ZESZYTY NAUKOWE
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

EKONOMIKA i ORGANIZACJA GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ

NR 103 (2013)

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2013

RADA NAUKOWA
Ernst Berg (Faculty of Agriculture, University of Bonn), Štefan Bojnec (University of Primorska), Wojciech Józwiak (IERiGŻ-PIB), Bogdan Klepacki (SGGW), Binshan Lin (Business School, Louisiana State University), Jacek Kulawik (IERiGŻ-PIB), Walenty Poczta (Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu), Ludwig Theuvsen (Georg--August Universit of Goettingen)

KOMITET REDAKCYJNY
Maria Zajączkowska (redaktor naczelna), Alina Daniłowska (redaktor tematyczny – makroekonomia), Michał Pietrzak (redaktor tematyczny – mikroekonomia), Henryk Runowski (redaktor tematyczny – zarządzanie i organizacja), Izabella Sikorska-Wolak (redaktor tematyczny – turystyka), Joanna Szwacka-Mokrzycka (redaktor tematyczny – marketing), Aldona Zawojska (redaktor tematyczny – polityka gospodarcza i społeczna), Wiesław Szczesny (redaktor statystyczny), Aneta Mikuła (sekretarz), Joanna Wrzesińska-Kowal (sekretarz)

Redaktor – Agata Kropiwiec
Redaktor techniczny – Violetta Kaska

ISSN 2081-6979

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

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

Spis treści

Małgorzata Magdalena Hybka
Regionalna pomoc publiczna w formie dodatku inwestycyjnego dla przedsiębiorstw w Niemczech 5

Anna Nowak, Agnieszka Kamińska
Regionalne zróżnicowanie nakładów inwestycyjnych w rolnictwie w Polsce 17

Magdalena Śmiglak-Krajewska, Małgorzata Just
Inwestycje rzeczowe w gospodarstwach rolnych w województwie wielkopolskim w latach 2009–2011 29

Jolanta Zawora
Zadłużenie i wynik operacyjny gmin w świetle uwarunkowań prawnych i samorządowych wydatków inwestycyjnych 41

Ryszard Kata
Czynniki behawioralne i demograficzne wpływające na korzystanie przez rolników z kredytów inwestycyjnych 53

Dariusz Kusz
Inwestycje produkcyjne w gospodarstwach rolniczych korzystających ze wsparcia finansowego Unii Europejskiej 67

Kamil Kotliński
Ryzyko kursowe w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej podczas kryzysu w latach 2008–2011 79

Dorota Agnieszka Hałaburda
Ryzyko związane z zaciąganiem zobowiązań przez jednostki samorządu terytorialnego 91

Sebastian Jarzębowski, Bogdan Klepacki
Łańcuchy dostaw w gospodarce żywnościowej 107

Joanna Szwacka-Mokrzycka, Michał Kociszewski
Zagrożenia i szanse rozwojowe rynku cukierniczego w Polsce 119

Michał Andrzej Jerzak, Hubert Stanisław Łąkowski
Towarowe instrumenty pochodne w stabilizowaniu dochodów
z produkcji rzepaku w warunkach rosnącego ryzyka cenowego 131

Tomasz Wojewodzic
Pozorna sukcesja – zaburzenie cyklu życia gospodarstw rolniczych 141

Olaf Kowalski, Rafał Balina, Jerzy Różyński
Czynniki warunkujące zysk netto banków spółdzielczych 153

Wioleta Sobczak, Michał Wielechowski
Rozwój grup i organizacji producentów owoców i warzyw w Polsce
w świetle unijnego i krajowego ustawodawstwa 161

Małgorzata Magdalena Hybka
Katedra Finansów Publicznych
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Regionalna pomoc publiczna w formie dodatku inwestycyjnego dla przedsiębiorstw w Niemczech

Wstęp

Jednym ze źródeł finansowania inwestycji przedsiębiorstw mogą być środki publiczne. Z reguły stanowią one jedynie uzupełnienie ich środków własnych przeznaczanych na realizację rozpatrywanej inwestycji. W danym państwie wsparcie inwestycji przedsiębiorstw ze środków publicznych może być udzielone w kilku formach, w tym w formie kredytów preferencyjnych, gwarancji, poręczeń, dotacji lub ulg podatkowych. W Niemczech jedną z nich stanowi dodatek inwestycyjny. Przyznawany jest on od 1991 roku przedsiębiorstwom spełniającym określone ustawowo wymogi, realizującym inwestycje na terytorium nowych krajów związkowych.

Celem artykułu jest przedstawienie zasad przyznawania i wypłacania tego dodatku obowiązujących na gruncie ustawy z dnia 7 grudnia 2008 roku o dodatku inwestycyjnym [Investitionszulagengesetz 2010]. Należy przy tym dodać, że w okresie od momentu wdrożenia tego instrumentu wsparcia inwestycji przedsiębiorstw zasady te były kilkakrotnie modyfikowane. W artykule wskazano podmioty uprawnione do otrzymania dodatku inwestycyjnego, określono jego wysokość i podstawę przyznawania, a także oceniono zgodność z przepisami Unii Europejskiej odnoszącymi się do pomocy publicznej. Ponadto przedstawiono jego wpływ na inwestycje przedsiębiorstw w nowych krajach związkowych.

Dodatek inwestycyjny jako forma pomocy publicznej

W państwach Unii Europejskiej udzielana przedsiębiorcom pomoc finansowa ze środków publicznych musi być zgodna z przepisami prawa wspólnotowego. Stosownie do art. 107 Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej [2010] wszelka pomoc przyznawana przez państwo członkowskie, lub przy użyciu zasobów państwowych, w jakiejkolwiek formie, która zakłóca lub grozi

zakłóceniem konkurencji poprzez sprzyjanie niektórym przedsiębiorstwom, lub też produkcji niektórych towarów, jest niezgodna z rynkiem wewnętrznym, w zakresie w jakim wpływa na wymianę handlową pomiędzy państwami Unii Europejskiej. W przypadku Republiki Federalnej Niemiec przepisy Traktatu przewidują jednak wyjątek, ponieważ za zgodną z rynkiem wewnętrznym uznawana jest pomoc publiczna udzielana tym regionom RFN, które zostały dotknięte podziałem Niemiec, w zakresie, w jakim jest ona niezbędna do skompensowania niekorzystnych skutków gospodarczych spowodowanych tym podziałem.

Taką formę pomocy stanowi dodatek inwestycyjny (*Investitionszulage*), którego celem jest wspieranie inwestycji realizowanych przez przedsiębiorców na terytorium nowych krajów związkowych i w konsekwencji – zmniejszenie różnic w poziomie rozwoju gospodarczego pomiędzy nowymi i starymi krajami związkowymi [Langkau 1991, s. 12]. Poza dodatkiem inwestycyjnym, przedsiębiorstwa są zachęcane do inwestowania na terytorium nowych krajów związkowych dotacjami inwestycyjnymi (*Investitionszuschuss*) udzielanymi na podstawie wspólnego planu ramowego federacji i krajów związkowych „Poprawa regionalnej struktury gospodarczej".

Jeżeli dodatek inwestycyjny spełnia warunki określone w rozporządzeniu Komisji (WE) nr 800/2008, wówczas nie podlega on notyfikacji Komisji Europejskiej. Ustawa o dodatku inwestycyjnym zawiera więc wyraźne odesłanie do tego rozporządzenia. Należy przy tym zauważyć, że zgłoszenie Komisji Europejskiej faktu udzielenia pomocy publicznej w formie rozpatrywanego dodatku jest wymagane w przypadku każdej pomocy regionalnej dla dużych projektów inwestycyjnych oraz pomocy dla sektorów wrażliwych.

Za duży projekt inwestycyjny uznaje się realizowaną przez przedsiębiorstwo lub grupę przedsiębiorstw inwestycję początkową w środki trwałe połączone w sposób ekonomicznie niepodzielny, w przypadku której wydatki kwalifikowane w okresie trzech lat przekraczają 50 mln euro. Przy ocenie, czy środki trwałe stanowiące inwestycję początkową są ekonomicznie niepodzielne Komisja Europejska bierze pod uwagę powiązania o charakterze funkcjonalnym, technicznym, strategicznym oraz geograficzną lokalizację tych środków. Pomoc publiczna dla inwestycji początkowej, w przypadku której wydatki kwalifikowane przekraczają wartość 100 mln euro, wymaga nie tylko zgłoszenia, lecz także uzyskania zgody Komisji Europejskiej.

W ustawie o dodatku inwestycyjnym określone zostały progi regionalnej pomocy publicznej, których przekroczenie – przy danej intensywności pomocy – powoduje obowiązek zgłoszenia projektu Komisji Europejskiej. Przedstawia je tabela 1.

Jednocześnie przepisy Unii Europejskiej określają maksymalne pułapy pomocy regionalnej dla dużych projektów inwestycyjnych. Zależą one od wielkości

Tabela 1
Progi regionalnej pomocy publicznej dla dużych projektów inwestycyjnych powodujące obowiązek zgłoszenia programu pomocy Komisji Europejskiej

Intensywność pomocy [%]	Próg powodujący obowiązek zgłoszenia [mln euro]	Charakter pomocy
30	22,5	określona w art. 107 ust. 3 pkt a) TFUE*
15	11,25	określona w art. 107 ust. 3 pkt c) TFUE**
20	15,0	określona w art. 107 ust. 3 pkt c) TFUE**

* Pomoc dla regionów, w których poziom życia jest nienormalnie niski lub regionów, w których istnieje poważny stan niedostatecznego zatrudnienia.
** Pomoc mająca na celu stymulowanie rozwoju niektórych dziedzin działalności gospodarczej lub niektórych regionów, o ile nie zmienia warunków wymiany handlowej w zakresie sprzecznym ze wspólnym interesem.

Źródło: [Investitionszulagengesetz 2010, § 9].

przedsiębiorstwa otrzymującego pomoc publiczną oraz lokalizacji inwestycji (tab. 2). Nowe kraje związkowe podzielone zostały na trzy kategorie, przy czym terytorium miasta Berlina zostało zakwalifikowane do kategorii C i D, a pozostałe nowe kraje związkowe do kategorii A. Wartość dopuszczalnej pomocy publicznej jest obliczana, w przypadku dużych projektów inwestycyjnych, według następującego wzoru:

$$PP = R (50 + 0{,}50\ B + 0{,}34\ C),$$

gdzie: PP – dopuszczalna kwota pomocy publicznej,
R – maksymalny pułap pomocy regionalnej,
B – wydatki kwalifikowane powyżej 50 mln euro,
C – wydatki kwalifikowane powyżej 100 mln euro.

Tabela 2
Maksymalne pułapy regionalnej pomocy publicznej dla dużych projektów inwestycyjnych

Kategoria nowych krajów związkowych	Małe przedsiębiorstwa [%]	Średnie przedsiębiorstwa [%]	Duże przedsiębiorstwa [%]
A	50	40	30
C	35	25	15
D	15	7,5	–

Źródło: [*Investitionszulage – Förderung* 2012, s. 10].

Zgody Komisji Europejskiej wymaga także udzielanie pomocy publicznej, w tym w formie dodatku inwestycyjnego, przedsiębiorcom prowadzącym działalność gospodarczą w sektorach wrażliwych. Sektory te obejmują upadające gałęzie przemysłu o nadmiernych zdolnościach produkcyjnych. Niezależnie od formy niedopuszczalna jest jednak pomoc publiczna dla przemysłu stalowego, przemysłu stoczniowego, przemysłu włókien syntetycznych oraz rolnictwa. Po uzyskaniu zgody Komisji Europejskiej może być ona udzielana przedsiębiorstwom sektorów rybołówstwa i akwakultury oraz motoryzacyjnego.

Prawo przedsiębiorców do dodatku inwestycyjnego

Prawo do dodatku inwestycyjnego przysługuje przedsiębiorcom będącym podatnikami w świetle ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych [Einkommensteuergesetz 2009] lub ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych [Körperschaftsteuergesetz 2002] w związku z realizacją określonych ustawowo inwestycji obejmujących:

– nabycie lub wytworzenie nowego ruchomego składnika majątku trwałego,
– nabycie lub wytworzenie nowego budynku, budowli i ich części, a także mieszkania własnościowego.

Prawo to przysługuje przedsiębiorcy w przypadku nabycia nowego ruchomego składnika majątku trwałego, jeżeli nabycie to stanowi inwestycję początkową oraz w okresie pięciu lat od zakończenia inwestycji (trzech lat w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw) środek trwały będzie przez niego wykorzystywany w co najmniej 90% w celach działalności gospodarczej. Nie przysługuje ono z tytułu nabycia samochodów osobowych, samolotów oraz składników majątku trwałego niepodlegających odpisom amortyzacyjnym, czyli wtedy, gdy ich cena nabycia lub koszt wytworzenia nie przekraczają 410 euro [Kussmaul 2010, s. 659]. W sytuacji zastąpienia w wymienionym okresie nabytego środka trwałego przez nowszy środek trwały, jeśli zastąpienie to wynikało z szybkiego zużycia technicznego tego środka, prawo do dodatku inwestycyjnego zostaje przeniesione na nowy środek trwały.

Nabyty lub wytworzony budynek, budowla, ich część oraz mieszkanie własnościowe powinno również stanowić inwestycję początkową wykorzystywaną w okresie pięciu lat od jej zakończenia dla celów działalności przedsiębiorstwa prowadzonej na terytorium nowych krajów związkowych. Za inwestycję początkową uznaje się utworzenie nowego lub rozbudowę istniejącego oddziału przedsiębiorstwa, skutkującą wzrostem produkcji i świadczonych usług, poszerzeniem oferty produktowej oddziału, znaczącą zmianą technologii wytwarzania, przejęciem przez niezależnego inwestora oddziału, który uległby likwidacji, gdyby nie nastąpiło jego przejęcie.

Dodatek inwestycyjny przysługuje wyłącznie przedsiębiorcom prowadzącym działalność w dziedzinie przemysłu przetwórczego, świadczącym usługi w zakresie hotelarstwa, prowadzenia pensjonatów, placów kempingowych, schronisk młodzieżowych, domów wczasowych oraz przedsiębiorcom świadczącym producentom następujące usługi:

a) w zakresie ponownego wykorzystania surowców wtórnych,
b) w zakresie stolarki i ślusarki budowlanej,
c) wydawnicze,
d) w zakresie technologii informacyjnych,
e) w zakresie przetwarzania danych,
f) inżynierskie w zakresie planowania techniczno-budowlanego,
g) inżynierskie w zakresie projektowania technicznego i wzornictwa,
h) w zakresie badań właściwości technicznych, fizycznych i chemicznych produktów,
i) w zakresie badań i rozwoju,
j) w zakresie reklamy i badania rynku,
k) fotograficzne,
l) w zakresie naprawy urządzeń telekomunikacyjnych.

Podatnik może otrzymać dodatek inwestycyjny – zgodnie z zasadami wskazanymi w analizowanej ustawie – jedynie wówczas, gdy rozpoczął realizację inwestycji w okresie od 1 stycznia 2009 roku do 31 grudnia 2013 roku. Samo nabycie gruntów pod zabudowę nie stanowi rozpoczęcia inwestycji. Za moment rozpoczęcia inwestycji można natomiast uznać datę zamówienia środka trwałego lub datę rozpoczęcia procesu jego wytwarzania [*Gewährung von Investitionszulage* 2008, s. 44].

Wysokość dodatku inwestycyjnego i warunki jego otrzymywania

Wysokość dodatku inwestycyjnego jest uzależniona od rozmiarów przedsiębiorstwa, jego lokalizacji oraz przedmiotu inwestycji (tab. 3 i 4). Podstawę jego obliczenia stanowi łączna wartość nabytych bądź wytworzonych w rozpatrywanym roku przez dane przedsiębiorstwo składników majątku trwałego, których nabycie lub wytworzenie uprawnia do uzyskania dodatku. W danym roku do podstawy obliczenia dodatku inwestycyjnego mogą zostać doliczone zaliczki wpłacone w tym roku na poczet nabycia składnika majątku trwałego i koszty częściowe wytworzenia tego składnika. Podstawy obliczenia dodatku nie pomniejsza się o wartość uzyskanych ze środków publicznych lub prywatnych dotacji na realizację danej inwestycji.

Tabela 3
Wysokość dodatku inwestycyjnego dla nowych krajów związkowych z wyjątkiem miasta Berlin (terytoria kategorii A)

Rok	Ruchome składniki majątku trwałego oraz nowe budynki i budowle [%]	Ruchome składniki majątku trwałego małych i średnich przedsiębiorstw [%]
przed 2010	12,5	25,0
2010	10,0	20,0
2011	7,5	15,0
2012	5,0	10,0
2013	2,5	5,0

Źródło: [Investitionszulagengesetz 2010, § 6].

Tabela 4
Wysokość dodatku inwestycyjnego dla miasta Berlin (terytoria kategorii C i D)

Rok	Terytorium kategorii C		Terytorium kategorii D	
	Duże przedsiębiorstwa [%]	Małe i średnie przedsiębiorstwa [%]	Średnie przedsiębiorstwa [%]	Małe przedsiębiorstwa [%]
2007	12,5	25,0	–	–
2008	12,5	25,0	7,5	10,0
2009	12,5	25,0	10,0	20,0
2010	10,0	20,0	10,0	20,0
2011	7,5	15,0	10,0	15,0
2012	5,0	10,0	10,0	10,0
2013	2,5	5,0	5,0	5,0

Źródło: [Investitionszulagengesetz 2010, § 6].

Stosownie do obecnie obowiązujących regulacji dodatek inwestycyjny wypłacany będzie do końca 2013 roku. Jego stawki są corocznie obniżane. Najwyższe stawki przewidział ustawodawca dla małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) rozumianych zgodnie z zaleceniem Komisji Europejskiej z dnia 6 maja 2003 roku. Zgodnie z tą definicją za średnie uznaje się przedsiębiorstwa zatrudniające od 50 do 249 pracowników i osiągające roczny obrót nieprzekraczający 50 mln euro, lub których suma aktywów nie przekracza 43 mln euro. Za małe uznawane jest natomiast przedsiębiorstwo zatrudniające nie więcej niż 49 pracowników, jeśli jego roczny obrót nie przekracza 10 mln euro lub jeśli jego suma bilansowa nie przekracza 10 mln euro. Przed wprowadzeniem w życie przepisów ustawy z 2008 roku o dodatku inwestycyjnym stawki dodatku inwestycyjnego dla MŚP wynosiły do 25%. Zwiększone stawki zostały przewidziane dla

inwestycji realizowanych na terytorium określonych ustawowo lokalizacji w Berlinie. W tym przypadku wprowadzono zróżnicowanie stawek dla przedsiębiorstw małych, średnich i dużych.

Otrzymanie dodatku inwestycyjnego wymaga złożenia odpowiedniego wniosku do właściwego organu. Organem tym jest właściwy miejscowo urząd finansowy (*Finanzamt*) w sprawach należnego za dany rok podatku dochodowego. Ustawa nie określa terminu, w jakim wniosek powinien zostać złożony. Termin ten więc stosownie do § 169 ust. 2 zd. 1 nr 2 Ordynacji podatkowej wynosi nie więcej niż cztery lata [Abgabenordnung 2002]. Jego bieg rozpoczyna moment zakończenia inwestycji. Wniosek można złożyć także po zakończeniu każdego roku kalendarzowego lub po upływie roku kalendarzowego, w którym kończy się rok podatkowy przedsiębiorstwa. Dodatek inwestycyjny jest wypłacany w terminie miesiąca od wydania decyzji ustalającej jego wysokość. Środki na jego wypłatę pochodzą z wpływów budżetowych z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych i podatku dochodowego od osób prawnych.

Rola i konsekwencje dodatku inwestycyjnego

Wsparcie działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw w formie dodatku inwestycyjnego było od momentu implementacji tego instrumentu w 1991 roku systematycznie zmniejszane. W 1999 roku ograniczono jego zakres tylko do inwestycji przedsiębiorstw w zakresie przemysłu przetwórczego, usług hotelarstwa i pokrewnych oraz niektórych usług dla producentów. Ustawa z 2005 roku ograniczyła jego zakres do inwestycji początkowych.

Ekonomiści wyrażają zróżnicowane opinie na temat wpływu dodatku inwestycyjnego na inwestycje przedsiębiorców w nowych krajach związkowych. Niektórzy autorzy przeprowadzają porównanie wysokości zrealizowanych inwestycji przez przedsiębiorstwa otrzymujące wsparcie ze środków publicznych, w tym w formie dodatku inwestycyjnego, i przez przedsiębiorstwa takiego wsparcia nieotrzymujące. Z porównania tego wynika między innymi, że inwestycje na jednego pracownika przedsiębiorstw otrzymujących takie wsparcie są trzykrotnie wyższe niż przedsiębiorstw nieotrzymujących takiego wsparcia [Ragnitz 2003, s. 19]. W literaturze przedmiotu zwraca się jednocześnie uwagę na fakt, że skutkiem udzielania pomocy publicznej w formie dodatku inwestycyjnego może być wspieranie projektów inwestycyjnych i przedsiębiorstw mających niewielką szansę na sukces rynkowy [Ragnitz 2005, s. 2]. Zdecydowanie negatywnie oceniają dodatek inwestycyjny tacy autorzy, jak A. Boss i H. Klodt [2011, s. 65]. Według ich opinii, jest to nieefektywny instrument stymulowa-

nia inwestycji w nowych krajach związkowych, prowadzący do nadmiernego wzrostu wydatków publicznych. Inne wnioski wynikają z badań Europejskiego Centrum Badań nad Gospodarką w Mannheim (ZEW). Ich autorzy dowodzą, że dodatek inwestycyjny przyczynia się do zwiększenia stopy zwrotu z kapitału własnego i wzrostu inwestycji przedsiębiorstw w nowych krajach związkowych [Ernst, Overesch 2009, s. 574–580].

Według sprawozdania Federalnego Ministerstwa Finansów, wsparcie w formie dodatku inwestycyjnego zostało udzielone w 80% przedsiębiorstwom prowadzącym działalność w zakresie przetwórstwa przemysłowego, w 15% przedsiębiorstwom świadczącym producentom usługi i w 5% pozostałym uprawnionym podmiotom. Przedsiębiorcy w 85% otrzymali dodatek inwestycyjny w związku z nabyciem lub wytworzeniem środków trwałych, a jedynie w 15% w związku z nabyciem lub wytworzeniem nowego budynku, budowli, ich części lub mieszkania własnościowego [*Bericht des Bundesministerium* 2011, s. 4].

Tabela 5
Łączna wysokość otrzymanego dodatku inwestycyjnego w latach 2005–2012 [mln euro]

Rok	Rok uchwalenia ustawy	Ruchome składniki majątku trwałego	Nowe budynki i budowle	Ogółem w roku kalendarzowym
2005	1999	1136	972	2108
2006	1999	380	329	1224
	2005	438	77	
2007	2005	1061	187	1248
2008	2005	425	75	1355
	2007	727	128	
2009	2007	1265	223	1488
2010	2007	940	166	1106
2011	2007	493	87	1140
	2010	476	84	
2012	2007	85	15	890
	2010	672	118	

Źródło: [*Einundzwanzigster Subventionsbericht 2007*, s. 77–78; *Zweiundzwanzigster Subventionsbericht* 2010, s. 65; *Dreiundzwanzigster Subventionsbericht* 2013, s. 60].

W latach 2005–2012 dodatek inwestycyjny był przyznawany zgodnie z przepisami ustaw wprowadzonych w życie w latach 1999, 2005, 2007 i 2010. W badanym okresie wydatki na dodatek inwestycyjny były pokrywane środkami pochodzącymi w około 37% z budżetów starych krajów związkowych, w 15% − z budżetów nowych krajów związkowych i w 48% − z budżetu federacji. W latach 2005–2012 wyniosły one 10,6 mld euro (tab. 5). W latach 2013–2015, stosownie do szacunków Ministerstwa Finansów, wydatki te wyniosą 1040 mln euro.

