogólnego bilansu kosztów utrzymania rodzin wiejskich. Charakterystyka tej działalności wskazuje, że trudno byłoby przeżyć niektórym rodzinom bez zasilenia zewnętrznego, dlatego dążono na ogół do podjęcia każdej pracy, niezależnie od profitów, jakie można było osiągnąć.

DOCHODY ROLNICZE Z TYTUŁU EMERYTUR I RENT

W okresie po wprowadzeniu ustawy o ubezpieczeniu społecznym rolników w 1990r. dostęp do rent i emerytur stał się powszechny i możliwy dla szerszych rzesz producentów rolnych. Od tego czasu licząc istotną rolę w tworzeniu dochodów rolniczych zaczęły odgrywać świadczenia płynące z ubezpieczeń społecznych. Stąd w spisie rolnym z 1996 r. zanotowano duży odsetek gospodarstw rolnych wykazujących w przychodach duży udział środków płynących z tytułu rent i emerytur.

W okresie między spisami dochody rolnicze uzyskane z tego tytułu obniżyły się z 62,3% w 1996 r. do 46,0% w 2002 r. ogółu gospodarstw rolnych. Wy tłumaczenie tego zjawiska nie jest proste, ale największa fala przyznawania świadczeń emerytalnych i przedemerytalnych pojawiła się tuż po wprowadzeniu nowych regulacji prawnych, a potem ustabilizowała się na określonym poziomie. Nastąpiła określona zmiana generacyjna pokoleń a niektóre starsze rodziny utworzyły nawet odrębne gospodarstwa domowe a więc nie wchodzą w obręb gospodarstw następców [Wawrzyniak, Wojtasik 2005].

Mimo, że wykazano, iż ponad 46,0% rodzin rolniczych zasilanych jest środkami ze świadczeń społecznych, nie oznacza to bynajmniej, iż z tego przywileju korzystają w jednakowym stopniu wszyscy mieszkańcy wsi. Wg badań L. Goraja i W. Jagły, w niektórych rodzinach świadczenia te stanowią poważną pozycję w budżecie a przy tym jedyny, regularny dochód pojawiający się w gospodarstwie co miesiąc [Goraj, Jagła 2003].

Analiza udziału emerytur i rent w dochodach rolniczych wykazuje, że w roku 2002 najwięcej gospodarstw (23,6%) znalazło się w przedziale dochodów wynoszących od 11-30% a najmniej (8,4%) w przedziale 51-67%. Oznacza to, że nie tylko gospodarstwa o niskiej dochodowości korzystają ze świadczeń społecznych, ale właściwość ta rozkłada się na wszystkie grupy rolników [tabela 3].

Tabela 3. Gospodarstwa rolne według źródeł dochodów i grup obszarowych użytków rolnych
Table 3. Farms in according to income sources and agricultural farm land area groups

Grupy obszarowe użytków rolnych [w ha]	Lata	Razem w tys.	Według udziału emerytur i rent w dochodach ogółem w %					
			1 – 10	11 – 30	31 – 50	51 – 67	68 – 90	91 -100
Ogółem	1996	1269,0	17,4	31,2	19,1	8,8	19,7	3,7
	2002	896,6	14,2	23,6	20,1	8,4	22,4	11,3
1-5	1996	712,5	8,0	25,0	20,8	10,8	29,1	6,2
	2002	500,8	5,8	16,9	20,1	9,2	29,9	18,0
5-15	1996	460,2	24,8	39,5	18,8	7,3	9,0	0,6
	2002	307,4	18,5	31,1	22,5	8,7	15,6	3,5
15-30	1996	83,6	49,5	38,4	8,7	1,8	1,5	0,1
	2002	70,4	42,7	37,3	13,1	3,1	3,2	0,6
30-50	1996	9,9	66,7	27,8	3,9	0,6	0,8	0,1
	2002	13,2	61,3	29,4	6,6	1,0	1,3	0,4
50 i więcej ha	1996	2,8	76,7	19,2	2,8	0,4	0,7	0,2
	2002	4,9	73,2	20,0	4,1	1,0	1,3	0,5

Źródło: Kierunki zmian w strukturze dochodów gospodarstw domowych z użytkowaniem gospodarstwa rolnego, GUS, Olsztyn 2004.

Source: Directions of changes in income structure of households using farms, CSU, Olsztyn 2004.

Od 1990 r. dochody płynące z emerytur i rent odgrywają znaczącą rolę w gospodarstwach rolnych, a ich znaczenie rośnie w ujęciu globalnym. Dostrzega się przy tym prawidłowość, iż w miarę wzrostu obszaru gospodarstwa maleje znaczenie tego czynnika. Druga też prawidłowość sprowadza się do tego, że przy wzroście dochodowości właściwego rolnictwa, spada udział procentowy świadczeń społecznych.

Wpływy ze świadczeń społecznych są wmontowane w ogólny bilans dochodów rodzin rolniczych i stanowią istotny czynnik bytu rodzin wiejskich.

PODSUMOWANIE

Dochody gospodarstw rolnych są elementem polityki rolnej, informują bowiem o poziomie życia mieszkańców wsi. Dochody te od dłuższego czasu pozostają na niższym poziomie w stosunku do sfery pozarolniczej, co jest niepokojącym sygnałem. Taki stan ma swoje negatywne skutki cywilizacyjne, nie pozwalające na utrzymanie odpowiedniego standardu i poziomu funkcjonowania w środowisku wiejskim.

Przeprowadzona analiza dochodów rolniczych między spisami rolnymi z lat 1996 i 2002 wskazuje na poprawę dotychczas występujących negatywnych tendencji. Przejawia się to we wzroście dochodów z działalności „czysto” rolniczej, jako podstawy budowania strategii budżetu domowego. Wzrost ten jest istotny także dlatego, że rolnicy dążą do tworzenia silnych gospodarstw towarowych, które bez innych czynników zapewnią właściwą egzystencję swojej rodziny.

Działalność pozarolnicza jest niezbędna dla wielofunkcyjnego rozwoju wsi, ale powinna być adresowana do gospodarstw o niekorzystnej strukturze agrarnej lub nadmiarze czynnika ludzkiego. Praca pozarolnicza lokowana w gospodarstwach dużych obszarowo, a nawet wielkoobszarowych, jest zapewne sygnałem, że jakieś czynniki pozostają w niedoborze. Świadczenia społeczne rolników weszły na stałe do budżetów rodzin rolniczych, ale powinny być adresowane do osób rzeczywiście na to zasługujących a nie konsumowane przez dalszą rodzinę. Renty i emerytury są elementem polityki społecznej państwa o czym świadczy niski poziom składek na KRUS oraz duży poziom dotacji skarbu państwa do wypłacanych świadczeń. Do czynników wspomagających dochody rolników można zliczyć także pracę najemną na rzecz innych rolników, dorywcze prace i świadczenie drobnych usług. Analiza potwierdziła wyjątkowo silne zróżnicowanie społeczno-gospodarcze i terytorialne polskiego rolnictwa pod względem dochodów, które nie zostały zniwelowane w ostatnich latach.

PIŚMIENNICTWO

- Goraj L., Jagła W., 2003: Wpływ KRUS na warunki życia rolników, „Ubezpieczenia w rolnictwie”, nr 19.
- Kierunki zmian w strukturze dochodów gospodarstw domowych z użytkowaniem gospodarstwa rolnego, 2004, GUS, Olsztyn.
- Pozarolnicza działalność gospodarstw rolnych, 2003, GUS, Warszawa.
- Wawrzyniak B. M., 2004: Przemiany struktury agrarnej w rolnictwie polskim, WTN, Włocławek.
- Wawrzyniak B. M., Wojtasik B., 2005: Ubezpieczenia społeczne rolników, WTN, Włocławek.
- Zegar J., 1998: Dochody rolników, (w:) Rolnictwo polskie w okresie transformacji systemowej, IERiGŻ, Warszawa.