W porównaniu z latami poprzednimi, wydatki publiczne na dodatek inwestycyjny znacznie się obniżyły, począwszy od 2010 roku. Wynika to ze zmniejszenia jego stawek na gruncie nowej ustawy. Redukcja stawek dodatku inwestycyjnego, z jednej strony, była zgodna z długofalowym zamiarem ustawodawcy, z drugiej natomiast wynika z dążenia do ograniczenia wydatków budżetowych w celu zahamowania wzrostu długu publicznego będącego następstwem między innymi zjednoczenia Niemiec i ostatniego kryzysu finansowego.

Podsumowanie

Dodatek inwestycyjny jest w Niemczech jednym z instrumentów, za pomocą których państwo zachęca przedsiębiorców do podejmowania inwestycji. Ponadto inwestycje te są stymulowane prawem przedsiębiorców do dokonywania zwiększonych odpisów amortyzacyjnych, dotacjami inwestycyjnymi oraz funduszami pochodzącymi ze środków Unii Europejskiej. W literaturze przedmiotu efektywność dodatków inwestycyjnych jest często porównywana z efektywnością otrzymywanej przez przedsiębiorców dotacji inwestycyjnej na podstawie wspólnego planu ramowego federacji i krajów związkowych. Obydwa instrumenty służą bowiem wspieraniu inwestycji i stymulowaniu wzrostu produkcji na terytorium nowych krajów związkowych. Z tego względu precyzyjna ocena wpływu samego dodatku inwestycyjnego na inwestycje przedsiębiorstw w nowych krajach związkowych jest niemożliwa. Szacuje się jednak, że gdyby w badanych latach nie były stosowane obydwa instrumenty wspierania inwestycji przedsiębiorstw na terytorium nowych krajów związkowych, wówczas inwestycje w sektorze przemysłu byłyby na tym terytorium o 1/3 niższe.

W rozpatrywanych latach systematycznie była ograniczana udzielana przedsiębiorcom pomoc publiczna w formie dodatku inwestycyjnego w związku z realizacją inwestycji na terytorium nowych krajów związkowych. Podstawowym celem takiej decyzji jest bowiem zmniejszenie różnic między poziomem rozwoju gospodarczego nowych i starych krajów związkowych. Jednak w okresie po zjednoczeniu Niemiec różnice te systematycznie malały. O ile bowiem w 1991 roku produkt krajowy brutto na mieszkańca nowych krajów związkowych wynosił zaledwie 43% tego produktu w starych krajach związkowych, to w 2010 roku osiągnął on poziom 73%. Prawdopodobnie jednak całkowite zatarcie różnic między poziomem rozwoju gospodarczego nowych i starych krajów związkowych, nawet w długim okresie, jest niemożliwe i niecelowe, gdyż nowe kraje związkowe są regionami peryferyjnymi Republiki Federalnej Niemiec.

14

Literatura

Abgabenordnung in der Fassung der Bekanntmachung vom 1. Oktober 2002 (BGBl. I S. 3866, 2003 I S. 61), zuletzt geändert durch Gesetz vom 3. Mai 2013 (BGBl. I S. 1084).

Bericht des Bundesministeriums der Finanzen an den Finanzausschuss des Deutschen Bundestages zur Überprüfung der degressiven Ausgestaltung der Investitionszulage im Investitionszulagengesetz 2010, BMF, Bonn 2011.

BOSS A., KLODT H.: *Haushaltkonsolidierung und Subventionsabbau: Wie der Staat seine Handlungsfähigkeit zurückgewinnen kann,* Institut für Weltwirtschaft Kiel, Kiel 2011.

*Dreiundzwanzigster Subventionsbericht – Bericht der Bundesregierung über die Entwicklung der Finanzhilfen des Bundes und der Steuervergünstigungen für die Jahre 2009––2012***,** BMF, Berlin 2013.

Einkommensteuergesetz in der Fassung der Bekanntmachung vom 8. Oktober 2009 (BGBl. I S. 3366, 3862), zuletzt geändert durch Gesetz vom 3. Mai 2013 (BGBl. I S. 1084).

Einundzwanzigster Subventionsbericht – Bericht der Bundesregierung über die Entwicklung der Finanzhilfen des Bundes und der Steuervergünstigungen für die Jahre 2005–2008, BMF, Berlin 2007.

ERNST Ch., OVERESCH M.: *Investitionszulagen*, w: *Evaluierung von Steuervergünstigungen*, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim 2009.

Gewährung von Investitionszulage nach dem Investitionszulagengesetz 2007, BMF − Schreiben vom 8. Mai 2008 (BStBl I S. 590) - IV C 3 – InvZ 1015/07/0001 – 2008/0237881 geändert durch BMF – Schreiben vom 23. Juli 2009 (BStBl I S. XX) – IV C 3 – InvZ 1015/07/001 – 2009/0468708.

Investitionszulage – Förderung von betrieblichen Investitionen, IHK, Berlin 2012.

Investitionszulagengesetz 2010 in der Fassung der Bekanntmachung vom 7. Dezember 2008 (BGBl. I S. 2350), zuletzt geändert durch das Gesetz vom 22. Dezember 2009 (BGBl. I S. 3950).

Körperschaftsteuergesetz in der Fassung der Bekanntmachung vom 15. Oktober 2002 (BGBl. I S. 4144), zuletzt geändert durch das Gesetz vom 21. März 2013 (BGBl. I S. 561).

KUSSMAUL H.: *Betriebswirtschaftliche Steuerlehre*, Oldenbourg Wirtschaftsverlag GmbH, München 2010.

LANGKAU J.: *Investitionsförderung in Ostdeutschland: eine Tagung der Friedrich-Ebert-Stiftung am 7. November 1991 in Suhl*, Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonn 1991.

RAGNITZ J.: *Wirkungen der Investitionsförderung in Ostdeutschland*, Institut für Wirtschaftsforschung Halle, Halle 2003.

RAGNITZ J.: *Zur Fortsetzung der Investitionszulage für die neuen Bundesländer: Ein Diskussionsvorschlag*, Institut für Wirtschaftsforschung Halle, Halle 2005.

Rozporządzenie nr 800/2008 z dnia 6 sierpnia 2008 r. uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne ze wspólnym rynkiem w zastosowaniu art. 87 i 88 Traktatu (ogólne rozporządzenie w sprawie wyłączeń blokowych), Dz.Urz. UE L 214 z 09.08.2008 r.

Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, Dz.Urz.UE C 83 z 30.03.2010 r.

Zweiundzwanzigster Subventionsbericht – Bericht der Bundesregierung über die Entwicklung der Finanzhilfen des Bundes und der Steuervergünstigungen für die Jahre 2007 ––2010, Berlin 2010.

Regional state aid in the form of investment premium for enterprises in Germany

Abstract

The aim of this article is to characterize the conditions of awarding and payment of investment premium for enterprises located in Eastern Germany. This form of state aid is granted to support initial investment projects in the production-related, accommodation services and manufacturing industry. The article describes enterprises entitled to investment premium, its rates and fiscal consequences. In addition it indicates selected analysis evaluating economic implications of the investment premium.

Anna Nowak
Katedra Ekonomii i Zarządzania
Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie

Agnieszka Kamińska
Katedra Zastosowań Matematyki i Informatyki
Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie

Regionalne zróżnicowanie nakładów inwestycyjnych w rolnictwie w Polsce

Wstęp

Akcesja Polski do Unii Europejskiej i poddanie naszego rolnictwa działaniu instrumentów Wspólnej Polityki Rolnej, a także konkurencji ze strony rolnictwa krajów wysoko rozwiniętych, stworzyło dla polskich producentów rolnych nowe warunki gospodarowania. Sprostanie wymogom stawianym przez WPR oraz przez konkurencję międzynarodową jest możliwe dzięki zastosowaniu postępu technicznego, biologicznego i organizacyjnego, co wiąże się z przeprowadzaniem inwestycji. Podejmowanie i realizacja zamierzeń inwestycyjnych jest warunkiem odnawiania rzeczowych środków trwałych dla utrzymania zdolności realizacji bieżących procesów produkcyjnych oraz rozwoju podmiotu. Część inwestycji ma także charakter dostosowawczy do obowiązujących przepisów prawa [Czubak 2012, s. 58]. Realizacja inwestycji jest świadectwem prowadzenia działalności rynkowej, modernizacji gospodarstw i powiększania skali produkcji, co zwiększa szanse sprostania konkurencji na rynku [Gołębiewska 2010, s. 89]. Nakłady inwestycyjne w sektorze rolnym stanowią ponadto niezbędny warunek jego rozwoju poprzez wzrost efektywności ekonomicznej oraz konkurencyjności [Kata 2010, s. 146]. Główną przesłanką inwestycji podejmowanych przez podmioty gospodarcze, w tym gospodarstwa rolne, jest oczekiwanie dochodów przewyższających koszt inwestycji [Kisiel i in. 2012, s. 85].

A. Woś w *Encyklopedii agrobiznesu* definiuje inwestycje jako tworzenie zasobów majątkowych w celu maksymalizowania nadwyżki ekonomicznej. Zwraca się tam także uwagę, że skłonność do inwestowania na danym terenie ma związek z lokalnymi warunkami i poziomem infrastruktury technicznej oraz społecznej i zasobami kwalifikowanych pracowników [Woś 1998, s. 401].

Według metodyki GUS, zgodnej z zasadami systemu rachunków narodowych i zaleceniami Europejskiego Systemu Rachunków Narodowych i Regionalnych[1], nakłady inwestycyjne to nakłady finansowe lub rzeczowe, których celem jest stworzenie nowych środków trwałych lub ulepszenie (przebudowa, rozbudowa, rekonstrukcja lub modernizacja) istniejących obiektów majątku trwałego, a także nakłady na tzw. pierwsze wyposażenie inwestycji. Nakłady inwestycyjne dzielą się na nakłady na środki trwałe oraz pozostałe nakłady [Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2012, s. 49].

Wśród determinant realnie podjętych inwestycji wymienia się czynniki zewnętrzne i wewnętrzne (tkwiące poza oraz w samym podmiocie). Pierwsze z nich obejmują koniunkturę gospodarczą, politykę państwa, rozwiązania systemowe, popyt na dobra i usługi, preferencje konsumentów i ich przewidywane zmiany, przewidywany i obecny poziom cen dóbr i usług, inflację, poziom stóp procentowych, rozwój technologiczny, warunki geograficzne i demograficzno-społeczne, stopień otwartości gospodarki, uregulowania prawne, wymagania w zakresie ochrony środowiska naturalnego, sytuację w sektorze oraz otoczenie konkurencyjne [Kusz i in. 2013, s. 52–53]. Uwarunkowania wewnętrzne dotyczą z kolei potencjału produkcyjnego, hierarchii celów działania, poziomu ryzyka związanego z przedsięwzięciem, organizacji i zarządzania, czy też skłonności do inwestowania [Kusz 2009a, s. 21]. Viaggi i inni [2011, s. 13] wskazują z kolei na trzy grupy czynników determinujących zachowania inwestycyjne gospodarstw rolnych. Są to czynniki a) techniczne (cechy gospodarstwa, zmiany techniczne), b) gospodarcze (rynki produktów, czynników produkcji, polityka), c) charakterystyka gospodarstw domowych i postawy rolników.

Ważną przesłanką inwestowania w środki trwałe w rolnictwie jest duży stopień ich zużycia. W 2011 roku wynosił on 76,8% i był o 6,5 punktów procentowych wyższy niż w 2004 roku [Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2011, s. 122 oraz Rocznik Statystyczny Rolnictwa i Obszarów Wiejskich 2007, s. 270].

Rolnictwo w Polsce jest znacznie zróżnicowane regionalnie, zarówno pod względem potencjału produkcyjnego, struktury produkcji, jak i efektywności gospodarowania. Warunki i potrzeby inwestycyjne w tym sektorze są zatem różne w poszczególnych regionach kraju. Celem niniejszego opracowania jest ocena poziomu nakładów inwestycyjnych w układzie regionalnym w okresie po integracji Polski do UE, tj. w latach 2004–2011.

---

[1] Rozporządzenie Rady (WE) NR 2223/96 z dnia 25 czerwca 1996 roku w sprawie europejskiego systemu rachunków narodowych i regionalnych we Wspólnocie (OJ L 310, 30/11/1996 P. 1–469).

Metodyka badań

W opracowaniu wykorzystano dane statystyki masowej Głównego Urzędu Statystycznego, w tym te pochodzące z Banku Danych Lokalnych. Do badań przyjęto lata 2004–2011.

W celu zbadania regionalnego zróżnicowania nakładów inwestycyjnych w przeliczeniu na gospodarstwo rolnicze, na 1 ha użytków rolnych oraz na jednego pracującego w rolnictwie wykorzystano analizę skupień. Metoda ta, należąca do hierarchicznych metod grupowania, służy do wyodrębniania jednorodnych podzbiorów obiektów ze względu na podany zbiór zmiennych diagnostycznych. W pracy do zgrupowania województw w skupienia zastosowano metodę Warda. Jest ona uznawana za efektywną, chociaż mającą tendencję do tworzenia skupień o małej wielkości [Stanisz 2007, s. 122]. W metodzie tej do oszacowania odległości między skupieniami wykorzystuje się podejście analizy wariancji, zmierzając do minimalizacji sumy kwadratów odchyleń wewnątrz skupień. Analizy przeprowadzono dla zmiennych standaryzowanych.

W celu opisu zróżnicowania wartości nakładów inwestycyjnych w Polsce zastosowano analizę regresji liniowej. Na podstawie kryteriów merytorycznych oraz dostępności danych stworzono listę 16 potencjalnych zmiennych objaśniających, ustalając je jako średnie z lat 2004–2011:

X_1 – średnia powierzchnia gospodarstwa indywidualnego [ha],
X_2 – udział gospodarstw o powierzchni powyżej 20 ha UR [%],
X_3 – obsada zwierząt gospodarskich [SD/100 ha UR],
X_4 – udział rolniczej produkcji towarowej w produkcji końcowej [%],
X_5 – zużycie NPK/ha [kg/ha],
X_6 – udział użytków rolnych w powierzchni całkowitej [%],
X_7 – rolnicza produkcja globalna przypadająca na 1 ha użytków rolnych (w cenach bieżących) [zł/ha],
X_8 – rolnicza produkcja towarowa w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych (w cenach bieżących) [zł/ha],
X_9 – plony zbóż [dt/ha],
X_{10} – wartość dodana brutto w przeliczeniu na 1 pracującego w rolnictwie, leśnictwie, łowiectwie i rybactwie (w cenach bieżących) [zł/osobę],
X_{11} – odsetek pracujących w rolnictwie, leśnictwie, łowiectwie i rybactwie [%],
X_{12} – wartość skupu produktów rolnych w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych [zł/ha] (w cenach bieżących),
X_{13} – pracujący w rolnictwie w przeliczeniu na 100 ha użytków rolnych [osób/100 ha UR],

X_{14} – udział wartości dodanej brutto rolnictwa w wartości dodanej brutto ogółem [%],
X_{15} – wartość brutto środków trwałych rolnictwa w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych (w cenach bieżących) [zł/ha UR],
X_{16} – udział wartości brutto środków trwałych rolnictwa, łowiectwa, leśnictwa i rybactwa w wartości brutto środków trwałych ogółem [%].

Za zmienne zależne przyjęto trzy wspomniane wyżej wskaźniki:
Y_1 – nakłady inwestycyjne w rolnictwie w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych [zł/ha] (ceny bieżące),
Y_2 – nakłady inwestycyjne w rolnictwie w przeliczeniu na gospodarstwo rolne [zł/gospodarstwo] (ceny bieżące),
Y_3 – nakłady inwestycyjne w rolnictwie w przeliczeniu na jednego pracującego w tym sektorze [zł/osobę] (ceny bieżące).

Ze względu na zbyt niską wartość współczynnika zmienności wyeliminowano zmienną X_4 – udział produkcji towarowej w końcowej (V = 4,2%). Analizę regresji liniowej przeprowadzono, stosując metodę krokową postępującą. Do optymalnej kombinacji liniowej wybrano tylko te zmienne, które w istotny sposób poprawiają przewidywanie zmiennej zależnej ($\acute{a}$ = 0,05). Do szacowania parametrów równań regresyjnych zastosowano metodę najmniejszych kwadratów. W celu sprawdzenia założeń tej metody przeprowadzono analizę reszt modelu, wykorzystując zarówno testy statystyczne, jak i metody graficzne.

Do obliczeń wykorzystano program STATISTICA 8 PL.

Wyniki badań

Transformacja systemowa w Polsce, akcesja do struktur Unii Europejskiej oraz procesy globalizacji wywołały wiele zmian w polskim rolnictwie. Dotyczą one także aktywności inwestycyjnej producentów rolnych. W latach 2004–2011 wartość nakładów inwestycyjnych w rolnictwie i łowiectwie wzrosła blisko 2-krotnie. W 2011 roku w stosunku do roku 2004 zwiększył się udział nakładów na maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia, stanowiąc 36,9% ogółu nakładów inwestycyjnych. Zmniejszył się nieco poziom nakładów ponoszonych na budynki i budowle, nieznacznie wzrósł natomiast odsetek środków przeznaczanych na zakup lub wytworzenie środków transportu (tab. 1).

Rolnictwo w Polsce wykazuje silne zróżnicowanie regionalne. Dotyczy ono zarówno cech strukturalnych, jak i produktywności czynników produkcji [Nowak 2012, s. 197–208]. Jak wynika z tabeli 2, zróżnicowanie to przejawia się także w poziomie nakładów inwestycyjnych. Najwyższe nakłady przypadające

Tabela 1
Nakłady inwestycyjne w rolnictwie i łowiectwie w Polsce w latach 2004 i 2011 (ceny bieżące)

Rodzaje nakładów	Nakłady inwestycyjne w 2004 r.		Nakłady inwestycyjne w 2011 r.	
	mln zł	%	mln zł	%
Ogółem	2155,4	100	4283,9	100
Budynki i budowle	844,5	39,2	1570,4	36,7
Maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia	680,6	31,6	1579,9	36,9
Środki transportu	280,8	13,0	588,7	13,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS: Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2011, s. 153; Rocznik Statystyczny Rolnictwa i Obszarów Wiejskich 2007, s. 227, GUS, Warszawa.

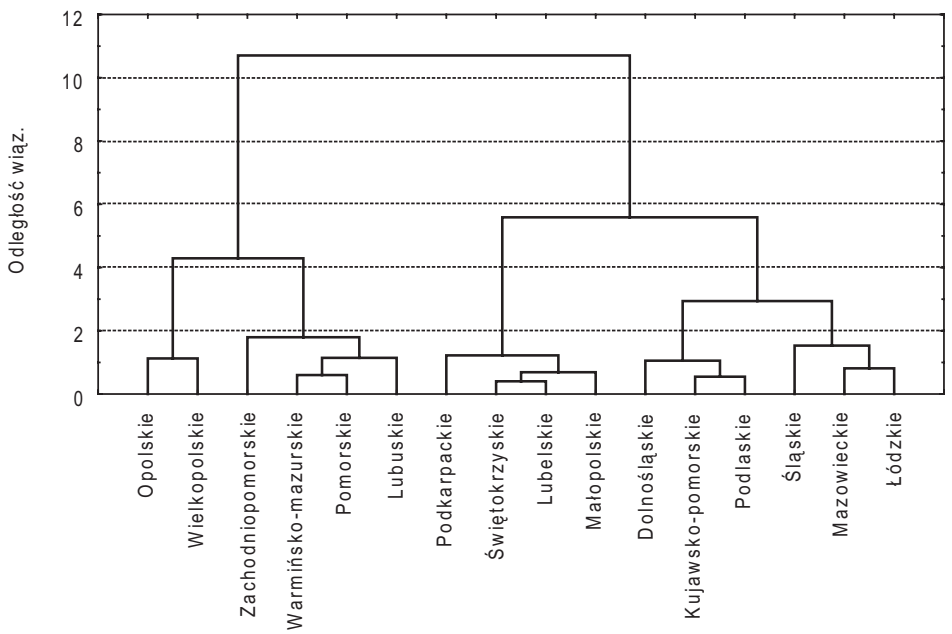
Tabela 2
Nakłady inwestycyjne w rolnictwie i leśnictwie w przeliczeniu na 1 ha, na 1 gospodarstwo rolne oraz na pracującego w tym sektorze (średnia za lata 2004–2011)

Województwo	Nakłady inwestycyjne (ceny bieżące) na 1 ha UR	Nakłady inwestycyjne na gospodarstwo rolne (ceny bieżące)	Nakłady inwestycyjne na 1 pracującego
	zł/ha	zł/gospodarstwo	zł/osobę
Polska	211,08	1345,42	1534,24
Dolnośląskie	184,80	1580,39	2337,89
Kujawsko-pomorskie	189,31	2083,60	1781,18
Lubelskie	174,19	962,58	919,18
Lubuskie	206,40	2157,18	3494,33
Łódzkie	209,23	1204,69	1196,38
Małopolskie	190,28	424,47	647,65
Mazowieckie	229,46	1555,06	1555,03
Opolskie	251,08	2541,21	2787,26
Podkarpackie	153,23	391,89	636,57
Podlaskie	206,75	2099,96	1702,60
Pomorskie	204,64	2574,13	2588,21
Śląskie	252,01	644,55	1523,93
Świętokrzyskie	180,25	687,08	714,03
Warmińsko-mazurskie	194,15	2901,54	2961,09
Wielkopolskie	283,46	2951,87	2545,09
Zachodniopomorskie	189,66	3240,23	4184,76

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

na 1 ha użytków rolnych obserwuje się w województwach wielkopolskim, śląskim i opolskim. Przeciętnie w Polsce w latach 2004–2011 gospodarstwo rolne ponosiło nakłady inwestycyjne w wysokości 1345 zł. Najwyższy poziom tego wskaźnika występuje w województwie zachodniopomorskim i wielkopolskim, gdzie przewyższa on 2-krotnie poziom krajowy. Najmniejszą aktywnością inwestycyjną charakteryzują się gospodarstwa z regionów o rozdrobnionej strukturze agrarnej, tj. w województwach małopolskim, podkarpackim, świętokrzyskim. Nakłady inwestycyjne w przeliczeniu na 1 pracującego w rolnictwie przyjmowały podobny rozkład jak na 1 gospodarstwo. W województwie zachodniopomorskim były blisko 3-krotnie wyższe niż w skali kraju, w lubuskim 2-krotnie wyższe, w wielkopolskim osiągały 166% wskaźnika krajowego. W województwach małopolskim, podkarpackim i świętokrzyskim były o ponad połowę mniejsze niż przeciętnie w kraju.

Wyniki grupowania województw na podstawie analizy skupień metodą Warda ze względu na poziom aktywności inwestycyjnej przedstawiono na rysunku 1. Wyodrębniono dwie grupy województw o zbliżonym poziomie aktywności inwestycyjnej.



Rysunek 1
Klasyfikacja województw w Polsce metodą Warda według aktywności inwestycyjnej rolników

Źródło: obliczenia własne.

Tabela 3
Średnie wartości poniesionych nakładów inwestycyjnych w wyodrębnionych skupieniach [zł]

Cecha	Skupienia	
	I	II
Nakłady inwestycyjne na 1 ha UR	221,56	196,95
Nakłady inwestycyjne na jedno gospodarstwo	2727,69	1163,43
Nakłady inwestycyjne na jednego pracującego w rolnictwie	3093,46	1301,44

Źródło: obliczenia własne.

Do skupienia I zostało zakwalifikowanych 6 województw: pomorskie, opolskie, warmińsko-mazurskie, wielkopolskie, zachodniopomorskie oraz lubuskie. W skupieniu II znalazły się pozostałe województwa. Województwa należące do grupy I charakteryzowały się zdecydowanie większymi wartościami nakładów inwestycyjnych w stosunku do jednostek skupienia II (tab. 3). Podobny podział wskazał w swych badaniach dla lat 2002–2007 Kusz [2009b, s. 79–89].

Otrzymano następujące równania regresji opisujące wartości poniesionych nakładów inwestycyjnych oraz wskaźniki dopasowania do danych:

1) $\hat{Y}_1 = 94{,}156 - 1{,}669X_6 + 0{,}048X_8 + 1{,}693X_9$

$R^2 = 0{,}759 \quad R_p^2 = 0{,}701 \quad S_e = 18{,}22$

2) $\hat{Y}_2 = -1096{,}84 + 198{,}43X_1 + 0{,}31X_8$

$R^2 = 0{,}933 \quad R_p^2 = 0{,}922 \quad S_e = 265{,}51$

3) $\hat{Y}_3 = -637{,}23 - 10{,}939X_3 + 31{,}899X_9 + 0{,}107X_{10}$

$R^2 = 0{,}942 \quad R_p^2 = 0{,}927 \quad S_e = 286{,}28$

Regionalne zróżnicowanie nakładów inwestycyjnych na 1 ha użytków rolnych zostało wyjaśnione za pomocą trzech zmiennych niezależnych:
X_6 – udział użytków rolnych w powierzchni całkowitej [%],
X_8 – rolnicza produkcja towarowa w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych (w cenach bieżących) [zł/ha],
X_9 – plony zbóż [dt/ha].

Wraz ze wzrostem X_8 i X_9 zwiększała się wartość nakładów inwestycyjnych przypadających na 1 ha użytków rolnych. Z kolei wzrost X_6 ujemnie wpływał na wartość tego wskaźnika. Można to tłumaczyć faktem, że zwykle przy większych zasobach użytków rolnych prowadzona jest mniej intensywna produkcja. Dopasowanie otrzymanego modelu do danych empirycznych należy uznać za zadowalające ze względu na wartości klasycznego i skorygowanego współczynnika determinacji, które przekroczyły 70%. Przeciętne odchylenie rzeczywistych wartości nakładów inwestycyjnych na 1 ha użytków rolnych od nakładów teoretycznych, wyznaczonych na podstawie otrzymanego równania, wyniosło 18,22 zł.

Do opisu wartości nakładów inwestycyjnych w przeliczeniu na 1 gospodarstwo rolnicze w Polsce wykorzystano średnią powierzchnię gospodarstwa indywidualnego (X_1) oraz produkcje towarową/ha (X_8). Wzrost wartości obu tych zmiennych wpływał pozytywnie na wartości tego wskaźnika. Dopasowanie otrzymanego modelu do danych empirycznych jest bardzo dobre. Ponad 93% zmienności wartości nakładów inwestycyjnych w przeliczeniu na jedno gospodarstwo rolnicze w Polsce zostało wyjaśnione otrzymanym równaniem, a przeciętna różnica między empiryczną a teoretyczną wartością tego wskaźnika wyniosła 265,51 zł.

Z kolei na wartość nakładów inwestycyjnych w przeliczeniu na 1 pracującego w rolnictwie miały istotny wpływ trzy zmienne:

X_3 – obsada zwierząt gospodarskich [SD/100 ha UR],
X_9 – plony zbóż [dt/ha],
X_{10} – wartość dodana brutto w przeliczeniu na 1 pracującego w rolnictwie, leśnictwie, łowiectwie i rybactwie [zł/osobę].

Wzrost X_9 i X_{10} powodował wzrost nakładów inwestycyjnych w przeliczeniu na 1 pracującego w rolnictwie, a wzrost X_3 wpływał ujemnie na wartość tego wskaźnika. Większa obsada zwierząt gospodarskich wiąże się z większą intensywnością produkcji, a także z większym zapotrzebowaniem na siłę roboczą. Można zatem wnioskować, że nakłady inwestycyjne są w tym przypadku przeliczane na większą liczbę pracujących w rolnictwie. Dopasowanie otrzymanego równania do danych również należy uznać za bardzo dobre, ponieważ wartości wskaźników dopasowania do danych w tym przypadku przewyższały 90%. Wykorzystując otrzymane równanie do szacowania nakładów inwestycyjnych w przeliczeniu na 1 pracującego w rolnictwie można pomylić się średnio o 286,28 zł.

Wnioski

Sprostanie wyzwaniom jakie stworzyła polskim rolnikom integracja z Unią Europejską i procesy globalizacji jest możliwe dzięki dostosowaniu się do nowych warunków gospodarowania, w tym do wymogów stawianych przez rynek i przez Wspólną Politykę Rolną. Przejawem procesów adaptacyjnych a zarazem świadectwem aktywności rynkowej jest działalność inwestycyjna podmiotów. Analiza zróżnicowania przestrzennego nakładów inwestycyjnych w polskim rolnictwie pozwoliła na sformułowanie następujących wniosków.

1. W latach 2004–2011 nastąpiły zmiany w poziomie oraz strukturze nakładów inwestycyjnych w rolnictwie polskim. Wartość nakładów wzrosła 2-krotnie, co można wiązać z większymi możliwościami uzyskania wsparcia finansowego przez rolników w ramach środków pomocowych z UE. W badanym okresie obserwuje się wzrost udziału nakładów na maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia.
2. Poziom nakładów inwestycyjnych w rolnictwie wykazuje wyraźne zróżnicowanie regionalne, zarówno w przeliczeniu na ha użytków rolnych, na 1 gospodarstwo, jak i na 1 osobę zatrudnioną w tym sektorze. Różnica pomiędzy województwem o najwyższych nakładach na osobę pracującą w rolnictwie (zachodniopomorskie) a tym, gdzie te nakłady są najniższe (podkarpackie) jest ponad 6-krotna.
3. Na podstawie analizy skupień wyodrębniono dwie grupy województw o zbliżonym poziomie aktywności inwestycyjnej. Skupienie I, o zdecydowanie większych nakładach inwestycyjnych w rolnictwie, tworzą następujące województwa: pomorskie, opolskie, warmińsko-mazurskie, wielkopolskie, zachodniopomorskie oraz lubuskie. Jak wykazały badania, poziom nakładów inwestycyjnych ponoszonych przez gospodarstwa rolne był tym większy, im większa była ich średnia powierzchnia w regionie oraz im większa była towarowość produkcji. Z kolei rosnąca produktywność pracy sprzyjała wzrostowi nakładów inwestycyjnych w przeliczeniu na osobę. Zatem przekształcenia strukturalne, jakie dokonują się w polskim rolnictwie, tj. poprawa struktury agrarnej oraz malejący poziom zatrudnienia w tym sektorze powinny sprzyjać działalności inwestycyjnej.

Literatura

CZUBAK W.: *Wykorzystanie funduszy Unii Europejskiej wspierających inwestycje w gospodarstwach rolnych*, Journal of Agribusiness and Rural Development, nr 3(25) 2012.

GOŁĘBIEWSKA B.: *Inwestycje i źródła ich finansowania w gospodarstwach o zróżnicowanych powiązaniach z otoczeniem*, Roczniki Naukowe SERiA, t. XII, z. 3/2010.

KATA R.: *Problem wykorzystania kredytu bankowego w finansowaniu rolnictwa w Polsce i w innych krajach Unii Europejskiej*, Acta Scientiarum Polonorum, Oeconomia, nr (3)/2010.

KISIEL R., BABUCHOWSKA K., MARKS-BIELSKA R.: *Gospodarstwa rolne Polski Wschodniej i skłonność ich właścicieli do inwestowania z wykorzystaniem instrumentów wspólnej polityki rolnej*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Toruń 2012.

KUSZ D., GĘDEK S., RUDA M.: *Endogeniczne uwarunkowania działalności inwestycyjnej gospodarstw rolniczych w Unii Europejskiej*, Roczniki Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich, t. 100, z. 1, 2013.

KUSZ D.: *Procesy inwestycyjne w praktyce gospodarstw rolniczych korzystających z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, Rzeszów 2009a.

KUSZ D.: *Zróżnicowanie regionalne nakładów inwestycyjnych w rolnictwie polskim*, Zeszyty Naukowe SGGW – Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, nr 75/2009b.

NOWAK A.: *Przemiany strukturalne w rolnictwie polskim w kontekście założeń Wspólnej Polityki Rolnej*, w: Polityka spójności Unii Europejskiej. Doświadczenia, wnioski i rekomendacje na lata 2014–2020, tom I, *Wybrane problemy realizacji polityki spójności w Unii Europejskiej*, (red.) Jóźwik B., Sagan M., Stępniewski T., Wydawnictwo KUL, Lublin 2012.

Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2011, GUS, Warszawa.

Rocznik Statystyczny Rolnictwa i Obszarów Wiejskich 2007, GUS, Warszawa.

Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2012, GUS, Warszawa.

Rozporządzenie Rady (WE) NR 2223/96 z dnia 25 czerwca 1996 r. w sprawie europejskiego systemu rachunków narodowych i regionalnych we Wspólnocie (OJ L310, 30/11/1996 P. 1–469).

STANISZ A.: *Przystępny kurs statystyki z zastosowaniem STATISTICA PL na przykładach z medycyny*, Tom 3. Analizy wielowymiarowe. StatSoft, Kraków 2007.

VIAGGI D., BARTOLINI F., RAGGI M., SARDONINI L., SAMMETH F., GOMEZ Y., PALOMA S.: *Farm investment behavior under the CAP reform Process*, JRC European Commission, Luxembourg 2011,

WOŚ A. (red.): *Encyklopedia agrobiznesu*, Fundacja Innowacja, Warszawa 1998.

Regional differentiation of investment input in Polish agriculture

Abstract

This paper identifies and examines the regional differentiation of investment input in Polish agriculture within 2004–2011. By making claster analysis there were selected two groups of regions with similar level of investment activity. The group with the greatest investment input includes the following regions: Pomorskie, Opolskie, Warmińsko-Mazurskie, Wielkopolskie, Zachodniopomorskie, and

Lubuskie. Above mentioned investment regards input both per 1ha of rural area, per 1 farm as well as per 1 person employed in agriculture. In other 10 regions making second concentration, an investment activity was weaker what was connected with lesser average farm area, lesser market production as well as lower labor productivity.

Magdalena Śmiglak-Krajewska, Małgorzata Just
Katedra Finansów i Rachunkowości
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Inwestycje rzeczowe w gospodarstwach rolnych w województwie wielkopolskim w latach 2009–2011[1]

Wstęp

Inwestycje są niezwykle ważne dla gospodarstw rolnych, ponieważ mogą przyczynić się do zwiększenia ich potencjału w przyszłości. Istotny wpływ na potencjał gospodarstw ma powiększanie zasobów środków trwałych lub podnoszenie ich jakości. Wyposażenie gospodarstw rolnych w nowoczesne maszyny i urządzenia techniczne umożliwia stosowanie nowych technologii, które z kolei zwiększają wydajność produkcji i obniżają jej koszty, co przyczynia się do poprawy sytuacji ekonomicznej gospodarstw. Inwestycje jednak często są kosztowne i wymagają zaangażowania kapitału własnego lub obcego. Niezwykle ważnym i trudnym etapem dla osób inwestujących jest wybór właśnie takiej inwestycji, która w przyszłości będzie generować przychody.

Przedsięwzięcia inwestycyjne mają głównie służyć substytucji pracy żywej kapitałem, co wynika ze zmian cen kosztów czynników produkcji, wśród których największą dynamikę wykazują koszty pracy [Ziętara 2008].

Inwestycje ogólnie można scharakteryzować jako ogół czynności związanych z wydatkowaniem środków jednostki gospodarczej w celu tworzenia nowych oraz odtwarzania posiadanych środków trwałych [Gawron 1997]. Według Różańskiego [2006], przez inwestycję rozumie się najczęściej albo wydatek pieniężny, który ma przynieść dochód temu, kto podejmuje inwestycję, a więc inwestorowi (aspekt finansowy), albo proces, w którym następuje przekształcenie środków pieniężnych w inne dobra (aspekt rzeczowy). Nieodłącznym elementem, który wiąże się z inwestowaniem jest ryzyko. Inwestycja jest to takie wydatkowanie środków finansowych, w którym:

- następuje długotrwałe zawiązanie środków finansowych,

[1] Publikacja została przygotowana w ramach Obszaru badawczego 5 „Ekonomiczne uwarunkowania rozwoju produkcji, infrastruktury rynku i systemu obrotu, a także opłacalności wykorzystania roślin strączkowych na cele paszowe w Polsce", program wieloletni „Ulepszenie krajowych źródeł białka roślinnego, ich produkcji, wykorzystania w paszach".

- skala ponoszonych nakładów jest znacznie większa niż w codziennej działalności przedsiębiorstwa,
- wpływ inwestycji na przyszłe działania, ich efektywność i konkurencyjność przedsiębiorstwa jest przeważnie dłuższy.

Inwestycje można klasyfikować według różnych kryteriów, ogólnie można je podzielić ze względu na cel oraz zasięg. W literaturze przedmiotu najczęściej wyróżnia się trzy podstawowe ujęcia inwestycji [Jajuga, Jajuga 1996; Kuczowic, Kuczowic, Michalewski 2001; Różański 2006]:

- Inwestycje rzeczowe tworzące majątek rzeczowy, do którego możemy zaliczyć grunty, budynki, budowle, maszyny, rzeczowe środki obrotowe itd.
- Inwestycje finansowe (kapitałowe), które odzwierciedlają ruch pieniądza, czyli dotyczą aktywów finansowych. Obejmują one kształtujące majątek finansowy zakupy dewiz, lokowanie kapitału w formie oszczędności na rachunkach bankowych, nabycie papierów wartościowych takich jak akcje, obligacje.
- Inwestycje niematerialne i prawne, które dotyczą zakupów takich aktywów jak licencje czy znaki handlowe, wydatki na nabycie dóbr służących prowadzeniu badań, reklamy, i służą rozwojowi, a także zaspokajają potrzeby społeczne, socjalne oraz wpływają na ochronę i poprawę środowiska naturalnego. Do inwestycji niematerialnych zalicza się również wydatki na szkolenie i podnoszenie kwalifikacji, poprawę jakości produktów i usług, na wzrost wydajności pracy oraz racjonalizację i poprawę efektywności procesów gospodarczych.

Podział inwestycji rzeczowych według kryterium rodzaju wygląda następująco [Janik, Paździor 2010; Ziółkowska 2006]:

- Inwestycje odtworzeniowe to takie, które nie prowadzą do zmiany zdolności produkcyjnej przedsiębiorstwa. Decyzja o inwestycji rzeczowej powodowana jest przez zużycie majątku trwałego. Zadaniem takich inwestycji jest utrzymanie zdolności produkcyjnej na tym samym poziomie. Obecnie ze względu na szybki postęp techniczny zastąpienie zużytych środków jest ograniczone, bardzo często niemożliwe, a w niektórych przypadkach nieuzasadnione ekonomicznie.
- Inwestycje modernizacyjne są to inwestycje, które prowadzą do przebudowy maszyny w celu unowocześnienia. Realizowane są w istniejącym podmiocie, na dotychczasowej powierzchni oraz granicy, przy tej samej infrastrukturze, zabudowie. Sprawia to, że mają niepowtarzalny charakter. Dotyczą aktywów przedsiębiorstwa i sprawiają, że ich realizacja daje możliwość wzrostu efektywności przedsiębiorstwa.
- Inwestycje rozwojowe (nowe) są to inwestycje, które odpowiadają obecnemu postępowi technicznemu, powodują zmiany w przestrzennym rozmieszczeniu parku maszynowego. Charakterystyczny dla nich jest długi czas przygo-

towania oraz realizacji. Powoduje to zamrożenie środków przeznaczonych na inwestycje, odłożenie efektów inwestycji w czasie oraz wysokie ryzyko.

Podejmowanie działań inwestycyjnych przez rolników jest przejawem prowadzenia działalności rynkowej. W Polsce można zaobserwować regionalne zróżnicowanie w aktywności inwestycyjnej wśród rolników. Największą wartość nakładów inwestycyjnych w ostatnich latach zanotowano w województwach mazowieckim oraz wielkopolskim. W województwie mazowieckim nakłady ogółem w latach 2009–2011 wynosiły od 532,2 do 741 mln zł, a w województwie wielkopolskim od 577 do 642,2 mln zł. W przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych największą wartością tego wskaźnika w porównaniu do średniej krajowej charakteryzowało się województwo wielkopolskie, tj. od 322,4 zł w 2010 roku do 358,8 zł w 2011 roku [Rocznik… 2011, 2012]. Występuje także zróżnicowanie kierunków inwestycji i struktury nakładów inwestycyjnych w gospodarstwach rolnych. Wyniki badania prowadzonego przez Wójcickiego i Kurek [2011] w wybranych 53 rozwojowych gospodarstwach rodzinnych o powierzchni od 8,5 do 150 ha użytków rolnych wskazują na zróżnicowanie potrzeb i możliwości inwestycyjnych w poszczególnych grupach obszarowych gospodarstw. W 2009 roku odnotowano najwyższe średnie nakłady inwestycyjne, przeliczone na ha użytków rolnych, w gospodarstwach o powierzchni 57–150 ha i o powierzchni 8–20 ha użytków rolnych. Z kolei wyniki badań przeprowadzonych przez Gołębiewską [2010] na grupie 225 gospodarstw będących w obserwacji FADN z regionu Mazowsza i Podlasia wskazują na występowanie zależności między podejmowanymi działaniami inwestycyjnymi w gospodarstwach rolnych a ich związkiem z otoczeniem. Głównymi kierunkami inwestycji w grupie gospodarstw o najsilniejszym związku z otoczeniem w latach 2000–2008 były kolejno inwestycje w ziemię, maszyny i urządzenia oraz budynki i budowle, z kolei w grupie gospodarstw o najsłabszym związku z otoczeniem przede wszystkim dokonywano inwestycji w maszyny i urządzenia, działalność związaną z ochroną środowiska oraz budynki i budowle. Gołębiewska zaobserwowała również, że w strukturze nakładów inwestycyjnych w grupie gospodarstw z regionu Mazowsza i Podlasia o najsilniejszym związku z otoczeniem w latach 2004–2007 dominowały przede wszystkim nakłady na inwestycje w budynki (42%). W strukturze nakładów na inwestycje w grupie gospodarstw o najniższym wskaźniku związku z otoczeniem przeważały natomiast udziały nakładów na inwestycje w budynki (34%) oraz maszyny i urządzenia (31%). Wyniki innych badań także wskazują na maszyny i urządzenia oraz budynki i budowle jako główne kierunki działań inwestycyjnych w gospodarstwach rolnych [Karwat-Woźniak 2005; Kusz 2008]. W związku z obserwowanym zróżnicowaniem inwestycji w gospodarstwach rolnych w niniejszym opracowaniu podjęto próbę scharakteryzowania inwestycji rzeczowych w gospodarstwach województwa wielkopolskiego w latach 2009–2011.

Materiał badawczy

Badania przeprowadzono w 2012 roku na populacji 172[2] gospodarstw rolnych z województwa wielkopolskiego. Dobór gospodarstw do badań był celowy, co oznacza, że świadomie typowano jednostki do próby. Jako kryteria doboru przyjęto: powierzchnię gospodarstwa – minimum 9 ha użytków rolnych i prowadzenie produkcji towarowej. Do przeprowadzenia badań wykorzystano kwestionariusz ankiety, który został sporządzony z uwzględnieniem pytań otwartych, jak i zamkniętych. Zebrane informacje zostały poddane analizie, a następnie opisane przy zastosowaniu metod statystyki.

Charakterystyka badanych przedsiębiorstw rolnych

Gospodarstwa rolne pogrupowano według łącznej powierzchni gospodarstwa, obejmującej powierzchnię gospodarstwa oraz obszar ziemi dzierżawionej (tab. 1).

Tabela 1
Charakterystyka badanych gospodarstw

Powierzchnia [ha]	Liczba gospodarstw	Produkcja		
		roślinna	zwierzęca	mieszana
		Liczba gospodarstw		
9–20	37	7	5	25
20 50	57	4	7	46
50 100	46	14	2	30
100 i więcej	32	12	6	14
Suma	172	37	20	115

Źródło: opracowanie własne.

W poszczególnych grupach gospodarstw wyodrębniono trzy kierunki produkcji: roślinną, zwierzęcą oraz mieszaną. W gospodarstwach o powierzchni do 100 ha dominowały jednostki o mieszanym kierunku produkcji, w grupie gospodarstw o powierzchni wynoszącej co najmniej 100 ha przeważały natomiast gospodarstwa o produkcji mieszanej lub roślinnej. W produkcji roślinnej dominowała uprawa zbóż, tj. w 129 gospodarstwach uprawiano pszenicę, w 98 żyto, w 131 jęczmień, w 41 owies i w 116 pszenżyto. Uprawą roślin strączkowych

[2] Badania przeprowadzono w 182 gospodarstwach rolnych w województwie wielkopolskim, jednakże do przeprowadzenia niniejszej analizy część ankiet odrzucono z powodu błędów.

zajmowało się niewielu rolników. W 47 gospodarstwach uprawiano łubin żółty, w 22 łubin wąskolistny, w 21 groch pastewny, w 10 groch jadalny i jedynie w 1 bobik. W produkcji zwierzęcej dominowała hodowla bydła (78 gospodarstw) oraz trzody chlewnej (64 gospodarstwa).

W wyróżnionych grupach gospodarstw scharakteryzowano także zarządzających gospodarstwami, podając ich wiek, wykształcenie oraz płeć (tab. 2).

Tabela 2
Charakterystyka zarządzających badanymi gospodarstwami

Powierzchnia [ha]	Wiek				Wykształcenie			Płeć	
	20–35	35–45	45–55	55–66	z	ś	w	k	m
	Liczba zarządzających								
9–20	7	10	15	5	4	7	26	6	31
20 50	12	15	19	11	7	8	42	7	50
50 100	7	15	17	7	6	6	34	6	40
100 i więcej	1	13	8	10	4	5	23	0	32
Suma	27	53	59	33	21	26	125	19	153

z – zasadnicze, ś – średnie, w – wyższe, k – kobieta, m – mężczyzna

Źródło: opracowanie własne.

W strukturze osób zarządzających badanymi jednostkami istotny był, we wszystkich grupach gospodarstw, udział mężczyzn (100% w grupie największych gospodarstw, 84–88% w pozostałych grupach) oraz osób z wykształceniem wyższym (70–74%). W wyróżnionych grupach gospodarstw większość zarządzających (60–70%) miała od 35 do 54 lat.

Realizowane inwestycje rzeczowe w badanych przedsiębiorstwach rolnych

W niniejszej pracy podjęto próbę określenia zależności między inwestycjami rzeczowymi gospodarstw a ich powierzchnią. W tym celu przedstawiono udział gospodarstw dokonujących inwestycji w poszczególnych grupach gospodarstw określonych przez powierzchnię (tab. 3), zaprezentowano także udział jednostek podejmujących działania inwestycyjne w grupach gospodarstw wyodrębnionych przez wiek, wykształcenie oraz płeć zarządzającego jednostką (tab. 4).

W badanych gospodarstwach rolnych z województwa wielkopolskiego w latach 2009–2011 można zauważyć słabą zależność między podejmowaniem działań inwestycyjnych a powierzchnią gospodarstwa (współczynnik kontyngencji Pearsona wynosił 0,3). W grupie najmniejszych gospodarstw inwestowało tylko

Tabela 3
Inwestycje rzeczowe w badanych gospodarstwach w latach 2009–2011 według powierzchni gospodarstwa

Powierzchnia [ha]	Liczba (udział w %) gospodarstw inwestujących	Średnia wartość nakładów inwestycyjnych w gospodarstwach dokonujących inwestycji [zł]	Średnia wartość nakładów inwestycyjnych we wszystkich gospodarstwach [zł]
9–20	21 (57)	113 900	64 646
20 50	51 (89)	154 646	138 368
50 100	38 (83)	387 391	320 018
100 i więcej	28 (88)	541 756	474 037
Razem	138 (80)	x	x

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 4
Inwestycje rzeczowe w badanych gospodarstwach w latach 2009–2011 według wieku, wykształcenia i płci zarządzającego gospodarstwem

Gospodarstwo	Wiek				Wykształcenie			Płeć	
	20–35	35–45	45–55	55–66	z	ś	w	k	m
	Liczba (udział w %) gospodarstw								
Inwestuje	22 (81)	49 (92)	44 (75)	23 (70)	14 (67)	18 (69)	106 (85)	15 (79)	123 (80)
Nie inwestuje	5 (19)	4 (8)	15 (25)	10 (30)	7 (33)	8 (31)	19 (15)	4 (21)	30 (20)
Razem	27	53	59	33	21	26	125	19	153

z – zasadnicze, ś – średnie, w – wyższe, k – kobieta, m – mężczyzna
Źródło: opracowanie własne.