PROCESS OF FARM INCOMES CHANGES

Abstract. The objective of the study was to evaluate the sources of farm income and their changes over the period between the agricultural registers of 1996 and 2002. A special attention has been paid to the income from economic activity, non-agricultural jobs as well as from pensions. As purely statistical analysis the investigations were based mainly on official statistical data. It was found that the share of agricultural activity in the whole farm income increased. It can indicate a tendency of strengthening the position of agricultural sector accompanied by reducing its side activities.

Keywords: agricultural income, non agricultural job, social services for farmers

Adres do korespondencji / Corresponding author: Małgorzata Zajdel, Akademia Techniczno – Rolnicza w Bydgoszczy, Wydział Rolniczy, Katedra Informatyki w Zarządzaniu, ul. Kaliskiego 7, 85 – 796 Bydgoszcz, tel. 0523408176, e-mail: m.zajdel@mail.atr.bydgoszcz.pl

ORGANIZATION OF BOARDING FOR TOURISTS ON AGRITOURIST FARMS (ON THE EXAMPLE OF KUJAWSKO-POMORSKIE PROVINCE)

Sławomir Zawisza, Anna Jankowska – Dymet
University of Technology and Agriculture in Bydgoszcz

Abstract. The article deals with results of a survey concerning the boarding process on agritourist farms of the Kujawsko –Pomorskie Province. The research was carried out by means of an opinion survey in August and September 2004 on 60 respondents. The survey results indicate that the majority of agritourist farm owners offered the tourists meals prepared by themselves. Most of the visitors chose a full board consisting of three daily meals. Guests were also provided with properly equipped kitchens or a kitchen – like place for cooking in case they chose self catering. Most often home made food products were sold and used for preparing the meals. However, some products had to be bought, especially: bakery, meat and fish or cereals. Tourists were also offered with all kinds of unique, traditional dishes prepared according to original recipes (cake, pork-meat products, marmalade, cottage cheese, pastry, butter, plump jam or candied fruits) as well as mushrooms, herbs, and honey from the host farm or from the local ones.

Keywords: rural areas, agriculture, farms, agritourism, boarding

INTRODUCTION

Agritourism is defined as spending leisure time in the country, on an agricultural farm [Majewski 2004]. Such a farm can provide tourists with both basic and extra services. Most often apart from accommodation tourists are offered board (basic services). Whereas, extra services include: getting familiar with the local culture, hiking in the surroundings, horse riding lessons, picking mushrooms, forest fruits and herbs, as well as participation in the field activities, or demonstrations of such processes as: cheese, butter production or baking bread, etc.

Boarding of tourists who spend their free time on agricultural farms should be based on products coming from these farms, or bought from the neighboring ones. Making use of such products as: eggs, milk, fruits and vegetables brings substantial profits not only for tourists, but also guarantees sale of agricultural products for the host farmer and the local community. Delicious, healthy and varied meals are of great value for the farm. Each holiday maker wants to have healthy and delicious food. Therefore, the cuisine has a very big influence on the atmosphere of the stay. Tourists usually demand varied meals including local specialties [Sikora 1995, p. 33]. Many landladies boast of some special dishes which are unique and made according to their recipes. Such distinctive dishes may become the farm visiting card. Preparing a meal for a bigger number of visitors gives a possibility of making better use of all the products including those which have not been sold, or those of full value but slightly worse quality, not fit for immediate sale, but properly prepared as for example jams or compotes will provide full nutritive value meals, and what is more important, will not go wasted. Besides, fruit, milk and vegetable products purchased by tourists on the farm can bring nice memories from a successful holidays or be an original gift for friends or relatives. This is of great importance from the economical point of view as those products will not go wasted and the farmers can receive payment for them [Palich 2000].

The range of offered services depends on the farm capacity, and undergoes changes according to the tourists' demands. Forms of board offered for tourists can be divided into three groups [Woźniczko, Mikuta 2003; Sikora 1999, pp. 209 – 231]:

- full board, i.e. three meals consisting of breakfast, dinner and supper,
- half board, i.e. one or two meals consisting of breakfast and warm evening meal called late dinner,

- self catering, i.e. providing tourists with properly equipped kitchen suitable for preparing meals.

The essence of agritourism is to encourage guests to spend time together and have meals shared with the hosts. Among meal forms integrating visitors and hosts, including shared breakfasts, dinners and suppers, we can distinguish barbecues, picnics or bonfires [Chojnacka, Zdrojewska 2003]. Shared meals give a chance for talking, getting to know each other, exchanging thoughts and points of view. They can be very interesting for both the visitors and the host farmers. The regular, more varied and properly matched meals can be beneficial for the hosts as well [Palich 2000].

Boarding is of great importance in agritourist activities. It is an indispensable, ultimate condition for proper functioning of the organism as well as maintaining good health and keeping fit. Proper boarding means balanced food that provides us with energy and all necessary components – building and regulatory – in proper amounts and proportions conditioning good functioning of our organisms [Kołajtis-Dołowy 1998]. Regardless of the above mentioned issues boarding can be generally considered at the following levels:

- economic (food does not get spoiled, selling products and meals brings financial profits),
- social (shared meals make it possible to get to know one another better, communicate ideas, broaden the mind),
- cultural (food production, demonstrations, preparing dishes characteristic for a given region, assistance and education in work are elements of folk tradition inherited from generation to generation thereby allowing to get familiar with the culture and history of the local cuisine and subsequent customs and traditions),
- aesthetic-psychological (multitude of dishes, colors, beautifully served dishes and decorated table improve one's well being, encourage psychological and emotional development thereby providing joy, comfort and motivation to life and work).

PURPOSE, RANGE AND METHOD OF RESEARCH

The purpose of the research was to evaluate the farm ability of providing tourists with boarding, and to decide on the quality of the services offered by the researched farms. Survey was carried out in August and September 2004 in two regions of the Kujawsko-Pomorskie Province¹. Those were regions with a high concentration of agritourist farms, i.e. in Bory Tucholskie and Brodnickie Lake District. The total number of farms was 60. Intentional choice of agritourist farms was made. The survey involved interviewing by questionnaires containing sets of questions and answers.

In the population most respondents were women (71.7%). Persons aged 41-50 were predominant in this group as they were 48.3% of the surveyed. A less numerous was the group of 31-40 year olds (25.0%), next, there were 51-60 year olds (15.0%), and older persons, more than 60 years old (6.7%), and finally very young persons below 30 (5.0%). Among the surveyed, farmers with high school education (51.6%) prevailed as well as persons who graduated from vocational schools (35.0%), respondents who graduated from university or college were (10.0%), and especially those with elementary education (3.4%), were less numerous groups. The majority of farmers, that is 43.3% had farms of the size from 1 to 10 ha, and 16.7% owned farms of the size 11-20 h. Next were farms whose areas ranged within 21-30 ha (10.0%), and very small ones with the area below 1 ha (10.0%). Not many farms were classified in the ranges of 31-40 ha (8.3%) and 41-50 ha (5.0%). Only few farmers who

¹ Surveys were carried out by Anna Jankowska-Dymet.

owned farms of the size 61-70 ha offered tourist services (3.3%), and between 51-60 ha only (1.7%), whereas those who owned farms counting 71-80 ha (1.7%).

SURVEY RESULTS

Surveys carried out revealed that 61.7% of agritourist farms offered different forms of board in the place of accommodation. (fig.1). In most of farms 89.2% tourists were provided with three daily meals. 10.8% of visitors chose the half board offer. In the latter case tourists usually resigned from the last meal, i.e. supper. Farmers showed big flexibility respecting the needs and demands of tourists. Persons who spent their leisure time actively could have two daily meals, i.e. breakfast and late warm dinner.