57% jednostek, w pozostałych grupach od 83 do 89% gospodarstw. Oznacza to, że w większości gospodarstw zarządzający podejmowali działania rozwojowe i nie zamierzali ograniczyć produkcji. Powierzchnia gospodarstwa miała natomiast większy wpływ na wartość dokonywanych inwestycji. Średnia wartość nakładów inwestycyjnych w latach 2009–2011 w największych gospodarstwach była ponad 4,7 razy większa niż w najmniejszych, 3,5 razy większa niż w gospodarstwach z drugiej grupy (20–50 ha) oraz 1,4 razy większa niż w jednostkach z trzeciej grupy (50–100 ha). Na umiarkowaną dodatnią korelację między wartością nakładów inwestycyjnych w jednostkach dokonujących inwestycji a powierzchnią tych jednostek wskazywał także współczynnik korelacji liniowej Pearsona, który wynosił 0,53.

Nie zaobserwowano zależności między podejmowaniem działań inwestycyjnych a płcią zarządzającego gospodarstwem. Wśród zarządzających gospo-

darstwami w wieku do 35 lat inwestowało 81% osób, a wieku od 35 do 44 lat aż 92%, z kolei wśród osób z grup charakteryzujących się wyższym wiekiem odsetek ten uległ zmniejszeniu. Można także zauważyć większy udział osób inwestujących wśród zarządzający gospodarstwami z wyższym wykształceniem niż ze średnim (o 16 punktów procentowych) czy zawodowym (o 18 punktów procentowych), przy zbliżonym odsetku osób z wyższym wykształceniem we wszystkich grupach gospodarstw o różnej powierzchni. Współczynnik kontyngencji Pearsona wskazywał na bardzo słabą zależność między podejmowaniem działań inwestycyjnych a wykształceniem (0,18) czy też wiekiem zarządzających gospodarstwami (0,22).

Ponieważ istnieje zależność między podejmowaniem działań inwestycyjnych przez zarządzających gospodarstwami a powierzchnią tych jednostek, w szczególności między wartością nakładów inwestycyjnych a powierzchnią gospodarstw, dokonano oceny kierunków inwestowania w gospodarstwach o różnej powierzchni (tab. 5). W badanych gospodarstwach rolnych w latach 2009–2011 najczęściej dokonywano inwestycji w maszyny i urządzenia (60% gospodarstw). Kolejne często podejmowane działania inwestycyjne to inwestycje w budynki (27% gospodarstw), ziemię (25% gospodarstw) oraz środki transportu (21% gospodarstw). Zaobserwowano jednak duże zróżnicowanie udziału gospodarstw inwestujących w wymienione rodzaje inwestycji w zależności od powierzchni gospodarstwa. Udział gospodarstw realizujących inwestycje w maszyny i urządzenia oraz środki transportu w poszczególnych grupach gospodarstw zwiększał się wraz ze wzrostem powierzchni gospodarstw (odpowiednio z 41 do 75% oraz z 5 do 44%). Podobna zależność występowała w przypadku inwestycji w ziemię, przy czym największy procent gospodarstw (37%), które powiększyły

Tabela 5
Rodzaj inwestycji rzeczowych w badanych gospodarstwach według powierzchni gospodarstwa w latach 2009–2011

Inwestycja	Powierzchnia gospodarstwa				Razem
	9–20	20–50	50–100	100 i więcej	
	Liczba (udział w %) gospodarstw				
Ziemia	4 (11)	12 (21)	17 (37)	10 (31)	43 (25)
Stado podstawowe	3 (8)	13 (23)	6 (13)	3 (9)	25 (15)
Urządzenia do nawadniania	0 (0)	1 (2)	8 (17)	2 (6)	11 (6)
Maszyny i urządzenia	15 (41)	31 (54)	33 (72)	24 (75)	103 (60)
Środki transportu	2 (5)	11 (19)	9 (20)	14 (44)	36 (21)
Budynki	7 (19)	21 (37)	9 (20)	9 (28)	46 (27)
Linie technologiczne	0 (0)	5 (9)	3 (7)	3 (9)	11 (6)

Źródło: opracowanie własne.

powierzchnię odnotowano w grupie jednostek dużych (50–100 ha), a w grupie gospodarstw małych (9–20 ha) tylko 11% jednostek inwestowało w ziemię.

Wyznaczono także udział nakładów na poszczególne inwestycje w sumie nakładów w danej grupie gospodarstw (tab. 6).

Tabela 6
Struktura nakładów na inwestycje rzeczowe w badanych gospodarstwach według powierzchni gospodarstwa w latach 2009–2011

Inwestycja	Powierzchnia gospodarstwa				Razem
	9–20	20–50	50–100	100 i więcej	
	Udział gospodarstw [%]				
Ziemia	6,35	20,55	21,34	15,98	17,79
Stado podstawowe	1,56	7,19	1,32	0,79	2,26
Urządzenia do nawadniania	0,00	1,27	4,65	1,62	2,46
Maszyny i urządzenia	77,39	38,01	51,22	45,87	47,01
Środki transportu	10,33	11,18	14,09	23,20	16,42
Budynki	4,37	21,17	7,01	11,03	10,99
Linie technologiczne	0,00	0,62	0,36	1,51	3,07

Źródło: opracowanie własne.

Należy zauważyć, że w każdej grupie gospodarstw przeważały nakłady na maszyny i urządzenia, przy czym największe znaczenie miały w gospodarstwach najmniejszych. Istotny był także udział wydatków na środki transportu, ziemię i budynki. Należy dodać, że udział wydatków w najmniejszych gospodarstwach na ziemię i budynki był znacznie mniejszy niż w pozostałych grupach.

Planowane inwestycje rzeczowe w badanych przedsiębiorstwach rolnych

W badanych gospodarstwach zarządzający tymi jednostkami podali także informacje o planowanych inwestycjach rzeczowych w latach 2012–2015 (tab. 7 i 8).

Największy procent gospodarstw deklarował inwestycje w grupach obejmujących duże gospodarstwa (trzeciej i czwartej), a najmniejszy w grupie pierwszej badanych jednostek. W stosunku do liczby gospodarstw, które zrealizowały już inwestycje w latach 2009–2011, zwiększyła się liczba gospodarstw planujących inwestycje w grupie pierwszej i trzeciej, znacznie zmniejszyła natomiast w grupie drugiej.

Tabela 7
Planowane inwestycje rzeczowe w badanych gospodarstwach w latach 2012–2015 według powierzchni gospodarstwa

Wyszczególnienie	Powierzchnia gospodarstwa				Razem
	9–20	20–50	50–100	100 i więcej	
Liczba (udział w %) gospodarstw planujących inwestycje	24 (65)	43 (75)	42 (91)	28 (88)	137 (80)

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 8
Rodzaj planowanych inwestycji rzeczowych w badanych gospodarstwach według powierzchni gospodarstwa w latach 2012–2015

Inwestycja	Powierzchnia gospodarstwa				Razem
	9–20	20–50	50–100	100 i więcej	
	Liczba (udział w %) gospodarstw				
Ziemia	6 (16)	14 (25)	16 (35)	16 (50)	52 (30)
Stado podstawowe	5 (14)	9 (16)	5 (11)	2 (6)	21 (12)
Urządzenia do nawadniania	1 (3)	0 (0)	2 (4)	1 (3)	4 (2)
Maszyny i urządzenia	14 (38)	21 (37)	25 (54)	15 (47)	75 (44)
Środki transportu	0 (0)	8 (14)	10 (22)	5 (16)	23 (13)
Budynki	8 (22)	19 (33)	18 (39)	7 (22)	52 (30)
Linie technologiczne	0 (0)	2 (4)	3 (7)	2 (6)	7 (4)

Źródło: opracowanie własne.

Najczęściej planowane kierunki inwestycji we wszystkich grupach gospodarstw były zbieżne z kierunkami inwestycji już realizowanych w latach 2009––2011. Największy odsetek gospodarstw w każdej z trzech grup obejmujących gospodarstwa do 100 ha zamierza inwestować w maszyny i urządzenia, z kolei w grupie gospodarstw o powierzchni co najmniej 100 ha – w ziemię. Odsetek jednostek inwestujących w maszyny i urządzenia zmniejszył się szczególnie w grupach gospodarstw o powierzchni wynoszącej co najmniej 20 ha w stosunku do odsetka gospodarstw, które już dokonały inwestycji w maszyny i urządzenia w latach 2009–2011. Może to oznaczać, że gospodarstwa te są już dobrze wyposażone w maszyny i urządzenia wykorzystywane w produkcji i w kolejnych latach zamierzają inwestować w ziemię lub budynki. Należy zwrócić uwagę także na stosunkowo duży spadek planowanych inwestycji w stado podstawowe w gospodarstwach o powierzchni 20–50 ha, co wpłynęło na zmniejszenie się odsetka gospodarstw planujących inwestycje w tej grupie.

Podsumowanie

Wyniki przeprowadzonych badań wskazują, że w gospodarstwach rolnych w województwie wielkopolskim w latach 2009–2011 najmniejszy był udział gospodarstw dokonujących inwestycji rzeczowych (57%) w grupie gospodarstwach o powierzchni 9–20 ha, w pozostałych grupach obejmujących większe jednostki udział ten był znacznie większy (83–89%). Nakłady inwestycyjne były kierowane w pierwszej kolejności na maszyny i urządzenia niezależnie od powierzchni gospodarstw. W ujęciu wartościowym także przeważały nakłady na maszyny i urządzenia w każdej grupie obszarowej gospodarstw, przy czym największy procent nakładów na ten rodzaj inwestycji przeznaczały gospodarstwa małe (9–20 ha). Zróżnicowany był jednak udział gospodarstw inwestujących oraz struktura nakładów inwestycyjnych w poszczególnych grupach obszarowych gospodarstw. Ustalono także, że płeć zarządzającego gospodarstwem nie wpływała na podjęcie decyzji o inwestycji, ale większy odsetek gospodarstw podejmujących działania inwestycyjne był wśród gospodarstw zarządzanych przez osoby z wyższym wykształceniem oraz osoby w wieku od 35 do 54 lat.

W większości gospodarstw planowano inwestycje w latach 2012–2105. W stosunku do liczby gospodarstw, które realizowały już inwestycje w latach 2009–2011, zwiększyła się liczba gospodarstw planujących inwestycje w grupie gospodarstw o powierzchni 9–20 ha i 50–100 ha, z kolei znacznie zmniejszyła się w gospodarstwach o powierzchni 20–50 ha. Najczęściej planowano inwestycje w maszyny i urządzenia w gospodarstwach o powierzchni do 100 ha, w największych jednostkach pierwszym kierunkiem inwestycji była natomiast ziemia. Odsetek jednostek inwestujących w maszyny i urządzenia zmniejszył się znacznie w gospodarstwach o powierzchni wynoszącej co najmniej 20 ha w stosunku do odsetka gospodarstw, które inwestowały w maszyny i urządzenia w latach 2009–2011. Może to oznaczyć, że gospodarstwa te są już dobrze wyposażone w maszyny i urządzenia wykorzystywane w produkcji.

Literatura

GAWRON H.: *Ocena efektywności inwestycji*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 1997.

GOŁĘBIEWSKA B.: *Kierunki podejmowanych działań inwestycyjnych w gospodarstwach rolniczych o zróżnicowanych powiązaniach z otoczeniem*, Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G, t. 97, z. 4, 2010.

JAJUGA K., JAJUGA T.: *Inwestycje*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996.

JANIK W., PAŹDZIOR A.: *Zarządzanie finansami spółki kapitałowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2010.

KARWAT-WOŹNIAK B.: *Gospodarstwa rozwojowe w procesach dostosowawczych do gospodarki rynkowej*, Studia i Monografie, Wydawnictwo IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005.
KUCZOWIC K., KUCZOWIC J., MICHALEWSKI M.: *Decyzje inwestycyjne*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2001.
KUSZ D.: *Inwestycje rzeczowe w wybranych gospodarstwach rolniczych Podkarpacia*, Roczniki Naukowe SERiA, t. X, z. 3, 2008.
Rocznik Statystyczny Rolnictwa, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2011.
Rocznik Statystyczny Rolnictwa, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2012.
RÓŻAŃSKI J. (red.): *Inwestycje rzeczowe i kapitałowe*, Difin, Warszawa 2006.
WÓJCICKI Z., KUREK J.: *Nakłady inwestycyjne w rozwojowych gospodarstwach rodzinnych*, Problemy Inżynierii Rolniczej, nr 4, 2011.
ZIĘTARA W.: *Wewnętrzne uwarunkowania rozwoju polskiego rolnictwa*, Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G, t. 94, z. 2, 2008.
ZIÓŁKOWSKA J.: *Metody oceny efektywności projektów inwestycyjnych w agrobiznesie*, Studia i Monografie, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006.

Tangible investments on farms in Wielkopolskie voivodship in 2009–2011

Abstract

In Poland in recent years can be observed regional differences in investment activity among farmers. The largest capital expenditures in 2009–2011 were recorded in Mazowieckie and Wielkopolskie voivodships. Thus the aim of this study is to try to characterize the tangible investments among agricultural holdings in Wielkopolskie voivodship in 2009–2011. Results of this study indicate that the expenditures in farms were directed in the first instance on machinery and equipment, regardless of the area of farms. In terms of value as well, dominated spending on machinery and equipment in each group of farms, with the highest percentage of expenditure on this type of investment allocate small farms (9––20 ha).

Jolanta Zawora
Katedra Ekonomiki i Zarządzania
Uniwersytet Rzeszowski

Zadłużenie i wynik operacyjny gmin w świetle uwarunkowań prawnych i samorządowych wydatków inwestycyjnych

Wstęp

Finanse stanowią kluczowy obszar dla zarządzających jednostkami samorządu terytorialnego (JST) ze względu na szeroki wachlarz zadań publicznych wykonywanych przez sektor samorządowy oraz konieczność zapewnienia niezbędnych do ich realizacji środków finansowych. W ostatnich latach znacząca część wydatków samorządowych była przeznaczona na inwestycje, które przyczyniły się do rozwoju polskiej gospodarki. Utrzymanie tej tendencji zależy od możliwości finansowych jednostek samorządu. Oczekiwania i potrzeby społeczne rosną, podczas gdy zasoby jakimi dysponują JST są ograniczone, co z kolei wzmaga potrzebę racjonalnego i efektywnego gospodarowania publicznymi zasobami. Zatem w celu osiągnięcia maksymalnej użyteczności i jak najpełniejszego spełniania oczekiwań społecznych, jednostki samorządu muszą cały czas zwiększać efektywność i jak najlepiej wykorzystywać potencjał ludzki i finansowy, jakim dysponują.

Istotnym obszarem zarządzania finansami jednostek samorządu terytorialnego jest zarządzanie długiem. Problematyka ta nabiera szczególnego znaczenia w sytuacji kryzysu gospodarczego i finansowego. Warunki kryzysowe nie tylko przekładają się na system finansów lokalnych w aspekcie ograniczonych dochodów budżetowych, ale i determinują możliwości zadłużania się jednostek samorządowych i pozyskiwania przez nie przychodów zwrotnych [Poniatowicz 2011, s. 150].

Jednostki samorządu terytorialnego, obok oczekiwań społecznych, muszą mierzyć się z wyzwaniami związanymi m.in. z: niepewną wysokością środków na inwestycje strukturalne w kolejnych latach, koniecznością ograniczania deficytu sektora finansów publicznych oraz zadłużenia publicznego, czy też z niepewnością związaną z kryzysem zadłużeniowym w strefie euro. W ostatnim okresie jednostki samorządu terytorialnego zmagają się z trudną sytuacją finan-

sową, co wiąże się m.in. z pogarszającymi się uwarunkowaniami makroekonomicznymi funkcjonowania samorządów, mającymi odzwierciedlenie w spadającym udziale dochodów własnych w samorządowych dochodach budżetowych. Udział dochodów własnych w samorządowych dochodach ogółem, wskaźnik świadczący o samodzielności i wpływający na gospodarność samorządu, najwyższy był w 2007 roku i wynosił 56,4%, w 2011 roku spadł poniżej 49% [Ministerstwo Finansów, (http)]. Źródłem pogorszenia wyniku finansowego sektora samorządowego był jednak przede wszystkim szybszy wzrost wydatków od wzrostu dochodów budżetowych. Należy tu podkreślić wagę sektora samorządowego, w tym szczególnie samorządu lokalnego, jako ważnego publicznego usługodawcy i inwestora, którą obrazuje wartość wydatków tego sektora w relacji do PKB. Według danych Ministerstwa Administracji i Cyfryzacji, dla Polski udział ten wynosił w 2011 roku 14,2% PKB i był wyższy niż w Czechach (11,3% PKB), Słowacji (6,6% PKB), a także Francji (11,7% PKB), czy Wielkiej Brytanii (13,4% PKB). Najwięcej inwestycji w sektorze samorządowym w skali kraju realizowały gminy, w tym miasta na prawach powiatu, które w 2011 roku realizowały ponad 70% inwestycji samorządowych. Okres ostatnich lat, a w szczególności od 2007 roku, sprzyjał zwiększaniu wydatków inwestycyjnych, z uwagi na możliwość wykorzystania środków unijnych, których uruchomienie wiązało się jednak z koniecznością wniesienia wkładu własnego, co z kolei przekładało się na wzrost zadłużenia jednostek samorządowych.

Celem opracowania jest przedstawienie uwarunkowań prawnych zarządzania długiem jednostek samorządu terytorialnego i dokonanie na tym tle analizy poziomu zadłużenia polskich gmin (w tym miast na prawach powiatu) oraz ich działalności inwestycyjnej. Okres badawczy obejmuje lata 2007–2011. Materiał empiryczny wykorzystany w analizie stanowią dane Ministerstwa Finansów oraz Głównego Urzędu Statystycznego.

Uwarunkowania prawne zarządzania długiem samorządowym

Rosnące zadłużenie stanowi poważne wyzwanie dla władz samorządowych. Z nadmiernym zadłużaniem się samorządów wiążą się zagrożenia, które są związane przede wszystkim z pogorszeniem kondycji finansowej samorządu. Zarządzanie długiem, ze szczególnym uwzględnieniem zachowania płynności finansowej, staje się jednym z najważniejszych elementów gospodarki finansowej samorządów. Optymalizacja procesów z tym związanych pozwala na określenie wielkości zapotrzebowania na środki z zewnątrz i oszacowanie czasu ich pozyskania, a także minimalizuje koszty obsługi zadłużenia i zmniejsza ryzyko finansowe.

W szerokim ujęciu zarządzanie długiem samorządowym można rozumieć jako proces decyzyjny dotyczący kwestii wykorzystania instrumentów dłużnych w gospodarce finansowej jednostek samorządu terytorialnego, którego celem jest zwiększenie możliwości w zakresie usług publicznych świadczonych na rzecz mieszkańców wspólnoty samorządowej [Poniatowicz 2005, s. 251]. M. Bitner pod tym pojęciem rozumie dyscyplinę naukową i działalność praktyczną zajmującą się analizą działań zmierzających do planowego zaciągania i spłaty zadłużenia, zgodnych z potrzebami i możliwościami finansowymi jednostki samorządu terytorialnego oraz z sytuacją na rynkach finansowych. W warunkach spowolnienia gospodarczego oraz narastającego zadłużenia samorządów szczególnego znaczenia nabiera efektywne zarządzanie długiem samorządowym, rozumiane jako wybór optymalnej formy instrumentów dłużnych, dostosowanie związanych z nimi przepływów gotówkowych do wielkości dochodów i wydatków budżetowych oraz kwantyfikowanie i ograniczanie różnych rodzajów ryzyka towarzyszącego procesom zadłużania się przez jednostkę samorządową [Bitner 1999, s. 23].

Efektywne zarządzanie długiem to proces decyzyjny, w którym władze samorządowe powinny uwzględniać uwarunkowania zaciągania długu, w tym przede wszystkim ograniczenia prawne, ekonomiczne i polityczno-organizacyjne.

Do istotnych determinant efektywności o charakterze obiektywnym należą regulacje prawne dotyczące długu samorządowego. Nie można uznać, że normy prawne wymuszają efektywne zarządzanie długiem. Jednak niewątpliwie wpływają bezpośrednio na proces zarządzania, gdyż sztywno określają m.in. przeznaczenie zaciąganych przez władze lokalne zobowiązań czy poziom dopuszczalnego zadłużenia [Jastrzębska 2009, s. 5]. Od wielu lat toczy się dyskusja na temat granic zadłużania się jednostek samorządu terytorialnego. Polskie samorządy są obecnie w okresie przejściowym, do 2013 roku obowiązują regulacje prawne dotyczące ograniczenia poziomu długu zawarte w ustawie z dnia 30 czerwca 2005 r. o finansach publicznych. Obowiązujące ograniczenia prawne dotyczą dwóch limitów zadłużenia, tj. łącznej kwoty długu i poziomu obsługi zadłużenia.

Pierwsze ograniczenie związane jest z relacją zadłużenia do dochodów budżetu jednostki samorządu terytorialnego. Łączna kwota długu jednostki samorządu terytorialnego na koniec roku budżetowego nie może przekroczyć 60% wykonanych dochodów ogółem jednostki w danym roku budżetowym.

Drugie ograniczenie określa poziom obsługi zadłużenia. Łączna kwota przypadających w danym roku budżetowym spłat rat kredytów i pożyczek wraz z należnymi w danym roku odsetkami, kwota wykupu papierów wartościowych wraz z należnymi odsetkami i dyskontem oraz potencjalne kwoty wynikające z poręczeń i gwarancji udzielanych przez JST nie mogą przekroczyć 15% planowanych na dany rok budżetowy dochodów jednostki. Ograniczenia te wielokrotnie

poddawane były krytyce, zarówno w literaturze przedmiotu, jak i w środowisku samorządowym. Ustalone limity wskaźników zadłużenia są bowiem jednakowe dla wszystkich jednostek samorządu terytorialnego, bez uwzględniania potencjału finansowego poszczególnych jednostek [Owsiak 2009, s. 329].

Uregulowania zawarte w ustawie z dnia 27 sierpnia 2009 roku o finansach publicznych wprowadziły obowiązującą od 2011 roku regułę zrównoważonego budżetu bieżącego JST, zgodnie z którą planowane i wykonane wydatki bieżące nie mogą być wyższe niż planowane i wykonane dochody bieżące powiększone o nadwyżkę budżetową z lat ubiegłych i wolne środki, a tym samym wprowadzono zakaz deficytu operacyjnego. Ponadto ustawa utrzymuje powiązanie poziomu deficytu budżetu JST i wypłat na obsługę długu JST z poziomem deficytu budżetu państwa i relacją państwowego długu publicznego do PKB, co przy pogorszeniu się stanu finansów publicznych w kraju wiąże się ze stopniowym ograniczaniem zdolności JST do zaciągania i obsługi długu. Ustawa o finansach publicznych z 2009 roku przewiduje zmianę ograniczeń w zaciąganiu zobowiązań. Od 2014 roku dotychczas obowiązujące jednakowe wskaźniki dla wszystkich jednostek samorządu terytorialnego zostaną zastąpione nowym, indywidualnym limitem absorpcji długu, uzależnionym od sytuacji finansowej danej jednostki. Nowa ustawa wprowadza zniesienie limitu poziomu długu JST i wprowadzenie jedynie limitu poziomu wypłat na obsługę długu, co powinno skłaniać do efektywnego zarządzania długiem (jego poziomem i kosztami obsługi). Zgodnie z konstrukcją indywidualnego wskaźnika zadłużenia możliwości zaciągania długu głównie będą uzależnione od kształtowania się wyniku operacyjnego jednostki i efektywności zarządzania majątkiem. Wprowadzone nowe limity zadłużania się JST można uznać za pozytywną zmianę, ponieważ uwzględniać będą zróżnicowane możliwości zadłużania się poszczególnych jednostek samorządowych oraz wskazywać na istnienie nie tylko prawnych, ale i ekonomicznych ograniczeń.

Zadłużenie polskich gmin i ich wydatki inwestycyjne

Zadłużenie jednostek samorządu terytorialnego w latach 2007–2011 systematycznie rosło (tab. 1). Szczególnie wysoki wzrost zadłużenia sektora samorządowego wystąpił po 2008 roku. Udział poszczególnych typów jednostek samorządu terytorialnego w zobowiązaniach ogółem pozostawał w badanym okresie na zbliżonym poziomie. W największym stopniu dług samorządowy generowały gminy i miasta na prawach powiatu (odpowiednio 39,5 oraz 42,7% udziału w zobowiązaniach ogółem w 2011 roku).