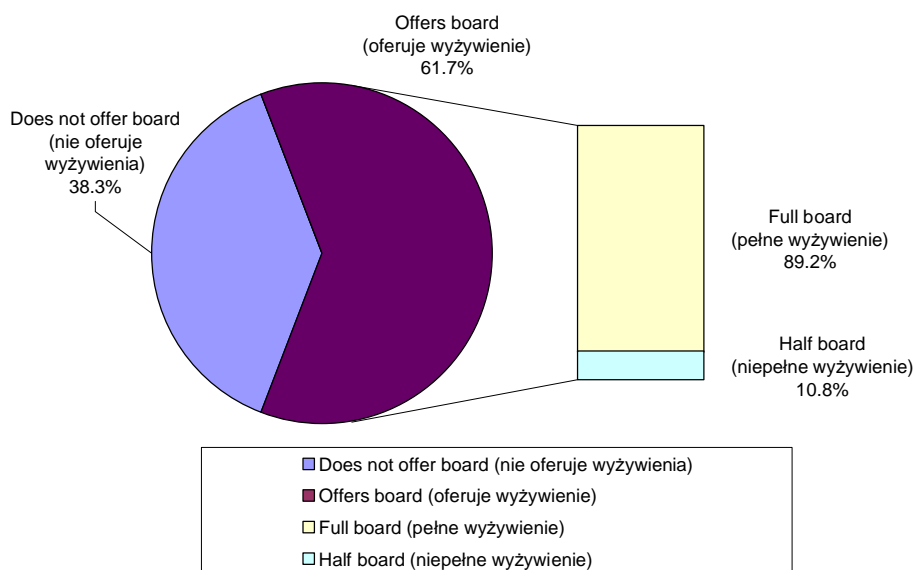


Fig.1. Boarding of tourists in agritourist farms.

Rys. 1. Żywnienie turystów w gospodarstwach agroturystycznych

Source: Own research.

Źródło: Badania własne.

As the survey results show nearly all examined farms offered a possibility of self catering (91.7%). Fewer, only 38.3% offered only this form of boarding (fig.1), providing the visitors with an independent, well equipped kitchen (or a specially adopted place for cooking) – 70.0%, or a kitchen shared with the hosts (26.7%). This applied mainly to farms that offered accommodation in a separate building: summer house, house or an apartment. Buying products from the agritourist farm is specially important for persons who choose self catering as they need them for preparing their own meals. Direct sale is beneficial for both the farmer and the tourist as it brings the farmer profit, and provides the visitor with fresh food supply. Among the farms offering only accommodation as many as 60.9% made it possible for the tourists to buy products from them (fig.2). Most often there was a possibility of buying: eggs – 60.9%, potatoes and vegetables – 56.5%, milk – 47.8%, fruits – 34.8%, cheese – 17.4%. In more than ¼ of farms tourists could buy butter and poultry.

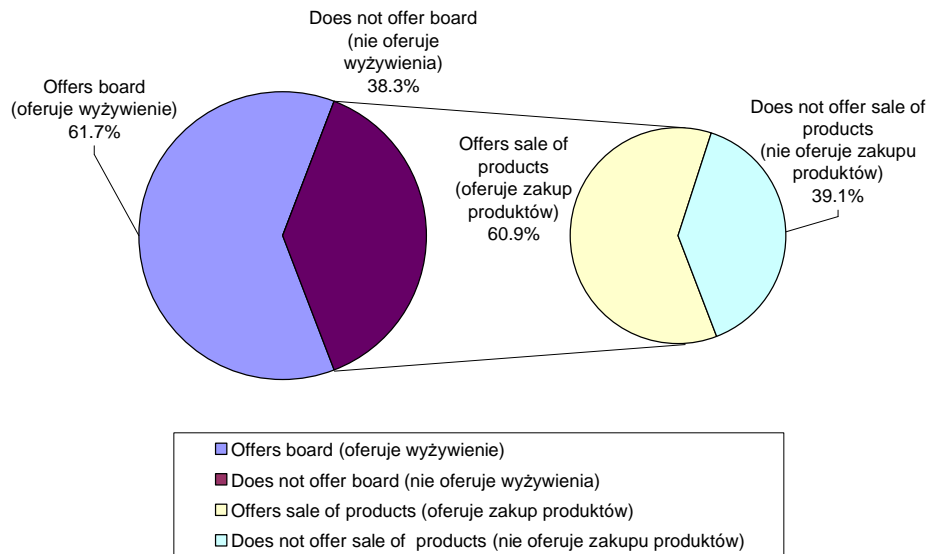


Fig. 2. Possibility of buying agricultural products from farmers offering only accommodation.

Rys. 2. Możliwość zakupu produktów rolnych w gospodarstwach oferujących wyłącznie nocleg

Source: Own research.

Źródło: Badania własne.

Carried out survey confirmed the thesis that guests during their stay on agritourist farms take advantage of the food available on the farm. Almost all the farms, as many as 97.3% declared that only healthy, ecological food was used for preparing meals for guests. The group of fresh products coming from the farm included mainly vegetables. Actually all the surveyed farms declared using vegetables for feeding guests. Also eggs and fruits were very commonly used for boarding purposes – about 90.0%, as well as poultry – 89.2%, whereas milk from the farm was offered by 70.3% of respondents. Less than a half of the surveyed population declared that they used meat (beef and pork) for boarding of guests, which has been presented in fig.3. Some farms offered tourists also honey coming from their own apiaries. In the board offer apart from the above listed ‘own products’ there were also ‘other’ products including fresh fish coming from their own ponds, goat milk, organic mushrooms, and even venison.

Respondents additionally declared baking their own cakes, bread and rolls as well as making their own cottage cheese and pasta, nearly half of them produced butter and 1/3 fats. Undoubtedly the value of the prepared food was its being enriched by forest fruits, mushrooms, herbs and home made vegetable products such as: compotes, juice, jams, marmalade and candied fruits. Not many farms were equipped with rooms designed for smoking meat thanks to which farmers could offer fresh smoked sausages or fish, though only few farms had such a facility (fig.4).