Analizując salda budżetowe polskich gmin można zauważyć, że tylko w 2007 roku wystąpiły nadwyżki budżetowe, a od 2008 roku pogłębiał się deficyt

Tabela 1
Zadłużenie jednostek samorządu terytorialnego w latach 2007–2011

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011
[mld zł]					
Jednostki samorządu terytorialnego	25,9	28,8	40,3	55,1	65,7
Gminy	10,0	10,8	14,6	21,9	26,0
Powiaty	2,6	2,9	3,9	5,4	6,1
Miasta na prawach powiatu	11,3	12,8	18,7	23,4	28,1
Województwa	2,0	2,3	3,0	4,3	5,5
[%]					
Jednostki samorządu terytorialnego	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Gminy	38,5	37,6	36,3	39,8	39,5
Powiaty	10,2	10,0	9,7	9,9	9,3
Miasta na prawach powiatu	43,5	44,4	46,5	42,5	42,7
Województwa	7,8	8,0	7,6	7,8	8,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów, [www.finanse.mf.gov.pl] oraz Krajowej Rady Regionalnych Izb Obrachunkowych [*Sprawozdanie…* 2012, s. 187].

budżetowy – najwyższy deficyt wystąpił w 2010 i 2011 roku (tab. 2). Najtrudniejsza sytuacja finansowa wystąpiła w gminach miejskich (w tym miastach na prawach powiatu).

W związku z wprowadzeniem indywidualnego podejścia do oceny zdolności kredytowej jednostek samorządowych istotna jest ocena wyników operacyjnych tych jednostek. Wielkość nadwyżki operacyjnej wpływa na możliwości zaciągania nowych zobowiązań oraz na zdolność do finansowania wydatków o charakterze inwestycyjnym. Wysokość nadwyżki operacyjnej jest podstawą do ustalania

Tabela 2
Wyniki budżetów i wyniki bieżące w relacji do dochodów ogółem gmin* [%]

Lata	Wyniki budżetów gmin w relacji do ich dochodów ogółem			Nadwyżka operacyjna w relacji do dochodów ogółem gmin		
	miejskie	miejsko-wiejskie	wiejskie	miejskie	miejsko-wiejskie	wiejskie
2007	2,3	1,1	1,4	11,3	10,4	11,6
2008	–2,9	–1,6	–0,2	10,5	10,9	12,8
2009	–11,5	–8,3	–6,1	5,3	8,3	10,8
2010	–9,3	–5,5	–10,3	3,8	4,9	7,4
2011	–7,2	–5,5	–5,2	5,1	6,0	7,2

*gminy łącznie z miastami na prawach powiatu

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów [www.finanse.mf.gov.pl].

nowego wskaźnika zadłużenia, który od 2014 roku będzie określany indywidualnie dla każdej jednostki (do jego opracowania będą brane pod uwagę dane finansowe dotyczące nadwyżki operacyjnej począwszy od roku 2011). W analizowanym okresie obniżył się udział nadwyżki operacyjnej w dochodach ogółem gmin. Relatywnie najlepszą sytuacją finansową w zakresie wyniku bieżącego charakteryzowały się w latach 2007–2011 gminy wiejskie – średni udział nadwyżki operacyjnej w dochodach ogółem wyniósł w tych gminach prawie 10%. Analizując wyniki bieżące gmin, można ponadto zauważyć, że we wszystkich typach gmin po spadkach nadwyżki operacyjnej obserwowanych w latach 2008––2010, w 2011 roku sytuacja finansowa gmin uległa nieznacznej poprawie.

Należy podkreślić, że wykonanie budżetów samorządów za 2011 rok jest pierwszym parametrem bezpośrednio wpływającym na poziom indywidualnych, maksymalnych limitów spłaty zobowiązań, które będą obowiązywać organy stanowiące przy uchwalaniu budżetu na 2014 rok. Według danych Krajowej Rady Regionalnych Izb Obrachunkowych, sytuacja, w której wydatki bieżące przekraczają dochody bieżące danej jednostki samorządu dotyczyła w 2011 roku 182 jednostek, w tym 166 gmin, 4 miast na prawach powiatu i 12 powiatów. Ponadto, analiza danych finansowych za lata 2009–2011 wskazuje, że nowy wskaźnik limitu zadłużenia (art. 243 obowiązującej ustawy z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych), który ma obowiązywać od 2014 roku znacznie obniży możliwości zadłużania się samorządów. Jeżeli nowy limit zadłużenia obowiązywałby od 2012 roku, to 108 samorządów (77 gmin, w tym 2 miasta na prawach powiatu oraz 31 powiatów) nie mogłoby w 2012 roku dokonywać żadnych spłat zadłużenia, gdyż ich indywidualne limity spłat zadłużenia byłyby ujemne [*Sprawozdanie…*, s. 185].

Powiększającemu się deficytowi budżetowemu gmin towarzyszył wzrost zadłużenia, szczególnie widoczny w latach 2009–2011 (tab. 3). W 2011 roku średnia relacja zobowiązań jednostek samorządu terytorialnego do ich dochodów wyniosła 38,4%, w tym w gminach wskaźnik ten wynosił 34,3%, a w miastach na prawach powiatu 48,5%. W analizowanym okresie w największym stopniu wzrosło zadłużenie gmin wiejskich, mimo to nadal charakteryzowały się najniższym wśród poszczególnych typów gmin wskaźnikiem zadłużenia. Najwyższym poziomem zadłużenia charakteryzowały się natomiast gminy miejskie (w tym miasta na prawach powiatu). Eliminacja z zobowiązań gmin tej części zadłużenia, która była związana z pozyskiwaniem środków unijnych, powoduje, że obciążenie dochodów długiem nieznacznie maleje. Większe różnice widoczne w 2010 i 2011 roku wskazują, że gminy (głównie wiejskie) w większym stopniu wykorzystywały zadłużenie jako instrument związany z pozyskiwaniem środków UE.

Choć zadłużenie samorządów rosło, to było odległe od dopuszczalnego ustawowego poziomu. Zwiększała się jednak w badanym okresie liczba jednostek,

Tabela 3
Średnie wartości wskaźnika obciążenia dochodów gmin* długiem [%]

Lata	Udział zobowiązań bez zobowiązań na projekty unijne w dochodach ogółem			Udział zobowiązań ogółem w dochodach ogółem		
	miejskie	miejsko--wiejskie	wiejskie	miejskie	miejsko--wiejskie	wiejskie
2007	19,4	18,3	13,5	23,0	19,4	14,4
2008	19,6	18,0	13,2	24,4	18,7	13,8
2009	25,4	22,5	16,3	33,3	23,9	17,2
2010	28,5	28,8	22,2	33,5	32,7	26,9
2011	32,9	32,2	25,1	37,4	37,1	30,6

*gminy łącznie z miastami na prawach powiatu

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów [www.finanse.mf.gov.pl].

w których wskaźnik zadłużenia przekroczył granicę 60%. Według informacji Krajowej Rady Regionalnych Izb Obrachunkowych, liczba jednostek samorządowych, których dług w relacji do dochodów przekroczył w 2011 roku 60%, wyniosła 135, w tej grupie znalazło się 125 gmin, 8 miast na prawach powiatu i 2 powiaty. Po wyłączeniu zobowiązań zaciągniętych na zadania realizowane z udziałem środków unijnych, ustawowy limit przekroczyło w 2011 roku 29 gmin oraz 1 powiat. Nie zmieniła się również, w zestawieniu z poprzednimi latami, struktura zobowiązań według tytułów dłużnych. Nadal wśród źródeł finansowania zwrotnego dominowały kredyty i pożyczki (98,4% w gminach i 94,5% w miastach na prawach powiatu). Emisja papierów wartościowych stanowiła nadal niewielki udział w strukturze zobowiązań ogółem JST w skali kraju (7,6%), w tym najmniejszy udział tego źródła wystąpił w gminach (1%), w miastach na prawach powiatu udział ten był większy i wyniósł 5%.

Wartość samorządowych wydatków inwestycyjnych, która informuje o intensywności realizowanej przez JST polityki rozwojowej, w ostatnich latach znacząco rosła. Aktywność inwestycyjna gmin determinowana jest wieloma czynnikami, w tym przede wszystkim o charakterze prawnym, ekonomicznym i organizacyjnym. Jednym z najważniejszych kryteriów decydujących o podjęciu realizacji inwestycji jest zapewnienie możliwości finansowania etapów inwestycji w wymaganych terminach. Zdolność inwestycyjną w wymiarze ekonomicznym można wyrazić wielkością środków finansowych, jakie dana jednostka może przeznaczyć na finansowanie zadań inwestycyjnych [Sierak, Górniak 2011, s. 34]. Możliwości inwestycyjne samorządów lokalnych w literaturze przedmiotu określane są także jako potencjał inwestycyjny [Łukomska-Szarek 2011, s. 197]. Potencjał inwestycyjny samorządów jest uzależniony od poziomu dochodów budżetowych, które mogą być przeznaczone na finansowanie

działalności inwestycyjnej. Poziom dochodów samorządu decyduje w dłuższej perspektywie o zdolności do zaciągania i obsługi długu samorządowego, który jednostka z reguły przeznacza na realizację zadań inwestycyjnych.

Dane zawarte w tabeli 4 wskazują na tendencję wzrostową realizowanych inwestycji gminnych w latach 2007–2010 oraz zahamowanie wzrostu w 2011 roku. Analizując poziom wydatków inwestycyjnych w poszczególnych typach gmin, można zauważyć, że najwyższy wzrost wydatków wystąpił w gminach wiejskich i miejsko-wiejskich, jednak we wszystkich typach gmin w 2011 roku nastąpił spadek udziału wydatków inwestycyjnych w wydatkach ogółem. Jest to niepokojąca sytuacja, szczególnie biorąc po uwagę fakt, że gminy i miasta na prawach powiatu realizowały odpowiednio 43,5 oraz 24,9% wszystkich samorządowych inwestycji (bez uwzględnienia m.st. Warszawy, które realizowało 5,1% inwestycji samorządowych). Wśród poszczególnych typów JST tylko województwa odnotowały niewielki wzrost udziału wydatków inwestycyjnych w ogólnej kwocie swoich wydatków [*Sprawozdanie*..., s. 162].

Można zatem stwierdzić, że wraz ze wzrostem gminnych wydatków inwestycyjnych w latach 2007–2010, systematycznie rosło zadłużenie gmin, co wiązało się także z wykorzystaniem środków UE. W 2011 roku nastąpiło jednak zahamowanie realizowanych inwestycji gminnych. Przyczyny ograniczenia wydatków inwestycyjnych przez samorządy gminne wiązały się m.in. ze spowolnieniem gospodarczym i jego oddziaływaniem na stan finansów samorządów w postaci niższych dochodów własnych (mniejszych wpływów z podatku PIT i CIT), niższych dochodów ze sprzedaży majątku gminnego, a także delegowania na samorządy nowych zadań bez zapewnienia wystarczających środków na ich realizację. Istotną przyczyną zahamowania inwestycji samorządowych jest ponadto zmiana uregulowań prawnych i wprowadzenie indywidualnego wskaźnika zadłużenia uwzględniającego sytuację finansową samorządu, co wymusza

Tabela 4
Wydatki inwestycyjne gmin* w relacji do wydatków ogółem [%]

Lata	Gminy Polski			
	ogółem	miejskie	miejsko-wiejskie	wiejskie
2007	19,8	18,6	17,8	18,9
2008	20,8	20,6	19,6	19,9
2009	22,1	22,4	22,0	23,0
2010	24,7	22,9	23,8	26,3
2011	21,5	20,2	21,9	23,8

*gminy miejskie łącznie z miastami na prawach powiatu

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów [www.finanse.mf.gov.pl].

na samorządach wprowadzenie większej dyscypliny wydatkowej. W związku z przedstawionymi uwarunkowaniami można spodziewać się dalszego ograniczania działalności inwestycyjnej przez samorządy gminne.

Podsumowanie

W ostatnim okresie jednostki samorządu terytorialnego zmagają się z trudną sytuacją finansową, co wiąże się m.in. z pogarszającymi się uwarunkowaniami makroekonomicznymi funkcjonowania samorządów. Ponadto, okres ostatnich lat, a w szczególności od 2007 roku, sprzyjał zwiększaniu wydatków inwestycyjnych, z uwagi na możliwość wykorzystania środków unijnych, których uruchomienie wiązało się jednak z koniecznością wniesienia wkładu własnego, co z kolei przekładało się na wzrost zadłużenia jednostek samorządowych.

Zadłużenie jednostek samorządu terytorialnego w latach 2007–2011 systematycznie rosło. Szczególnie wysoki wzrost zadłużenia sektora samorządowego wystąpił po 2008 roku. Wśród poszczególnych typów samorządów w największym stopniu dług samorządowy generowały gminy i miasta na prawach powiatu. Analizując salda budżetowe polskich gmin, można zauważyć, że tylko w 2007 roku wystąpiły nadwyżki budżetowe, a od 2008 roku pogłębiał się deficyt budżetowy (najwyższy deficyt wystąpił w 2010 i 2011 roku). Najtrudniejsza sytuacja finansowa wystąpiła w gminach miejskich (w tym miastach na prawach powiatu). Powiększającemu się deficytowi budżetowemu gmin towarzyszył wzrost zadłużenia, szczególnie widoczny w latach 2009–2011. W 2011 roku średnia relacja zobowiązań jednostek samorządu terytorialnego do ich dochodów wyniosła 38,4%, w tym w gminach wskaźnik ten wynosił 34,3%, a w miastach na prawach powiatu 48,5%. W analizowanym okresie w największym stopniu wzrosło zadłużenie gmin wiejskich, mimo to w 2011 roku nadal charakteryzowały się najniższym wśród poszczególnych typów gmin wskaźnikiem zadłużenia. Najwyższym poziomem zadłużenia charakteryzowały się natomiast gminy miejskie (w tym miasta na prawach powiatu).

Należy wskazać na tendencję wzrostową realizowanych inwestycji gminnych w latach 2007–2010 oraz zahamowanie wzrostu w 2011 roku. Jest to niepokojąca sytuacja, szczególnie biorąc po uwagę fakt, że gminy i miasta na prawach powiatu realizowały odpowiednio 43,5 oraz 24,9% wszystkich samorządowych inwestycji. Wśród poszczególnych typów JST tylko województwa odnotowały niewielki wzrost udziału wydatków inwestycyjnych w ogólnej kwocie swoich wydatków. Wzrost udziału wydatków inwestycyjnych w ich wydatkach ogółem w latach 2007–2010, któremu towarzyszył systematyczny wzrost zadłużenia gmin, wiązał się w dużej mierze z wykorzystaniem środków UE. W 2011 roku

nastąpiło jednak zahamowanie realizowanych inwestycji gminnych, co wiązało się ze spowolnieniem gospodarczym i jego oddziaływaniem na pogorszenie sytuacji finansowej samorządów gminnych. Istotną przyczyną zahamowania inwestycji samorządowych jest ponadto zmiana uregulowań prawnych i wprowadzenie indywidualnego wskaźnika zadłużenia uwzględniającego sytuację finansową samorządu, co wymusza na samorządach wprowadzenie większej dyscypliny wydatkowej.

Literatura

BITNER M.: *Gmina na rynku kapitałowym. Podstawy zarzadzania długiem komunalnym*, Agencja Rozwoju Komunalnego, Warszawa 1999.

JASTRZĘBSKA M.: *Zarządzanie długiem jednostki samorządu terytorialnego – istota, cele, uwarunkowania, decyzje*, „Finanse Komunalne" 2009, nr 1–2.

ŁUKOMSKA-SZAREK J.: *Analiza potencjału inwestycyjnego i poziomu samofinansowania samorządów gminnych w Polsce*, w: *Finanse publiczne*, red. J. Sokołowski, A. Żabiński, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 167, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011.

Ocena sytuacji samorządów lokalnych, Ministerstwo Administracji i Cyfryzacji [www.mac.gov.pl].

OWSIAK K.: *Kontrowersje wokół zadłużenia jednostek samorządu terytorialnego*, w: *Samorząd terytorialny w zintegrowanej Europie*, red. B. Filipiak, A. Szewczuk, Zeszyty Naukowe nr 526, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2009.

PONIATOWICZ M.: *Dług publiczny w systemie finansowym jednostek samorządu terytorialnego (na przykładzie miast na prawach powiatu)*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2005, s. 251.

PONIATOWICZ M.: *Pozafinansowe instrumenty zarządzania samorządowym długiem publicznym*, w: *Zarządzanie długiem publicznym. Aspekty finansowe i płynnościowe*, red. E. Denek, B. Filipiak, Zeszyty Naukowe WSB w Poznaniu nr 36/2011, Wydawnictwo WSB, Poznań 2011.

SIERAK J, GÓRNIAK R: *Ocena efektywności i finansowanie projektów inwestycyjnych jednostek samorządu terytorialnego współfinansowanych funduszami Unii Europejskiej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.

Sprawozdanie z działalności regionalnych izb obrachunkowych i wykonania budżetu przez jednostki samorządu terytorialnego w 2011 roku, Krajowa Rada Regionalnych Izb Obrachunkowych, Warszawa 2012, s. 180–187.

Ustawa z dnia 30 czerwca 2005 r. o finansach publicznych (Dz.U. z 2005 r. nr 249, poz. 2104, z późn. zm.).

Ustawa z dnia 27 czerwca 2009 roku o finansach publicznych (Dz.U. z 2009 r. nr 157, poz. 1240).

Wskaźniki do oceny sytuacji finansowej jednostki samorządu terytorialnego w latach 2007––2011, Ministerstwo Finansów [www.finanse.mf.gov.pl].

The debt and operating income of the communities in the light of the legal and government investment expenditures

Abstract

The debt of the polish municipalities in 2007–2011 grew steadily. The especially high increase in debt of the local government sector has occurred after 2008. Among the different types of local governments municipalities and cities with county rights generated local government debt by most. The especially high increase in debt has occurred in 2009–2011. With the increase in the debt of municipalities in the period 2007–2010, the share of investment expenditures in total expenditure was increasing too. However performed municipal investments were stopped in 2011. The reasons for reducing investment expenditures by local governments are associated with the deterioration of macroeconomic conditions and changes in the legal conditions of functioning of municipalities.

Ryszard Kata
Wydział Ekonomii
Uniwersytet Rzeszowski

Czynniki behawioralne i demograficzne wpływające na korzystanie przez rolników z kredytów inwestycyjnych

Wstęp

W badaniach wykazano, iż z kredytów inwestycyjnych korzystają gospodarstwa rolne, które dysponują większym potencjałem ekonomicznym oraz realizują produkcję towarową, prowadzą inwestycje i uzyskują dochody na wyższym poziomie niż przeciętne gospodarstwa rolne [Kata 2011, s. 228–250]. Wykazują także wyższą efektywność ekonomiczno-finansową, mierzoną rentownością aktywów i kapitału własnego [Wasilewski, Mądra 2009, s. 480]. W publikacjach dotyczących tej problematyki pomija się natomiast lub porusza w sposób bardzo powierzchowny rolę samych rolników. Warto pamiętać, że aby ostatecznie doszło do podpisania umowy kredytowej, wszystko musi zacząć się od kredytobiorcy, poczynając od pomysłu biznesowego, skłonności do podjęcia ryzyka, przez chęć poszukiwania zewnętrznych źródeł finansowania, aż do uczestnictwa w mniej lub bardziej skomplikowanych i uciążliwych procedurach bankowych.

Statystyki FADN-UE z lat 2004–2009 wskazują, iż udział kredytów inwestycyjnych w finansowaniu aktywów trwałych wynosi przeciętnie w krajach UE 13,9% (w Polsce 6,9%). Dowodzi to, iż wielu rolników wybiera ścieżkę rozwoju gospodarstwa opierając się na powolnej akumulacji środków własnych. W Polsce od roku 2004 znaczący udział we wzroście inwestycji w rolnictwie mają dotacje UE, w tym przede wszystkim środki z II filara WPR, jednakże nie są one w stanie pokryć wszystkich potrzeb rolników w zakresie funduszy inwestycyjnych i muszą być uzupełniane przez kredyty bankowe. Z punktu widzenia teorii struktury kapitału korzystanie przez rolnika tylko z funduszy własnych oraz dotacji, bez sięgania po fundusze o charakterze zwrotnym (np. kredyty bankowe), nie zawsze jest optymalne. Środki pozyskane z kredytu mogłyby przyśpieszyć rozwój gospodarstwa, poprawić jego konkurencyjność, pozwolić na uzyskanie efektów skali itd. Rezygnacja z finansowania zewnętrznego o charakterze długu może nie pozwolić osiągnąć optymalnej efektywności ekonomicznej gospo-

darstwa, gdyż rolnik nie korzysta z potencjalnych efektów dźwigni finansowej oraz efektów mnożnika kapitałowego. Warto zauważyć, iż rolnicy od wielu lat mają możliwość korzystania z preferencyjnych kredytów inwestycyjnych, a pomimo to popyt zgłaszany przez nich na tego rodzaju kredyty jest relatywnie niski [ARiMR 2012]. Trzeba jednak pamiętać, iż każdy kredyt zwiększa ryzyko działalności gospodarczej poprzez powiększenie ryzyka produkcyjnego i rynkowego o ryzyko finansowe. Rezygnując z kredytu, rolnicy bardziej sobie cenią unikanie ryzyka finansowego, niż ewentualne korzyści z zastosowania kapitału obcego.

Decyzje kredytowe rolników są determinowane nie tylko przez zasoby produkcyjne gospodarstwa i jego wyniki ekonomiczne, ale także przez cechy społeczno-osobowe rolników oraz czynniki behawioralne, takie jak stosunek rolników do ryzyka, zaufanie do banków itp. Ustalenie wpływu tych czynników na decyzje rolników jest znacznie trudniejsze niż w przypadku czynników ilościowych. Rozpoznanie „mechanizmów" decyzji kredytowych rolników nie jest jednak możliwe bez uwzględnienia cech demograficznych i behawioralnych, co w przypadku tych ostatnich jest czynione nader rzadko. Wynika to z trudności w ujęciu tych cech w modelach statystycznych opisujących popyt kredytowy rolników, a także trudności w pozyskaniu danych. Obserwacja cech behawioralnych jest bowiem możliwa jedynie w drodze badań eksperymentalnych lub wywiadów bezpośrednich.

Cel i metodyka badań

Celem opracowania jest określenie wpływu czynników behawioralnych oraz demograficznych na fakt korzystania przez rolników z kredytów inwestycyjnych. Czynniki behawioralne mają podłoże społeczne i psychologiczne, a ich wyrazem są określone emocje (zachłanność, pewność siebie lub poczucie strachu, zaufanie, obawy, optymizm lub pesymizm itd.), a także przekonania, oczekiwania i postawy rolników (np. otwartość na otoczenie i współpracę z instytucjami, w tym z bankami). Kształtują one percepcję rzeczywistości (aspekty poznawcze) i motywacje rolników, wpływając tym samym na ich decyzje i działania. Z kolei cechy demograficzne rolników to: wiek, wykształcenie, staż prowadzenia gospodarstwa. Pomiędzy cechami behawioralnymi a społeczno-demograficznymi istnieją powiązania. Przykładowo młodszy wiek i lepsze wykształcenie związane są zwykle z większą skłonnością do zmian i mniejszą awersją do ryzyka, a zatem powinny sprzyjać też zainteresowaniu rolników kredytami.

Źródłem materiałów empirycznych były badania ankietowe prowadzone w latach 2008–2009 w regionie Polski południowo-wschodniej (woj. małopolskie, podkarpackie i świętokrzyskie). Wywiadem bezpośrednim objęto losowo wybra-

nych 736 użytkowników gospodarstw rolnych (o powierzchni powyżej 1 ha UR, uzyskujących dopłaty bezpośrednie). W próbie tej znalazło się 21,1% rolników, którzy w latach 2004–2007 pobrali kredyty inwestycyjne, oraz 22,2% rolników, którzy korzystali w tym okresie z kredytów obrotowych. Łącznie z kredytów na cele rolnicze skorzystało 36% ankietowanych, w tym 7,2% rolników finansowało gospodarstwo zarówno kredytami inwestycyjnymi, jak i obrotowymi.