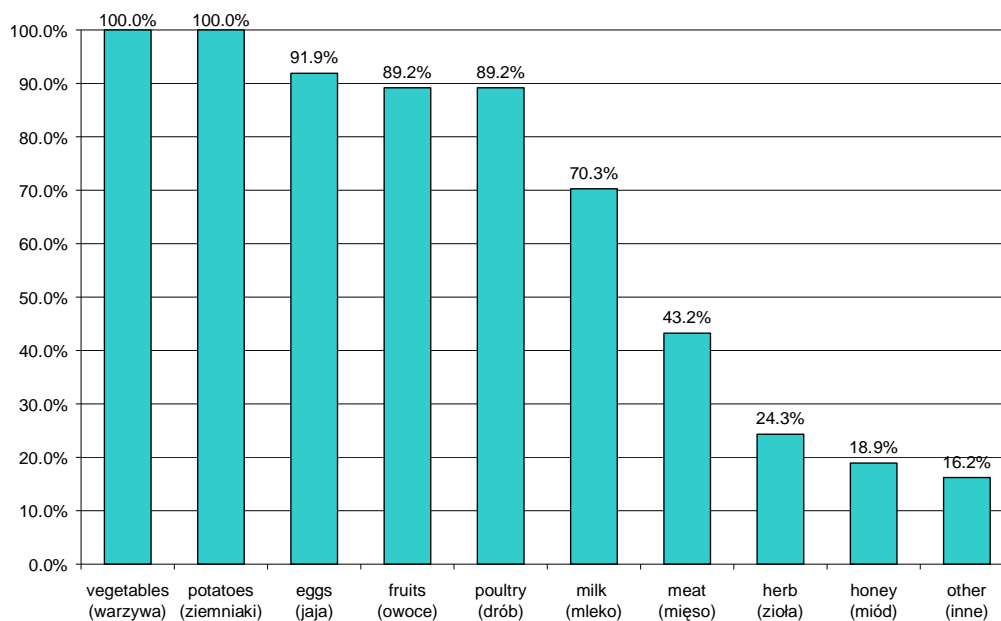


Fig. 3. Selected products coming from the farm, used for preparing meals for guests.

Rys. 3. Wybrane produkty pochodzące z własnego gospodarstwa rolnego wykorzystywane do przygotowywania posiłków dla gości

Source: Own research.

Źródło: Badania własne.

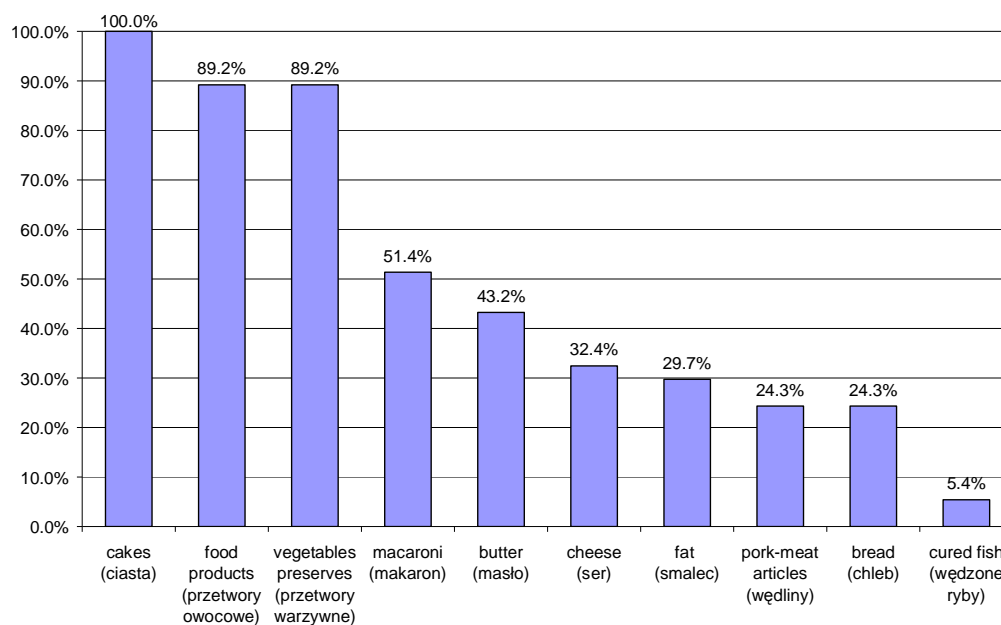


Fig. 4. Home made products used for preparing meals for guests.

Rys. 4. Produkty wytwarzane przez gospodynie wykorzystywane podczas przyrządzania posiłków dla gości

Source: Own research.

Źródło: Badania własne.

More than a half of agritourist farm owners (59.4%) admitted being self sufficient in respect of making use of their own products for boarding of their guests. However, products coming from outside sources were used as well. In all the farms cereals had to be bought, as well as sugar, rice, cakes and sweets. Frequently bread and

butter, margarines and oil had to be bought, as well – 81.1%, fish and fish products (75.7%) and meat and its products (67.6%). Respondents purchased: milk and milk products (29.7%), potatoes and vegetables (21.6%) and eggs (10.8%) more rarely.

CONCLUSIONS

In the Kujawsko-Pomorskie Province most of the surveyed agritourist farms offered their guests different forms of boarding in the place of accommodation. Tourists usually accepted the full board offer, that is, they chose three daily meals. More than 2/3 of farm owners provided the guests with a fully equipped kitchen or a kitchen-like place for cooking which allowed them for self catering.

In boarding of tourists most of the surveyed persons made use of fresh agricultural products coming from their own farms. This proves that in agritourism instead of highly processed, artificially enriched, containing preservatives, foods, home made, fresh products are used. Self supply is of great significance: first – it reduces the costs, second – increases profit, third – makes it possible to sell the products on the spot which reduces shopping time and costs, and fourth – it makes a good contribution to the food quality and its nutritive value.

It is essential to use one's own products for preparing meals because they add special flavor and make the meals original and unique as they are important elements of the regional tradition and culture. Many of the examined farms diversified their offers by offering a possibility of buying bread, cheese, butter, jam, candied fruits and some of them even sausages or fish from owned by them rooms designed for smoking meat.

REFERENCES

- Chojnacka R., Zdrojewska J. 2003. Wielkopolskie produkty regionalne jako dziedzictwo kulinarne ze znakiem kultury. *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego*, nr 1/2 (z. 34), pp. 149 – 151,
- Kołątjis-Dołowy A. 1998. Znaczenie oraz zasady prawidłowego żywienia. [w:] *Agroturystyka*. Świetlikowska U., /red./, Wydawnictwo SGGW. Warszawa, pp. 365 – 379.
- Palich P. 2000. Żywność i żywienie w gospodarstwie agroturystycznym. *Roczniki Naukowe SERIA*, t. II, z. 2, pp. 191 – 194.
- Sikora J. 1995. *Agroturystyczny biznes*. Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego, Bydgoszcz.
- Sikora J. 1999. *Organizacja ruchu turystycznego na wsi*. WSiP, Warszawa.
- Woźniczko M., Mikuta B. 2003. Analiza porównawcza organizacji żywienia turystów w gospodarstwach agroturystycznych. *Zeszyty Naukowe Akademii Rolniczej im. H. Kołątaja w Krakowie* nr 402, Sesja Naukowa z. 90, pp. 261 – 270.

ORGANIZACJA PROCESU ŻYWIENIA TURYSTÓW W GOSPODARSTWACH AGROTURYSTYCZNYCH (NA PRZYKŁADZIE WOJEWÓDZTWA KUJAWSKO - POMORSKIEGO)

Streszczenie. W artykule zaprezentowano wyniki badań dotyczących procesu żywienia w gospodarstwach agroturystycznych województwa kujawsko-pomorskiego. Pomiaru dokonano za pomocą badań sondażowych w sierpniu i wrześniu 2004 roku wśród 60 respondentów. Z badań wynika, że większość właścicieli gospodarstw agroturystycznych oferowała przygotowywane posiłki dla turystów. Większość z nich decydowała się na pełną ofertę w postaci 3 posiłków dziennie. Gościom udostępniano także odpowiednio wyposażone pomieszczenia do samodzielnego przygotowywania posiłków. Wykorzystywane były do tego najczęściej produkty żywnościowe wytwarzane i sprzedawane w gospodarstwach agroturystycznych przyjmujących gości. Część produktów także kupowano, zwłaszcza: pieczywo oraz mięso, ryby i ich przetwory. Turystom oferowano różnego rodzaju własne wyroby wykonywane według oryginalnych receptur (ciasto, wędliny, powidła, sery, pieczywo, masło, konfitury) oraz grzyby, zioła i miód z własnych okolic.

Słowa kluczowe: obszary wiejskie, rolnictwo, gospodarstwa, agroturystyka, żywienie.

Corresponding authors – Adres do korespondencji: Sławomir Zawisza, Anna Jankowska-Dymet, Akademia Techniczno-Rolnicza w Bydgoszczy, ul. S. Kaliskiego 7, bud. 3.1, 85-796 Bydgoszcz, e-mail: zawisza@atr.bydgoszcz.pl