W opracowaniu dokonano porównania interesujących nas cech w grupie rolników korzystających z kredytów inwestycyjnych (grupa 1) oraz kredytów obrotowych (grupa 2) i rolników, którzy nie korzystali z takiego źródła finansowania (grupa 3). W celu określenia wpływu czynników demograficznych i behawioralnych na decyzje kredytowe rolników wykorzystano testy niezależności Chi-kwadrat oraz współczynniki V-Cramera i Fi-kontyngencji.

Wyniki badań i ich omówienie

Ekonomia jest nauką, która zajmuje się decyzjami podmiotów gospodarczych oraz wyborami dokonywanymi przez ludzi będących jednocześnie jednostkami ekonomicznymi oraz jednostkami emocjonalnymi żyjącymi w określonych warunkach społecznych. Ekonomia neoklasyczna, utożsamiająca człowieka z *homo oeconomicus*, zakłada jego pełną racjonalność, dążenie do zaspokajania wyłącznie wąsko pojętego własnego interesu i pełną samokontrolę [Solek 2010, s. 25]. Na dodatek wszystkie decyzje dokonywane są na podstawie pełnej i doskonałej informacji, nieograniczonej możliwości jej przetwarzania oraz założeniu spójności preferencji decydenta. W realnej rzeczywistości wiele z tych warunków nie jest spełnionych, dlatego aby rozwiązywanie problemów ekonomicznych było bardziej realistyczne H. Simon [1955, s. 99] zaproponował koncepcję ograniczonej racjonalności. Zakłada ona, iż człowiek wobec nadmiaru informacji, częstej niemożności jej właściwej analizy oraz nieustannego braku czasu, nie jest w stanie za każdym razem uzyskiwać optymalnych rozwiązań. Koncepcję ograniczonej racjonalności przyjął nurt ekonomii behawioralnej, który m.in. za pomocą psychologii poznawczej stara się wyjaśniać, jak ludzie zachowują się w rzeczywistości i jakie czynniki, związane także z emocjami, postawami, percepcją otaczającego świata czy doświadczeniem, wpływają na określone wybory i decyzje jednostki.

Badania eksperymentalne, prowadzone przez P. Kulawczuka i A. Poszewieckiego [2010, s. 297–298], obejmujące przedsiębiorców z sektora MSP potwierdziły tezę, iż większa znajomość korzyści i kosztów stosowania danego instrumentu finansowego zwiększa skłonność do jego stosowania. Ponadto udowodniono, iż w przypadku kredytów inwestycyjnych zaufanie do oferenta propo-

nowanego rozwiązania jest czynnikiem ważniejszym niż rozmiar potencjalnych korzyści oferowanych przez instrument. Można założyć, iż te prawidłowości będą także adekwatne do wyjaśnienia decyzji rolników w zakresie korzystania z kredytów inwestycyjnych.

Przedsiębiorcy indywidualni oraz rolnicy zachowują się podobnie na rynku kredytowym i zgoła odmiennie od innych klientów banków. Przykład USA i Hiszpanii z okresu poprzedzającego ostatni kryzys finansowy (2000–2007) pokazuje, iż kiedy rosło dynamicznie zadłużenie osób fizycznych (związane głównie z inwestycjami na rynku nieruchomości) oraz dużych przedsiębiorstw, to zadłużenie przedsiębiorców z sektora MSP utrzymywało się na podobnym poziomie, a rolników zmniejszało się[1]. Wskazuje to, iż rolnicy i przedsiębiorcy indywidualni, w porównaniu do innych kredytobiorców, są mniej podatni na czynniki wywołujące „bańki spekulacyjne" i charakteryzuje ich dużo większa awersja do ryzyka.

Behawioralne czynniki mają kluczowe znaczenie dla występowania tzw. wewnętrznych ograniczeń kredytowych, polegających na świadomym rezygnowaniu przez rolników z zaciągania kredytów bankowych, a wynikających z:

– postrzegania przez rolników swojej kondycji finansowej i posiadanych zabezpieczeń, a nawet cech osobowościowych i umiejętności zarządczych jako trudnych do zaakceptowania przez kredytodawców,
– preferowania funduszy własnych,
– obawy przed stosowaniem niezbyt dobrze znanych instrumentów finansowych,
– postrzegania instytucji finansowych oraz praktyk udzielania kredytów jako skomplikowanych (nieprzejrzystych) i nieprzyjaznych (wiążących się z wieloma pułapkami), a polityki kredytowej państwa jako niespójnej i nieprzewidywalnej [Kulawik 2000, s. 36; Swinnen, Gow 1999, s. 21–47].

Warto podkreślić, iż w przypadku wewnętrznych ograniczeń kredytowych mamy do czynienia z jednostkami, które są zainteresowane pozyskaniem kapitału obcego, ale z ww. przyczyn rezygnują z kredytu bankowego. Taka rezygnacja może być trwała lub czasowa (rolnik odkłada decyzję na bliżej nieokreślony termin).

W celu lepszego zrozumienia istoty i mechanizmów ograniczeń wewnętrznych warto zwrócić uwagę na kwestię postaw inwestorów wobec ryzyka. Rolnicy i przedsiębiorcy bardziej boją się utraty kapitału własnego, problemów z płynnością, a nawet zagrożenia bankructwem, niż cenią sobie potencjalny przyrost

[1] W USA odsetek farm zadłużonych z tytułu kredytów średnio i długoterminowych w 2002 roku wynosił 36%, a w roku 2007 – 30% [USDA 2008]. Z kolei w Hiszpanii udział tego typu kredytów w finansowaniu aktywów trwałych w rolnictwie zmniejszył się z 4% w 2003 roku do 3% w 2009 roku.

korzyści z wyższego zadłużenia. Awersji do ryzyka nie należy interpretować jednak jako absolutnej niechęci do jego podejmowania, lecz jako wynik pewnego arbitrażu między oczekiwaną rentownością działań a oceną ich ryzyka. Nadmierna awersja kredytowa oznacza sytuację, gdy rolnik ocenia wysoko korzyści z zastosowania kredytu, jednak nie chce podejmować ryzyka z nim związanego, przypisując większą wartość ewentualnym unikniętym stratom niż możliwym zyskom. Taki stosunek rolników do ryzyka można wyjaśnić przy pomocy teorii perspektywy (prospektu) D. Kahnemana i A. Tversky'ego, będącej rozwinięciem klasycznej teorii maksymalizacji oczekiwanej użyteczności von Neumana i Morgensterna. Kahneman i Tversky zastąpili pojęcie użyteczności terminem „wartość" oraz zmodyfikowali kształt funkcji użyteczności do postaci s-kształtnej funkcji wartości [Kahnemana, Tversky 1979, s. 279]. Charakterystycznymi własnościami funkcji jest relatywna ocena wartości (względna wobec przyjętego punktu odniesienia), malejąca wrażliwość na dodatkowe zyski i straty oraz awersja do strat. Subiektywna różnica wartości pomiędzy zyskiem 100 a 200 zł jest większa niż pomiędzy 1100 a 1200 zł. Podobnie subiektywna różnica pomiędzy stratą 100 a 200 zł jest większa niż pomiędzy 1100 a 1200 zł. W odniesieniu do zysków obserwacja ta jest wyjaśniana przez awersję do ryzyka. W dziedzinie strat natomiast, malejąca wrażliwość inwestora na kolejne straty stanowi bodziec do zachowań ryzykownych [Cieślak 2003, s. 83]. Funkcja wartości jest też bardziej stroma w przypadku strat niż w przypadku zysków, co wiąże się z faktem, że strata jest bardziej odczuwalna niż zysk o takiej samej wartości bezwzględnej. Teoria perspektywy jest adekwatna do opisania podejścia rolników do ryzyka, gdyż skutki strat są zwykle dla nich istotniejsze niż skutki zysków (dochodów) o tej samej wartości. Wynika to m.in. z faktu, że gospodarstwo rolne ma złożoną funkcję celu, w której maksymalizacja dochodu nie musi być determinantem nadrzędnym.

Rolnicy podejmując decyzję w zakresie źródeł i instrumentów finansowania gospodarstwa napotykają wiele problemów wynikających z niepełnej informacji, ograniczonych możliwości jej analizy oraz wpływu subiektywnych postaw (skłonność do ryzyka, otwartość na zmiany itd.), motywów oraz indywidualnych (niespójnych) preferencji. Ekonomia behawioralna, m.in. za pośrednictwem teorii perspektywy, wyjaśnia wiele psychologicznych aspektów podejmowania decyzji, w tym tzw. inklinacje poznawcze i motywacyjne, które mogą wpływać na podejmowanie nieoptymalnych, czy wręcz błędnych decyzji. Dotyczą one selekcji informacji i jej przetwarzania, samego podejmowania decyzji oraz ewaluacji wyników. Niektóre z tych zniekształceń wydają się szczególnie charakterystyczne dla rolników (np. efekt *status quo*, konserwatyzm, mentalne księgowanie, awersja do ryzyka), inne wprost przeciwnie (np. nadmierny optymizm, efekt bieżącej informacji) [szerzej zob. Opolski, Potocki, Świst 2010, s. 88; Doszyń, Majewski 2010, s. 44]. Na określone wybory decydentów ma wpływ także

otoczenie (ważne są zatem relacje decydenta z otoczeniem, w tym z instytucjami) oraz preferencje społeczne.

Interesujące jest to, iż w wielu krajach o podobnym poziomie rozwoju rolnictwa występują duże różnice w zakresie korzystania przez rolników z kredytów bankowych [Kata 2011, s. 78]. Może to wskazywać, iż w dużej mierze o relacjach kredytowych decydują cechy demograficzne rolników i czynniki behawioralne, które wynikają także z uwarunkowań społecznych.

Dla zweryfikowania tej tezy i określenia wpływu ww. cech na fakt korzystania przez rolników z kredytów inwestycyjnych podjęto badania ankietowe rolników z regionu Polski południowo-wschodniej. Spośród cech demograficznych wzięto pod uwagę wiek oraz płeć kierownika gospodarstwa, jego główne miejsce pracy, wykształcenie i kwalifikacje zawodowe (tab. 1). Czynniki behawioralne są związane z emocjami, motywacjami, osądami oraz skłonnościami pobudzającymi lub hamującymi dane osoby do określonego działania (w tym przypadku korzystania z kredytów). Są to cechy bezpośrednio trudne do ustalenia i skwantyfikowania, jednakże ich wyrazem są określone postawy i oceny rolników, które zostały ustalone na podstawie wywiadów z nimi. W tym przypadku wzięto pod uwagę: otwartość rolnika na zmiany, pozytywne postrzeganie możliwości rozwojowych gospodarstwa, zadowolenie ze statusu zawodowego, zaufanie do banku i ocenę usług banku (tab. 1). Założono, iż te dwie ostatnie cechy decydują o postrzeganiu banku przez rolnika, a zatem występowaniu lub nie takich zniekształceń behawioralnych jak obawa przed bankami czy zachowawcza mentalność kredytowa. Ponadto na podstawie specjalnie obliczonych wskaźników oceniono aktywność rolników w relacjach z otoczeniem instytucjonalnym (wskaźnik W_I) oraz kompetencje rolników w relacjach z bankami, w tym kompetencje finansowe (wskaźnik W_{BK}). Wskaźnik W_I w swej konstrukcji uwzględnia liczbę instytucji, z którymi rolnik utrzymuje relacje oraz częstotliwość relacji (im wartość bliższa 1 tym silniejsze relacje). Z kolei wskaźnik W_{BK} uwzględnia umiejętność korzystania przez rolnika z bankowości internetowej, wiedzę na temat kosztów kredytu, umiejętność oceny ryzyka finansowanego przedsięwzięcia, zrozumienie umów kredytowych oraz długość relacji z bankami (tym samym doświadczenie w tych relacjach)[2].

Rolnicy korzystający z kredytów inwestycyjnych (grupa 1) przeciętnie charakteryzują się młodszym wiekiem oraz nieco dłuższym stażem w prowadzeniu gospodarstwa w porównaniu do rolników niekorzystających z kredytów (grupa 3). Najlepiej wykształceni (57,4% osób z wykształceniem średnim i wyższym) są

[2] Wszystkie wymienione aspekty zostały ocenione w skali porządkowej punktowej, następnie zaś w wyniku zastosowania procedury unitaryzacji klasycznej ustalono wskaźnik syntetyczny, którego wartość mieści się w przedziale [0, 1]. Im wyższe kompetencje rolnika, tym wartość bliższa 1.

także rolnicy grupy 1 (tab. 1). Można zauważyć, iż gospodarstwa finansowane kredytami, są częściej niż w przypadku pozostałych jednostek kierowane przez mężczyzn. Badania w dziedzinie finansów behawioralnych potwierdzają, iż występuje zależność między płcią a skłonnością do zadłużania [Goetz, Gupta 1996, s. 45–63]. Według E. Stoli [2009, s. 66], mężczyźni wykazują większą skłonność do zaciągania kredytów, gdyż łatwiej niż kobiety akceptują ryzyko związane z obcymi źródłami finansowania. W przypadku rolników taką zależność należy rozpatrywać w powiązaniu z innymi czynnikami. Z badań wynika, iż odsetek kobiet kierowników gospodarstw maleje wraz ze wzrostem powierzchni UR i wielkości ekonomicznej gospodarstwa. Te cechy zaś są silnie i dodatnio powiązane z zadłużeniem. Można zatem przypuszczać, iż to te czynniki są głównymi determinantami zadłużenia, a płeć ma znaczenie mniejsze, co nie oznacza, że nieistotne.

Rolnicy w większości korzystają z usług tylko jednego banku, którym zwykle jest bank spółdzielczy (79,2% ankietowanych). Odsetek rolników korzystających z usług więcej niż jednego banku jest wyraźnie wyższy wśród rolników sięgających po kredyty inwestycyjne (tab. 1).

Czynniki behawioralne dotyczą emocji oraz odczuć i wpływają na aspekty poznawcze i motywacyjne. Nastawienie poznawcze jednostki jest wyrazem dotychczasowych poglądów człowieka, jego wiedzy na dany temat, ocen oraz związanych z tym jego przewidywań i oczekiwań co do dalszej kolei rzeczy. Ważne znaczenie ma zatem postrzeganie przez rolnika banków (zwłaszcza tego, który jest głównym bankiem obsługującym gospodarstwo). Rolnicy, którzy korzystali z kredytów inwestycyjnych, na tle pozostałych wyżej oceniali usługi głównego banku (tab. 1). Ponadto nieco lepiej oceniali też takie aspekty, jak: uprzejmość personelu, przyjazność procedur bankowych, nieco gorzej natomiast możliwość negocjacji warunków umowy. Wymienione aspekty relacji z bankami – przy ich negatywnej ocenie – mogą przyczyniać się do powstawania zniekształceń behawioralnych takich jak obawa przed bankami, nadmierny konserwatyzm w zakresie korzystania z usług bankowych, czy zachowawcza mentalność kredytowa.

Odsetek rolników ufających bankom w sprawach kredytowych, tj. niepotrzebujących dodatkowej, obiektywnej konsultacji decyzji kredytowej, jest najniższy w grupie 3 (42,6%), najwyższy zaś w grupie 1 (67,1%). Dowodzi to, iż zaufanie, będące ważnym determinantem decyzji kredytowych, rośnie wraz z nabywaniem doświadczenia w korzystaniu z kredytów. Z kolei wysoki odsetek rolników w grupie 3, wykazujących brak zaufania do banku w sprawach kredytowych dowodzi, iż w tej zbiorowości jest to jedna z przyczyn awersji do kredytowania lub zachowawczej (przedkapitalistycznej) mentalności kredytowej rolników[3].

[3] Wyraża się ona zdecydowanym preferowaniem funduszy wewnętrznych i nieufnością wobec zewnętrznych źródeł finansowania, nawet oferowanych ze środków publicznych.

Tabela 1
Demograficzne i behawioralne (psychospołeczne) cechy rolników objętych badaniami

Wyszczególnienie	Rolnicy korzystający z kredytów		
	inwestycyjnych	obrotowych	bez kredytu
	grupa 1	grupa 2	grupa 3
1. Przeciętny wiek kierownika [lata]	42	45	44
2. Odsetek kobiet kierowników [%]	22,6	23,9	30,3
3. Rolnicy z wykształceniem średnim i wyższym [%]	57,4	54,1	51,7
4. Odsetek zatrudnieniowych tylko w gospodarstwie	62,6	55,0	52,8
5. Staż prowadzenia gospodarstwa [lata]	16,8	18,7	15,7
6. Korzystający z usług więcej niż 1 banku [%]	30,3	17,4	10,8
7. Średnia ocena usług głównego banku [1–5 pkt], w tym:	3,73	3,43	3,21
– uprzejmość personelu	4,25	4,19	4,17
– jakości informacji	3,67	3,56	3,50
– przyjazność procedur bankowych	3,45	3,34	3,22
– możliwość negocjacji warunków umowy	3,13	3,24	3,01
8. Rolnicy chcący rozwijać gospodarstwo [%][a]:	77,4	69,2	60,4
– w tym realizować inwestycje [%]	64,5	61,7	51,5
9. Odsetek rolników deklarujących zaufanie do banku w sprawach kredytowych	67,1	56,0	42,6
10. Wskaźnik intensywności relacji rolników z instytucjami W_I [0, 1][b]	0,55	0,42	0,34
11. Wskaźnik kompetencji rolników do współpracy z bankami W_{KB} [0, 1][b]	0,64	0,51	0,39

[a] w drodze zwiększania specjalizacji, innowacji, wprowadzania nowych działalności itd.

[b] różnice w rozkładach wartości wskaźnika w grupach są statystycznie istotne (test Kruskala-Wallisa)

Źródło: badania ankietowe.

Wśród determinant decyzji kredytowych należy brać pod uwagę zaangażowanie rolników w działaniach na rzecz rozwoju gospodarstwa (modernizacji, wprowadzenia nowych działalności, specjalizacji produkcji itd.), otwarcie rolników na zmiany oraz współpracę z instytucjami otoczenia rolnictwa. W przypadku relacji z bankami ważne są także kompetencje rolników, takie jak umiejętność korzystania z elektronicznych kanałów dostępu do usług bankowych, czy podstawowa wiedza z zakresu finansów. Wymienione atrybuty są znacznie korzystniejsze w zbiorowości rolników, którzy korzystali z kredytów inwestycyjnych, czego dowodzą wartości syntetycznego wskaźnika relacji rolników z instytucjami (W_I) oraz wskaźnika kompetencji rolników do współpracy z bankami (W_{KB}) (tab. 1).

Aktywność inwestycyjna rolników jest nie tylko niezbędnym warunkiem budowania pozycji gospodarstw na rynku, ale również informuje o postawach użytkowników gospodarstw wobec prowadzonej działalności rolniczej oraz potwierdza jej trwałość [Woś 1998, s. 62]. B. Karwat-Woźniak [2005, s. 17] za jeden z kluczowych czynników wyodrębniania gospodarstw rozwojowych przyjmuje samoocenę rolników dotyczącą prowadzonej działalności oraz perspektyw rozwoju gospodarstwa. W przypadku badanej zbiorowości, zgodnie z przypuszczeniem, rolnicy sięgający po kredyty inwestycyjne, znacznie częściej od pozostałych, deklarowali przekonanie o możliwościach rozwoju zarządzanych przez siebie gospodarstw (tab. 2). Odsetek takich pozytywnych wskazań wynosił w grupie 1 – 83,8%, w grupie 2 – 72,7%, wśród rolników zaś, którzy nie sięgali po kredyty – tylko 52,1%. Wymieniony aspekt jest szczególnie istotny w kontekście wewnętrznych ograniczeń kredytowych. Rolnicy, którzy są przekonani o możliwościach rozwoju swoich warsztatów pracy, będą cechowali się większą skłonnością do ryzyka i chęcią podejmowania przedsięwzięć rozwojowych w porównaniu do rolników nastawionych pesymistycznie, a także będą bardziej otwarci na poszukiwanie zewnętrznych źródeł finansowania. Podobnie osoby, które nie są zadowolone z wykonywania swojego zawodu, nie będą skłonne inwestować w gospodarstwo, a co za tym idzie nie będą sięgać po kredyty bankowe. Potwierdziły to wyniki badań, gdyż najmniej zadowolonych rolników znalazło się w grupie 3 (tab. 2).

Sięgnięcie po kredyt bankowy w świetle teorii perspektywy (w aspekcie ryzyka finansowego) jest zawsze dla przedsiębiorcy czy rolnika decyzją trudną. Rolnik, który podejmuje decyzję o ubieganie się o kredyt, musi być przekonany, że kredyt może służyć rozwojowi gospodarstwa oraz że jest on możliwy do uzyskania i spłaty. Wśród rolników, którzy sięgali po kredyty zaledwie 1,3% (grupa 1) i 1,9% (grupa 2) wyraziło przekonanie, że kredyt stanowi pułapkę, natomiast w grupie 3 aż 28%. Przy czym rolnicy z tej grupy raczej kierowali się swoim przekonaniem, niż jakimiś negatywnym doświadczeniem. Potwierdza to znaczenie czynników behawioralnych w decyzjach kredytowych rolników. Odsetek ankietowanych wskazujących, iż kredyt sprzyja rozwojowi gospodarstwa, był natomiast zdecydowanie najwyższy wśród rolników sięgających po kredyty inwestycyjne (tab. 2).

Jak wspomniano, jedną z przyczyn ograniczeń kredytowych może być przekonanie rolnika, iż kredyt jest niedostępny lub trudno dostępny oraz że nie będzie on w stanie sprostać wymaganiom banku (w zakresie kondycji finansowej gospodarstwa, posiadanych zabezpieczeń itd.). W badanej zbiorowości przekonanie o tym, iż kredyt bankowy jest dostępny dla rolników podzielało 44,5% ankietowanych z grupy 3, a w grupach rolników korzystających z kredytów ponad 65%. Przekonanie rolnika o trudności w dostępie do kredytów bankowych może zatem

Tabela 2
Ocena perspektyw rozwoju gospodarstwa, własnego statusu zawodowego oraz skutków kredytowania gospodarstwa przez rolników

Odsetek odpowiedzi rolników na pytanie:	Rolnicy wg korzystania z kredytów		
	grupa 1	grupa 2	grupa 3
1. Czy gospodarstwo jest rozwojowe?			
– tak	34,8	15,7	14,6
– raczej tak	49	57,0	37,5
– nie	2,6	4,5	11,4
– raczej nie	9,7	11,9	24,2
– trudno powiedzieć	3,9	10,9	12,3
2. Czy respondent jest zadowolony z wykonywania zawodu rolnika?			
– jest coraz bardziej zadowolony	12,9	12,9	10
– zadowolony	43,9	34,0	34,1
– coraz mniej zadowolony	16,8	14,6	13,3
– niezadowolony	4,5	5,5	8,7
– trudno powiedzieć	21,9	33,0	33,9
3. Jakie skutki przynosi kredyt bankowy dla gospodarstwa?			
– sprzyja rozwojowi	69,7	39,4	29,4
– ułatwia przetrwanie	19,4	33,9	30,9
– stabilizuje działalność	9,7	23,7	11,7
– stanowi pułapkę	1,3	2,8	28

Źródło: badania ankietowe.

wynikać z braku doświadczenia w kredytowaniu gospodarstwa, niskiego poziomu wiedzy na temat tej formy finansowania i słabych powiązań z bankami.

Wpływ cech społeczno-demograficznych i behawioralnych na decyzje kredytowe rolników nie jest łatwo oszacować, ze względu na charakter tych zmiennych (jakościowe, niemierzalne). Metody statystyczne pozwalają na przyjęcie lub odrzucenie hipotezy o istnieniu takiego związku. W celu weryfikacji takiej hipotezy zastosowano test niezależności Chi-kwadrat. Dodatkowo przy pomocy współczynników V-Cramera, Fi-kontyngencji lub τ-Kendalla określono siłę oraz kierunek tej zależności[4]. Jako zmienne zależne przyjęto: zmienną binarną Y_1 – kredyty rolne, określającą fakt zaciągnięcia przez rolnika kredytu bankowego, oraz zmienną Y_2 – liczba kredytów inwestycyjnych pobranych przez rolnika w latach 2004–2007 (tab. 3).

Analizy statystyczne potwierdziły wiele z wcześniej sformułowanych tez dotyczących wpływu czynników demograficznych i behawioralnych na decyzje

[4] Współczynnik τ-Kendalla przyjmuje wartość z przedziału [–1, +1], jego znak określa, czy korelacja między cechami ma charakter dodatni czy ujemny. Na siłę związku wskazuje współczynnik V-Cramera [0, 1].

kredytowe rolników. Spośród cech demograficznych wykazano istotną statystycznie, chociaż niezbyt silną zależność pomiędzy faktem korzystania z kredytów (Y_1) oraz liczbą kredytów inwestycyjnych (Y_2) a wiekiem i wykształceniem kierownika gospodarstwa. Przy czym w przypadku wieku zależność ta ma kierunek ujemny, wykształcenia dodatni (tab. 3). Nie wykazano natomiast statystycznie istotnej zależności między zmiennymi Y a płcią kierownika gospodarstwa (tab. 3).

Dodatnią zależność wykazano pomiędzy obiema zmiennymi Y a wskaźnikiem kompetencji rolników do współpracy z bankami W_{KB} (tab. 3). Cecha ta jest powiązana z większym doświadczeniem w korzystaniu z usług finansowych i wiedzą finansową rolników. Potwierdzono, iż popyt kredytowy rolników jest także zależny od ich relacji z otoczeniem instytucjonalnym rolnictwa. Wykazano

Tabela 3
Zależności statystyczne pomiędzy faktem korzystania z kredytów bankowych a cechami demograficznymi i behawioralnymi rolników

Zmienne niezależne	Y_1 – kredyty rolne (0/1)		Y_2 – liczba kredytów inwestycyjnych		Kierunek oddziaływania[b]
	Wartość testu chi^2	V-Cramera, Fi-kontyngencji[a]	Wartość testu chi^2	V-Cramera, Fi-kontyngencji[a]	
X_1 – wiek kierownika [lata]	12,40*	0,14	11,46*	0,12	–
X_2 – płeć kierownika [0/1]	1,09	0,04	6,10	0,09	n
X_3 – wykształcenie [pkt.][c]	16,45*	0,15	20,39*	0,13	+
X_4 – ocena perspektyw rozwojowych gospodarstwa [0/1]	45,00*	0,25	39,81*	0,23	+
X_5 – zadowolenie z zawodu rolnika [0/1]	3,79	0,07	10,52*	0,12	+
X_6 – przekonanie, że kredyt sprzyja rozwojowi [–1, 1]	86,70*	0,34	99,62*	0,21	+
X_7 – wskaźnik intensywności relacji z instytucjami W_I	45,95*	0,25	59,72*	0,16	+
X_8 – wskaźnik kompetencji do współpracy z bankami W_{KB}	201,31*	0,52	288,20*	0,36	+

*statystycznie istotna współzależność przy $p \leq 0,05$,

[a] współczynnik Fi-kontyngencji stosowano dla tabel 2 x 2 (w przypadku gdy cecha niezależna miała charakter zmiennej binarnej), w pozostałych przypadkach stosowano współczynnik V-Cramera,

[b] określony przez wartość dodatnią lub ujemną współczynnika τ-Kendalla, znak „+" oznacza wpływ dodatni, „–"wpływ ujemny, „n" – brak istotności statystycznej,

[c] miernik punktowy od 1 do 7 pkt. (gdzie 1 pkt – wykształcenie podstawowe, 7 pkt. – wyższe rolnicze).

Źródło: obliczenia własne na podstawie badań ankietowych.

ponadto dodatnią relację pomiędzy skłonnością rolników do korzystania z kredytów a pozytywną oceną perspektyw rozwojowych gospodarstwa, a w przypadku korzystania z kredytów inwestycyjnych także zadowoleniem rolnika ze swojego statusu zawodowego (tab. 3).

Podsumowanie

Czynniki behawioralne mające wpływ na decyzje kredytowe rolników to m.in. stosunek do ryzyka, wiedza i umiejętności (np. z zakresu oceny ryzyka, analizy kosztów – korzyści inwestycji), zaufanie, doświadczenie w korzystaniu z instrumentów finansowych, zadowolenie ze statusu zawodowego, otwartość na zmiany, otwartość na współpracę (z otoczeniem instytucjonalnym, w tym z bankami). Wyniki badań potwierdziły, iż czynniki te, obok cech demograficznych takich jak wiek, wykształcenie, status zawodowy, mają istotne znaczenie w kształtowaniu decyzji rolników na rynku kredytowym. Czynniki te mają podłoże psychologiczne, kulturowe oraz społeczne i są elementem kapitału ludzkiego i społecznego rolników (zaufanie, skłonność do współpracy, otwartość). Wpływają one na postrzeganie i ocenę przez rolnika banków, kredytów bankowych i własnej sytuacji na rynku kredytowym, co decyduje o przełamywaniu (lub nie) pewnych ograniczeń kredytowych będących zniekształceniami behawioralnymi (np. obawa przed bankami). Banki oraz inne instytucje zainteresowane rozwojem rynku kredytów rolnych powinny podjąć działania w sferze edukacji oraz informacji ekonomicznej i finansowej rolników. Chodzi o wykorzystanie instrumentów, które pomogłyby likwidować lub łagodzić ograniczenia natury informacyjnej, awersję kredytową, nieufność do banków, brak wiedzy finansowej i określonych umiejętności potrzebnych do skutecznego i efektywnego korzystania z kredytów bankowych. Kwestia ta ma także szerszy kontekst, gdyż dotyczy również innych instrumentów finansowania zewnętrznego w rolnictwie.

Literatura

Agricultural Income and Finance Outlook /AIS-86/ Economic Research Service, USDA 2008.

CIEŚLAK A.: *Behawioralna ekonomia finansowa. Modyfikacja paradygmatów funkcjonujących w nowoczesnej teorii finansów*, „Materiały i Studia NBP", nr 165, 2003.

DOSZEŃ M., MAJEWSKI S.: *Behawioralne aspekty kryzysu finansowego*, w: *Behawioralne determinanty rozwoju przedsiębiorczości w Polsce*, P. Kulawczuk, A. Poszewiecki (red.), Fundacja Rozwoju UG, Gdańsk 2010.

GOETZ A.M., GUPTA R.S.: *Who Takes the Credit? Gender, Power, and Control Over Loan Use in Rural Credit Programs in Bangladesh*, „World Development", vol. 24, no 1, 1996.

KAHNEMAN D., TVERSKY A.: *Prospekt Theory: An Analysis of Decision under Risk*, „Econometrica", vol. 47, no 2, 1979.
KARWAT-WOŹNIAK B.: *Gospodarstwa rozwojowe w procesach dostosowawczych do gospodarki rynkowej*, Studia i Monografie, nr 125, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005.
KATA R.: *Endogeniczne i instytucjonalne czynniki kształtujące powiązania finansowe gospodarstw rolnych z bankami*, Wyd. UR, Rzeszów 2011.
KULAWCZUK P., POSZEWIECKI A.: *Behawioralne determinanty rozwoju przedsiębiorczości w Polsce. Ekonomia behawioralna finansowania przedsiębiorczości*, Fundacja Rozwoju UG, Gdańsk 2010.
KULAWIK J.: *Ograniczenia kredytowe w rolnictwie. Rodzaje, skutki i możliwości ich łagodzenia*, „Banki i Kredyt" nr 9, 2000.
OPOLSKI K., POTOCKI T., ŚWIST T.: *Teorie inwestycyjne w zarządzaniu bogactwem na przykładzie instytucji Wealth Management*, „Bank i Kredyt" nr 41(5), 2010.
SIMON H.A., *A Behavioral Model of Rational Choice*, „Quarterly Journal of Economics", vol. 69, 1955.
SOLEK A.: *Ekonomia behawioralna a ekonomia klasyczna*, ZN PTE, nr 8, Kraków 2010.
Sprawozdanie z działalności ARiMR za rok 2011, ARiMR, Warszawa 2012.
STOLA E.: *Płeć a skłonność do korzystania z kredytów bankowych*, „Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej", nr 78, 2009.
SWINNEN J.F.M., GOW H.R.: *Agricultural Credit Problems and Polices During the Transition to a Market Economy in Central and Eastern Europe*, „Food Policy", vol. 24, 1999.
WASILEWSKI M., MĄDRA M.: *Determinanty kształtujące poziom finansowania gospodarstw rolniczych kapitałem obcym*, w: *Dylematy kształtowania struktury kapitału w przedsiębiorstwie*, J. Ostaszewski (red.), Oficyna Wyd. SGH, Warszawa 2009.
WOŚ A.: *Wzrost gospodarczy i strategie rozwoju polskiego rolnictwa*, IERiGŻ, Warszawa 1998.

Behavioral and demographic factors determining the use of investment loans by farmers

Abstract

In study identified the influence of behavioral and demographic factors on use of investment loans by farmers. It has been shown that these features are coupled with each other and have a significant impact on credit decisions of farmers.

Dariusz Kusz
Zakład Informatyki w Zarządzaniu
Politechnika Rzeszowska

Inwestycje produkcyjne w gospodarstwach rolniczych korzystających ze wsparcia finansowego Unii Europejskiej

Wstęp

W procesie modernizacji rolnictwa szczególne znaczenie mają inwestycje, zwłaszcza w nowe środki produkcji pozwalające na poprawę efektywności gospodarowania [Czekaj 2008, s. 31; Poczta, Czerwińska-Kayzer 2001, s. 34; Žídková, Rezbová, Rosochatecká 2011, s. 33]. Wyposażenie gospodarstwa rolniczego w trwałe środki produkcji warunkuje możliwość uzyskania przewag konkurencyjnych i możliwość pełnego wykorzystania pozostałych czynników produkcji, zwłaszcza pracy. Ponadto gospodarstwa rolnicze są z powodów formalno-prawnych postawione w swoistym przymusie inwestycyjnym, związanym z koniecznością dostosowania produkcji do rosnących wymagań konsumentów oraz spełnienia wymogów dotyczących ochrony środowiska naturalnego oraz warunków utrzymania zwierząt [Czubak, Sadowski, Wigier 2010, s. 41; Wasilewska 2009, s. 223]. W procesie inwestowania wielu autorów wskazuje na ważna rolę finansów. Dostęp do różnych źródeł finansowania działalności inwestycyjnej, jak i koszty pozyskania kapitału są jednym z ważniejszych czynników decydujących o możliwościach inwestycyjnych gospodarstw rolniczych [Barry, Bierlen, Sotomayor 2000, s. 920; Benjamin, Phimister 2002, s. 1115; Berežnicka 2009, s. 238; Kulawik 2002, s. 29; Kusz 2008, s. 71; Weersnik, Tauer 1989, s. 136]. W badaniach licznych autorów zwraca się też uwagę na ograniczony dostęp rolników do kredytów bankowych, który między innymi jest przyczyną zmniejszonej aktywności inwestycyjnej rolników [Briggeman, Towe, Morehart 2009, s. 275; Hüttel, Mußhoff, Odening 2007, s. 4; Kata 2011, s. 127; Kulawik 2002, s. 31; Petrick 2004, s. 78]. Niedoskonałości rynku kapitałowego mogą hamować adaptację nowych technologii, wzrost efektywności gospodarowania, akumulację kapitału czy ograniczać stopę zwrotu z inwestycji. W tej sytuacji ważnego znaczenia w stymulowaniu działań zmierzających do modernizacji gospodarstw rolniczych nabierają instrumenty polityki rolnej pozwalające na

finansowe wsparcie projektów inwestycyjnych ze środków publicznych. Objęcie polskich rolników Wspólną Polityką Rolną Unii Europejskiej daje szansę na przeprowadzenie restrukturyzacji polskiego rolnictwa oraz zaktywizowanie działalności inwestycyjnej w wielu gospodarstwach rolniczych [Kusz 2012a, s. 227].

Cel i metodyka badań

Celem pracy jest ocena działalności inwestycyjnej oraz źródeł jej finansowania w gospodarstw rolniczych, które skorzystały ze wsparcia finansowego w ramach działania 1.1 „Inwestycje w gospodarstwach rolnych" Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich 2004–2006".

W pierwszym etapie badań dokonano wyboru obszaru badań. Przyjęto, że będzie to województw o najmniejszej aktywności inwestycyjnej rolników oraz aktywności rolników w pozyskiwaniu pomocy publicznej w działalności inwestycyjnej. Do oceny aktywności inwestycyjnej rolników przyjęto następujące cechy: wartość nakładów inwestycyjnych na jedno gospodarstwo rolnicze, wartość nakładów inwestycyjnych na 1 ha użytków rolnych, wartość nakładów inwestycyjnych na jednego pracującego w rolnictwie oraz wartość nakładów inwestycyjnych w stosunku do wartości brutto środków trwałych (materiał empiryczny stanowiły dane z roczników statystycznych Głównego Urzędu Statystycznego za lata 2002–2008. Wartość nakładów inwestycyjnych wyrażono w cenach stałych z 2008 roku. Wartości podane w cenach bieżących przeliczono na ceny stałe z 2008 roku, dokonując korekty na podstawie wskaźnika cen towarów i usług inwestycyjnych kupowanych przez gospodarstwa indywidualne w rolnictwie). Z kolei do oceny aktywności w pozyskiwaniu pomocy publicznej w działalności inwestycyjnej przyjęto następujące cechy: wartość pozyskanej pomocy publicznej na jedno gospodarstwo rolnicze, wartość pozyskanej pomocy publicznej na 1 ha użytków rolnych, wartość pozyskanej pomocy publicznej na jednego pracującego w rolnictwie, wartość pozyskanej pomocy publicznej w stosunku do wartości brutto środków trwałych oraz wartość pomocy publicznej w przeliczeniu na jeden zrealizowany projekt (materiał empiryczny stanowiły dane uzyskane ze sprawozdań Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa oraz dane z roczników statystycznych Głównego Urzędu Statystycznego za okres realizacji SPO „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich 2004–2006" – ze względu na obowiązywanie zasady n + 2 był to okres 2004–2008). Za pomocą metody porządkowania liniowego (na podstawie procedury unitaryzacji zerowej) został stworzony ranking województw według aktyw-

ności inwestycyjnej rolników i aktywności rolników w pozyskiwaniu pomocy publicznej. Do badań wybrano województwo podkarpackie sklasyfikowane na ostatnim miejscu listy rankingowej.

Badaniami objęto gospodarstwa, które spełniały następujące kryteria:

- w latach 2004–2008 inwestowały w rzeczowy majątek trwały,
- w działalności inwestycyjnej korzystały ze wsparcia finansowego w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich 2004–2006" Działania 1.1 „Inwestycje w gospodarstwach rolnych",
- faza eksploatacji inwestycji trwała przynajmniej cztery lata (faza eksploatacji inwestycji rozpoczęła się najpóźniej w 2008 roku).

W wybranym do badań województwie populacja gospodarstw, które skorzystały z dopłat w działalności inwestycyjnej wyniosła 482. Do badań losowo wytypowano 129 gospodarstw rolniczych. W wytypowanych gospodarstwach przeprowadzono w 2012 roku badania z wykorzystaniem kwestionariusz wywiadu dotyczącego organizacji gospodarstw, uzyskanych wyników ekonomicznych oraz oceny zrealizowanych inwestycji. Okres analizy obejmował lata 2004–2011.

Na potrzeby analizy badane gospodarstwa podzielono na trzy grupy, w zależności od sumy wartości poniesionych nakładów inwestycyjnych za lata od 2004 do 2011 roku. Badaną zbiorowość uporządkowano według rosnącej wartość sumy poniesionych nakładów inwestycyjnych za lata 2004–2011. Następnie wyznaczono kwantyl rzędu C_{25} (wartość nakładów inwestycyjnych = 148 000 zł) oraz kwantyl rzędu C_{75} (wartość nakładów inwestycyjnych = 790 000 zł), dzięki temu wyodrębniono następujące grupy gospodarstw: I grupa obejmująca 25% zbiorowości, o najniższym poziomie nakładów inwestycyjnych, II grupa obejmująca 50% zbiorowości, mieszcząca się w przedziale od 25 do 75% wartości zrealizowanych inwestycji, III grupa obejmująca 25% zbiorowości o najwyższym poziomie nakładów inwestycyjnych.

Wyniki badań

Możliwości, jak i potrzeby inwestycyjne gospodarstwa rolniczego zależą w dużej mierze od potencjału produkcyjnego. Przeciętna powierzchnia użytków rolnych będących do dyspozycji badanych gospodarstw rolniczych w 2004 roku wyniosła 36,6 ha, przy czym w roku 2011 była większa o 16,1 ha (tab. 1). Największym wzrostem powierzchni użytków rolnych charakteryzowały się gospodarstwa rolnicze z III grupy (wzrost o ponad 56%), mniejszy zanotowano zaś w I i II grupie gospodarstw, powierzchnia użytków rolnych zwiększyła się w tych

dwóch grupach o około 32%. Można zauważyć związek między wartością zrealizowanych inwestycji a powierzchnią użytków rolnych. Gospodarstwa o większej wartości poniesionych nakładów inwestycyjnych charakteryzowały się też większą powierzchnią użytków rolnych (tab. 1).

Wyposażenie badanych gospodarstw rolniczych w siłę roboczą kształtowało się w 2004 roku na poziomie 2,3 jednostki pełnosprawnej, a w 2011 roku było to 2,5 jednostki pełnosprawnej (w 2004 i 2011 roku liczba jednostek pełnosprawnych siły roboczej kształtowała się w przedziale od min. 1,0 do maks. 7,0). Największą zmiennością analizowanej cechy charakteryzowały się gospodarstwa z III grupy. Z kolei wyposażenie w majątek trwały w badanym okresie znacznie się zwiększyło. Przeciętnie w 2004 roku wartość majątku trwałego kształtowała się na poziomie 332,8 tys. zł przy współczynniku zmienności 111,0%, a w 2011 roku wartość ta była prawie dwukrotnie większa i wyniosła 746,0 tys. zł, przy współczynniku zmienności 76,0%. Warto zwrócić uwagę, że minimalne wyposażenie gospodarstwa rolniczego w majątek trwały w 2004 roku kształtowało się na poziomie 24,0 tys. zł, gdy w 2011 wartość ta było ponad 6,7 razy większa (tab. 1). Wolumen środków trwałych jest wypadkową zachodzących jednocześnie dwóch procesów.

Tabela 1
Charakterystyka badanych gospodarstwa rolniczych

Parametr	Razem		Grupa gospodarstw					
			I		II		III	
Rok	2004	2011	2004	2011	2004	2011	2004	2011
Powierzchnia użytków rolnych [ha]								
śred.	36,6	52,7	13,5	17,8	32,6	43,3	66,5	103,8
wsp. zmn. [%]	114,4	91,4	62,1	66,7	65,1	59,1	100,2	57,6
min.	2,8	5,4	2,8	5,4	2,9	9,2	12,3	19,7
max.	248,4	247,4	29,2	62,8	93,5	120,7	248,4	247,4
Liczba osób pełnosprawnych								
śred.	2,3	2,5	2,0	2,1	2,4	2,6	2,5	2,6
wsp. zmn. [%]	40,6	35,6	30,5	24,9	33,1	35,4	53,2	37,7
min.	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
max.	7,0	7,0	3,8	3,4	4,0	7,0	7,0	5,0
Wartość majątku trwałego [tys. zł]*								
śred.	332,8	746,0	236,3	320,3	326,9	676,1	437,4	1286,9
wsp. zmn. [%]	111,0	76,0	47,7	38,0	132,4	76,0	88,6	39,0
min.	24,0	162,7	105,0	162,7	57,0	231,9	24,0	711,2
max.	3512,0	4112,0	496,9	606,5	3512,0	4112,0	1591,0	2696,7

* Uwzględniono wartość budynków i budowli, maszyn i urządzeń technicznych, środków transportu.

Źródło: badania własne.

Z jednej strony zależy od poziomu ponoszonych nakładów inwestycyjnych, z drugiej zaś od poziomu ich zużycia [Woś 2000, s. 22].

W badanych gospodarstwach rolniczych średnia wartość zrealizowanych inwestycji kształtowała się na poziomie 515 847 zł (tab. 2). Przy czym minimalna wartość inwestycji wyniosła 24 000 zł, a maksymalna kształtowała się na poziomie 2 850 400 zł, współczynnik zmienności wyniósł zaś 96,6%. Analizując zakres rzeczowy zrealizowanych inwestycji stwierdzono, że największy udział stanowią maszyny i urządzenia rolnicze, ciągniki rolnicze, a w dalszej kolejności budynki i budowle oraz ziemia (tab. 2). Przy czym obserwuje się różnice w strukturze rzeczowej zrealizowanych inwestycji. Wraz ze wzrostem nakładów inwestycyjnych maleje udział ciągników rolniczych.

W gospodarstwach o najmniejszym poziomie inwestycji prawie połowa nakładów inwestycyjnych została przeznaczona na kupno ciągników. Wyraźne różnice też widać w nakładach inwestycyjnych związanych z zakupem ziemi. W gospodarstwach III grupy ponad 23% wydatków inwestycyjnych związana była z zakupem ziemi, gdzie w pozostałych dwóch grupach gospodarstw udział tych wydatków był na niewielkim poziomie. Rozpatrując zakres rzeczowy zrealizowanych inwestycji, warto zwrócić uwagę na nieodwracalność i sztywność

Tabela 2
Poziom i rodzaj zrealizowanych inwestycji w badanych gospodarstwach rolniczych w latach 2004–2011

Wyszczególnienie	Razem	Grupa gospodarstw		
		I	II	III
Nakłady inwestycyjne [zł]				
śred.	515 847	93 072	382 223	1 169 856
wsp. zmn. [%]	96,6	31,2	49,4	42,2
min.	23 400	23 400	148 550	790 000
max.	2 850 400	148 000	750 000	2 850 400
Rodzaj zrealizowanych inwestycji [%]				
ziemia	16,32	3,85	5,46	23,75
nasadzenia	0,17	–	0,42	0,04
budynki i budowle	21,15	17,48	30,03	16,14
ciągniki rolnicze	29,35	47,81	31,91	26,40
środki transportu	1,22	2,48	0,93	1,30
maszyny i urządzenia	30,78	25,09	30,21	31,55
zwierzęta stada podstawowego	0,64	0,68	1,02	0,41
infrastruktura techniczna	0,36	2,60	–	0,40
komputery i oprogramowanie	0,01	–	0,02	–

Źródło: badania własne.

inwestycji rolniczych [Hüttel, Mußhoff, Odening 2010, s. 53]. Sytuacja ta powoduje, że inwestycje rolnicze, zwłaszcza w budynki i budowle, czy też specjalistyczne maszyny i urządzenia obarczone są wyższym poziomem ryzyka [Kataria, Curtiss, Balmann 2012, s. 1]. W rzeczywistości nie istnieje dla tych składników majątku trwałego, zwłaszcza dla budynków i budowli, wtórny rynek. Brak elastyczności, nieodwracalność oraz wysoki poziom ryzyka może być szczególnie istotny przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych przez rolników. Czynnik ten może stanowić znaczną barierę w procesie inwestycyjnym.

Rozpatrując charakter zrealizowanych inwestycji można zauważyć, że największy udział miały inwestycje o charakterze modernizacyjnym i rozwojowym (tab. 3). Przy czym w gospodarstwach I grupy inwestycje rozwojowe nie stanowią znacznego udziału, co może wskazywać na istnienie ograniczeń w rozwoju tych gospodarstw (np. ograniczenia finansowe, brak ziemi). Przewaga inwestycji modernizacyjnych i rozwojowych wynika z konieczności ograniczenia jednostkowych kosztów produkcji (inwestycje modernizacyjne) oraz umacniania pozycji konkurencyjnej, powiększania potencjału produkcyjnego i wzrostu skali produkcji (inwestycje rozwojowe). Taka strategia inwestycyjna jest odpowiedzią na tendencje zachodzące w otoczeniu rolnictwa wynikające ze spadku jednostkowej opłacalności produkcji i konieczności wzrostu skali produkcji oraz redukcji kosztów jednostkowych produkcji przez wprowadzanie nowych pracooszczędnych i bardziej wydajnych technologii produkcji [Kusz 2012b, s. 58; Runowski 2013, s. 131; Runowski, Ziętara 2011, s. 30].

Na efekty i efektywność inwestycji znaczny wpływ ma stopień nowoczesności zrealizowanych inwestycji [Kulawik 1997, s. 33]. Większość rolników wskazała, że działalność inwestycyjna polega na stosowaniu rozwiązań nowoczesnych, ale sprawdzonych w Polsce, lub tradycyjnych (tab. 4). Taka strategia inwestowania może wynikać z faktu, że bardzo nowoczesne, niesprawdzone

Tabela 3
Struktura zrealizowanych inwestycji w badanych gospodarstwach rolniczych w latach 2004–2011 [% nakładów inwestycyjnych]*

Wyszczególnienie	Razem	Grupa gospodarstw		
		I	II	III
Inwestycje modernizacyjne	43,07	54,83	49,73	38,20
Inwestycje odtworzeniowe	16,00	27,13	14,68	15,92
Inwestycje rozwojowe	43,09	17,47	39,63	47,14
Inwestycje innowacyjne	1,80	3,89	1,84	1,62
Inwestycje restrukturyzacyjne	0,98	0,44	1,27	0,85
Inwestycje dotyczące interesu publicznego	3,39	5,77	8,25	0,31

*Rolnik miał możliwość zakwalifikowania inwestycji do więcej niż jednego rodzaju.

Źródło: badania własne.

rozwiązania techniczne są obarczone wyższym poziomem ryzyka. Tylko w gospodarstwach o największym poziomie zrealizowanych inwestycji zanotowano większy odsetek rolników wskazujących na realizację inwestycji o dużym zaawansowaniu technicznym i innowacyjnym.

Działalność inwestycyjna wymaga określonego źródła finansowania. W badaniach własnych stwierdzono, że głównym źródłem finansowania działalności inwestycyjnej był kapitał własny oraz środki finansowe pozyskane z funduszy pomocowych Unii Europejskiej, w dalszej kolejności kredyty preferencyjne i komercyjne, marginalne znaczenie miały zaś pożyczki (tab. 5). Taka struktura finansowania wynika z doboru próby badawczej, ale też wskazuje na chęć minimalizowania przez rolników kosztów pozyskania kapitału oraz ryzyka finansowego związanego z kapitałem obcym.

Analizując strukturę portfela inwestycyjnego w zależności od grupy gospodarstw rolniczych, zaobserwowano pewne zróżnicowanie (tab. 5). W gospodarstwach o największych nakładach inwestycyjnych zanotowano znacznie większy udział kredytu preferencyjnego w finansowaniu inwestycji. Wynika to z faktu większego udziału ziemi w strukturze nakładów inwestycyjnych (tab. 2). Inwestycje w ziemię nie mogą być wsparte pomocą finansową w ramach funduszy Unii Europejskiej, z tego też względu rolnicy poszukują innych źródeł finansowania. Warto zwrócić uwagę, że rolnicy, zwłaszcza z II i III grupy gospodarstw, korzystali nie tylko z działania „Inwestycje w gospodarstwach rolnych" w okresie budżetowym 2004–2006, ale też w kolejnych latach 2007–2013 aplikowali po pomoc finansową z funduszy Unii Europejskiej.

W badaniach własnych zwrócono także uwagę na działalność inwestycyjną rolników w przypadku braku wsparcia finansowego z funduszy pomocowych Unii Europejskiej (tab. 6). Większość rolników wskazała, że w takim przypadku inwestycje byłyby zrealizowane, jednak czas realizacji tych inwestycji byłby

Tabela 4
Poziom nowoczesności zrealizowanych inwestycji w badanych gospodarstwach rolniczych w latach 2004–2011 [% wskazań rolników]

Wyszczególnienie	Razem	Grupa gospodarstw		
		I	II	III
Najnowocześniejsze (odpowiadające poziomowi Europy Zachodniej)	3,9	–	1,6	11,8
Nowoczesne (spotykane u przodujących rolników Polsce)	55,8	33,3	58,1	73,5
Tradycyjne (sprawdzone w Polsce już od lat)	39,5	63,6	40,3	14,7
Niedające się sklasyfikować według kryterium nowoczesności	0,8	3,0	–	–

Źródło: badania własne.

Tabela 5
Źródła finansowania działalności inwestycyjnej w badanych gospodarstwach rolniczych w latach 2004–2011 [%]

Źródła finansowania inwestycji	Razem	Grupa gospodarstw		
		I	II	III
Kapitał własny	39,10	45,89	38,32	39,04
Kredyt komercyjny	11,23	6,93	14,01	9,90
Kredyt preferencyjny	15,70	1,37	7,36	21,78
Pożyczki	0,20	0,71	0,47	–
SAPARD	0,29	–	0,14	0,41
SPO działanie 1.1 „Inwestycje w gospodarstwach rolnych”	20,90	43,90	29,11	14,24
SPO działanie 2.4 „Różnicowanie działalności rolniczej i zbliżonej do rolnictwa w celu zapewnienia różnorodności działań lub alternatywnych źródeł dochodów”	0,62	–	–	1,04
PROW „Dostosowanie gospodarstw rolnych do standardów UE”	0,58	1,19	1,47	–
PROW 2007–2013 działanie „Modernizacja gospodarstw rolnych”	10,42	–	8,59	12,30
PROW 2007–2013 działanie „Różnicowanie w kierunku działalności nierolniczej”	0,96	–	0,52	1,29

Źródło: badania własne.

Tabela 6
Strategia inwestycyjna badanych rolników w przypadku braku wsparcia finansowego z funduszy pomocowych Unii Europejskiej [% wskazań]

Odpowiedzi rolników	Razem	Grupa gospodarstw		
		I	II	III
Czas realizacji inwestycji byłby dłuższy	67,44	84,85	61,29	61,76
Nie wszystkie zaplanowane inwestycje zostałyby zrealizowane	59,69	30,30	61,29	85,29
Część lub wszystkie inwestycje zostałyby zrealizowane z wykorzystaniem używanych środków trwałych	15,5	12,12	16,13	17,65
Inwestycje zostałyby zrealizowane z wykorzystaniem tańszych maszyn o gorszych parametrach	4,65	6,06	4,84	2,94
Inwestycje zostałyby zrealizowane z wykorzystaniem kredytów komercyjnych	17,83	21,21	20,97	8,82
Inwestycje budowlane zostałyby zrealizowane własnymi siłami (tzw. sposób gospodarczy)	7,75	6,06	12,90	–
Rezygnacja z prowadzenia działalności rolniczej	1,55	–	1,61	2,94
Inwestycje zostałyby zrealizowane w większym zakresie z wykorzystaniem kapitału własnego	0,77	3,03	–	–
Zaniechanie inwestycji	1,55	–	–	5,88

Źródło: badania własne.

wydłużony. Ponadto nie wszystkie zaplanowane inwestycje byłyby zrealizowane. Biorąc pod uwagę te dwa aspekty należy stwierdzić, że pomoc finansowa pozwoliła rolnikom na szybszy i pełniejszy rozwój gospodarstw rolniczych. Niewielu rolników w przypadku braku pomocy publicznej w działalności inwestycyjnej skorzystałoby z kredytów komercyjnych. Co też wskazuje na dużą awersję rolników do ryzyka finansowego i chęć minimalizowania tego ryzyka.

Podsumowanie i wnioski

1. W badanych gospodarstwach rolniczych największy udział stanowiły inwestycje w maszyny i urządzenia oraz ciągniki rolnicze. Inwestycje te charakteryzują się większą elastycznością oraz odwracalnością niż inwestycje w budynki i budowle na trwale związane z ziemią. Podjęcie błędnej decyzji w przypadku inwestycji ruchomych daje możliwość odzyskania zainwestowanych środków pieniężnych i ograniczenia ryzyka nietrafionych inwestycji. W przypadku inwestycji o znacznym stopniu nieodwracalności decyzje inwestycyjne muszą być podejmowane przez rolników na podstawie prawidłowo sporządzonego rachunku efektywności inwestycji z uwzględnieniem wyższego poziomu ryzyka. Nieodzowne przy tego typu inwestycjach jest profesjonalne doradztwo.
2. W badanych gospodarstwach rolniczych głównym źródłem finansowania działalności inwestycyjnej jest kapitał własny oraz środki finansowe pozyskane z funduszy pomocowych Unii Europejskiej. Taka struktura finansowania działalności inwestycyjnej wynika z doboru próby badawczej, ale też jest przejawem awersji rolników do ryzyka finansowego związanego z pozyskaniem kapitału obcego oraz chęcią ograniczenia kosztów finansowych.

Literatura

BARRY P., BIERLEN R., SOTOMAYOR N.: *Financial Structure of Farm Businesses Under Imperfecta Capital Markets*. American Journal of Agricultural Economics nr 82 (4), 2002.

BENJAMIN C., PHIMISTER E.: *Does Capital Market Structure Affect Farm Investment? A Comparison using French and British Farm-Level Panel Data*. American Journal of Agricultural Economics nr 84 (4), 2002.

BEREŻNICKA J.: *Dźwignia czy maczuga finansowa w realizacji decyzji inwestycyjnych w gospodarstwie rolniczym.* Zeszyty Naukowe SGGW Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, nr 78, Warszawa 2009.

BRIGGEMAN B.C., TOWE C.A., MOREHART M.J.: *Credit Constraints: Their Existence, Determinants, And Implications For U.S. Farm And Nonfarm Sole Proprietorships.* American Journal of Agricultural Economics nr 91 (1), 2009.

CZEKAJ T.: *Techniczna efektywność gospodarstw rolniczych a skłonność do korzystania ze wsparcia inwestycji środkami publicznymi.* Zagadnienia Ekonomiki Rolnej nr 3, Warszawa 2008.

CZUBAK W., SADOWSKI A., WIGIER M.: *Ocena funkcjonowania i skutków wdrażanych programów wsparcia inwestycji w gospodarstwach rolnych z wykorzystaniem funduszy UE*. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej nr 1, Warszawa 2010.

HÜTTEL S., MUßHOFF O., ODENING M.: *Investment Reluctance: Irreversibility or Imperfect Capital Markets? Evidence from German Farm Panel Data*. Selected Paper prepared for presentation at the American Agricultural Economics Association Annual Meeting, Portland, OR, July 29 – August 1, 2007.

HÜTTEL S., MUßHOFF O., ODENING M.*: Investment reluctance: irreversibility or imperfect capital markets?* European Review of Agricultural Economics, Vol. 37 (1), 2010.

KATA R.: *Asymetria informacji jako przyczyna ograniczeń kredytowych w rolnictwie.* Zeszyty Naukowe SGGW Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, nr 88, Warszawa 2011.

KATARIA K., CURTISS J., BALMANN A.: *Drivers of Agricultural Physical Capital Development. Theoretical Framework and Hypotheses.* Factor Markets Working Paper No. 18, Brussels 2012.

KULAWIK J.: *Efekty kredytów inwestycyjnych w gospodarstwach rodzinnych prowadzących rachunkowość rolną dla IERiGŻ.* Wydawnictwo IERiGŻ, Warszawa 1997

KULAWIK J.: *Zewnętrzne ograniczenia kredytowe w rolnictwie*. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej nr 2–3, Warszawa 2002.

KUSZ D.: *Efekty działalności inwestycyjnej w gospodarstwach rolniczych korzystających z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej*. Roczniki Naukowe SERiA, Warszawa-Poznań-Białystok 2012a.

KUSZ D.: *Egzogeniczne i endogeniczne uwarunkowania procesu modernizacji rolnictwa.* Roczniki Ekonomiki Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich, t. 99, z. 2, Warszawa 2012b.

KUSZ D.: *Finansowanie działalności inwestycyjnej w wybranych gospodarstwach rolniczych Podkarpacia.* Zeszyty Naukowe SGGW Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, nr 66, Warszawa 2008.

PETRICK M.: *A microeconometric anlysis of credit rationing in the Polish farm sector.* European Review of Agricultural Economics, nr 31 (1).

POCZTA W., CZERWIŃSKA-KAYZER D.: *Skłonność do inwestowania w gospodarstwach indywidualnych przy wykorzystaniu kredytów preferencyjnych.* Zagadnienia Ekonomiki Rolnej nr 4–5, Warszawa 2001.

RUNOWSKI H.: *Kierunki zmian w organizacji i ekonomice przedsiębiorstw rolnych.* Nauki ekonomiczno-rolnicze w kontekście zmieniających się potrzeb gospodarki. 60 lat Wydziału Nauk Ekonimcznych SGGW w Warszawie, Warszawa 2013.

RUNOWSKI H., ZIĘTARA W.: *Future role of agriculture in multifunctional development of rural areas*. „APSTRACT: Applied Studies in Agribusiness and Commerce", Vol. 5, Numbers 1–2, 2011.

WASILEWSKA A.: *Wyposażenie i efektywność środków trwałych w gospodarstwach indywidualnych o różnych typach produkcyjnych.* Zeszyty Naukowe SGGW Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, nr 78, Warszawa 2009.

WEERSINK A.J., TAUER L.W.: *Comparative Analysis of Investment Models for New York Dairy Farms.* American Journal of Agricultural Economics nr 71 (1), 1989.
WOŚ A.: *Inwestycje i akumulacja w rolnictwie chłopskim w latach 1988–1998.* Komunikaty, Raporty, Ekspertyzy nr 466, IERiGŻ, Warszawa 2000.
ŽÍDKOVÁ D., REZBOVÁ H., ROSOCHATECKÁ E.: *Analysis of Development of Investments in the Agricultural Sector of the Czech Republic.* AGRIS on-line Papers in Economics and Informatics,Volume 3, Number 1, Prague 2011.

Productive investments in farms benefiting from the financial support of the European Union

Abstract

The aim of this work is assessment of the investment activity and soureces of financing investment activity in farm, which used the financial support within the Sectoral Operation Program „Restructuring and modernization of the food sector and rural development 2004–2006": operations 1.1: „Investments in farms". The surveyed farmers invested primarily in machinery and equipment, and tractors. These investment are more flexibility and reversibility. In the surveyed farms the main sources of financing investment activity were own sources and European Union's funds.

Kamil Kotliński
Katedra Makroekonomii
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

Ryzyko kursowe w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej podczas kryzysu w latach 2008–2011

Wstęp

Polska, tak samo jak Węgry, Czechy, Słowacja, Słowenia, Estonia, Litwa, Łotwa, Bułgaria i Rumunia jest członkiem Unii Europejskiej. Kraje te są wyraźnie biedniejsze od „starych członków Unii Europejskiej", oprócz tego łączy je fakt, że były w przeszłości gospodarkami centralnie sterowanymi i podjęły się procesu transformacji rynkowej. W wyniku procesów integracji i globalizacji stają się gospodarkami coraz bardziej otwartymi i cechuje je relatywnie wysoka dynamika rozwoju gospodarczego. Powiązania ekonomiczne z UE zintensyfikowały się po akcesji tych państw do UE. Prowadzenie działalności gospodarczej coraz częściej wiąże się z koniecznością zawierania transakcji w innej walucie niż krajowa, a to z kolei z ryzykiem kursowym. Jednakże z powodu stosowania różnych reżimów walutowych ryzyko kursowe odmiennie kształtuje się w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, które są członkami Unii Europejskiej.

Systemy kursowe krajów Europy Środkowo-Wschodniej zostały poddane ciężkiej próbie kryzysu finansowego, który rozpoczął się na rynku kredytów hipotecznych w USA w 2007 roku, a w 2008 roku nastąpiła jego transmisja na resztę świata. W drugiej połowie 2008 roku gospodarka światowa weszła w fazę szybko narastającego, synchronicznego spowolnienia. Była to najgłębsza recesja od II wojny światowej. Transmisja kryzysu do gospodarek krajów Europy Środkowo-Wschodniej nastąpiła dwoma kanałami: poprzez ograniczenie popytu zewnętrznego w wyniku recesji w wysoko rozwiniętych krajach oraz poprzez zmniejszenia napływu kapitału (a nawet jego odpływu) w wyniku globalnego kryzysu finansowego, co wpłynęło na obniżenie popytu krajowego [Teichmann 2010, s. 25–26].

W sytuacji załamania gospodarczego korzystna jest, z makroekonomicznego punktu widzenia, deprecjacja waluty krajowej, gdyż obniża względną cenę krajowego eksportu i podnosi względną cenę krajowego importu [Krugman 2007, s. 51]. Deprecjacja waluty wystąpiła w krajach stosujących system kursu płynnego (Polska, Węgry, Czechy, Rumunia). Słowenia i Słowacja nie mogły

odwołać się w działaniach dostosowawczych do mechanizmu kursowego, ponieważ w badanym okresie miały już euro (Estonia przyjęła wspólną walutę 1 stycznia 2011 roku, a więc w trakcie badanego okresu). Pozostałe z badanych krajów nie skorzystały z możliwości poprawy konkurencyjności swojego eksportu drogą dewaluacji i utrzymały sztywne kursy swoich walut (Bułgaria, Litwa oraz Estonia do 2011 r.). Łotwa również nie dokonała dewaluacji, zmiany kursu mieściły się w dopuszczalnym korytarzu wahań +/–1%.

Utrata możliwości prowadzenia polityki kursowej jest jednym z kosztów przyjęcia wspólnej waluty. Polska zobowiązała się do usztywnienia w bliżej nieokreślonej przyszłości kursu złotego, a następnie konwersji waluty na euro. Dlatego uzasadnione są badania porównujące ryzyko kursowe i jego wpływ na wielkości realne w krajach Europy Środkowo-Wschodniej stosujących różne systemy kursowe.

Ryzyko kursowe i jego rodzaje

Ryzyko kursowe to potencjalna zmiana przychodu lub kosztów wynikająca z nieoczekiwanej zmiany kursu waluty [Tymoczko 2009, s. 72]. Przedsiębiorstwo wykorzystujące różne waluty w transakcjach handlowych jest narażone na ryzyko kursowe w przypadku rozbieżności w czasie pomiędzy momentem powstania należności lub zobowiązania a momentem ich realizacji.

Dla eksporterów i importerów zmiana kursu walutowego jest zmianą wartości dostaw w przeliczeniu na walutę krajową. Tak samo dla uczestników międzynarodowych operacji finansowych zmiana kursu oznacza zmianę wartości pożyczki lub operacji kapitałowych w przeliczeniu na walutę krajową [*Rozliczenia międzynarodowe* 2011, s. 319–320]. Zmiana kursu, niezależnie od tego czy jest przewidywana czy jest zaskoczeniem, zmienia warunki prowadzenia działalności przedsiębiorstw powiązanych z rynkami zagranicznymi. Przy czym nowa sytuacja może być dla przedsiębiorstwa korzystna lub niekorzystna. Dla eksporterów deprecjacja (dewaluacja) własnej waluty jest sytuacją korzystną, bo w przeliczeniu na walutę krajową sprzedają swoje produkty drożej. Z kolei importowane produkty stają się droższe i mniej konkurencyjne w stosunku do krajowych substytutów. Z tego powodu dla importerów korzystna jest aprecjacja (rewaluacja) waluty krajowej, która z kolei pogorszy sytuację eksporterów na rynkach zagranicznych.

Ekspozycja na ryzyko walutowe obejmuje [Bennett 2000, s. 28–29]:

– pozycje bilansu nominowane w obcej walucie,
– rzeczywiste, fizyczne zakupy oraz sprzedaż dóbr i usług, które jeszcze nie zostały zafakturowane,

– transakcje kupna i sprzedaży przyszłych okresów,
– rachunki i płatności w obcych walutach, które pojawią się, jeśli dojdzie do zawarcia transakcji handlowej.

Wyróżnia się kilka rodzajów ryzyka kursowego: ryzyko przeliczeniowe, ryzyko transakcyjne, ryzyko długoterminowe.

Przedsiębiorstwo narażone jest na ryzyko przeliczeniowe (zwane też ryzykiem konwersji), gdy prowadzi działalność na rynkach międzynarodowych i jego majątek znajduje się w wielu krajach używających różnych walut. Ryzyko konwersji występuje przy konsolidacji sprawozdań finansowych filii przedsiębiorstw zagranicznych, które prowadzą rachunkowość w walucie swojego kraju, innej niż waluta podmiotu dominującego [Najlepszy 2000, s.127]. Ryzyko to ma jedynie wpływ na wartość księgową składników bilansu oraz rachunku zysków i strat podmiotu dominującego. Nie wpływa jednak na wysokość przepływów pieniężnych i nie kreuje realnych zmian wartości aktywów i pasywów.

Ryzyko transakcyjne ma charakter pieniężny i bezpośrednio wpływa na płynność i wynik finansowy przedsiębiorstwa. Ryzyko transakcyjne jest to możliwość, że wyrażona w walucie krajowej wartość transakcji handlowych denominowanych w walutach obcych zmieni się na skutek zmian kursowych do momentu wymiany na walutę krajową walut obcych otrzymanych bądź wypłaconych jako należność za tę transakcję.

W ramach długoterminowego ryzyka kursowego zostało wyodrębnione ryzyko inwestycji zagranicznych i ryzyko konkurencji. Ryzyko konkurencji wypływa z ryzyka transakcyjnego, które powoduje zmiany w wielkości przychodów lub kosztów przedsiębiorstwa ze względu na swój bezpośredni wpływ na ceny towarów i usług. Z kolei ryzyko konkurencji wpływa na zmiany wielkości zakupów lub sprzedaży realizowanych przez przedsiębiorstwo. Powoduje ono zmianę pozycji przedsiębiorstwa w stosunku do jego zagranicznych konkurentów i może trwale wpłynąć na jego udział w rynku, ekspansję lub wycofanie się z rynków zagranicznych [*Rozliczenia międzynarodowe* 2011, s. 320–327]. Warto zauważyć, że ten rodzaj ryzyka dotyka również przedsiębiorstw działających wyłącznie na rynku krajowym, ale konkurujących na nim z podmiotami zagranicznymi.

Sposoby zabezpieczenia przed ryzykiem kursowym

Sposobów zabezpieczenia się przed ryzykiem kursowym jest wiele. Jednym z nich jest zamknięcie pozycji walutowej, to znaczy doprowadzenie do sytuacji, kiedy zobowiązania i należności w danej walucie są sobie równe. Istotne są nie tylko kwoty, ale również terminy. Zabezpieczenia nie wymaga sytuacja, gdy należności i zobowiązania w tej samej walucie są równe pod względem kwot

i terminu zapadalności. Gdy należności są większe od zobowiązań w danej walucie obcej wówczas przedsiębiorstwo ma otwartą długą pozycję walutową. Otwarta pozycja krótka oznacza sytuację, gdy suma zobowiązań jest większa od należności.

Unikanie ryzyka walutowego też jest traktowane jako metoda zarządzania ryzykiem. Najprostszy sposób to akceptacja płatności tylko w walucie krajowej. W przypadku przedsiębiorstw mających kontrahentów zagranicznych akceptacja płatności wyłącznie w walucie krajowej jest przerzucaniem ryzyka na partnera zagranicznego. Rzadko pozycja przedsiębiorstw z państw Europy Środkowo-Wschodnej jest na tyle silna, by mogły sobie na coś takiego pozwolić. Metodą unikania ryzyka jest również ograniczanie prowadzenia działalności z przedsiębiorstwami z krajów, których kurs waluty podlega znacznym wahaniom [Misztal 2004, s. 68]. Jest to jednak niemożliwe, gdy to rodzima waluta podlega wahaniom.

Metoda redukcji ryzyka walutowego polega na podejmowaniu takich czynności, które pozwalają w znacznym stopniu ograniczyć ekspozycję na ryzyko. Jedną z możliwości jest utrzymywanie zamkniętych pozycji walutowych (czyli realizowanie tylko takich transakcji, które pod względem wielkości, terminu i waluty odpowiadają transakcji odwrotnej). Możliwe jest również stosowanie klauzul waloryzacyjnych, polegających na zmianie wartości kontraktu w zależności od zmiany kursu walutowego. Innym sposobem jest przenoszenie działalności podstawowej, np. produkcji, do kraju, w którym dokonuje się sprzedaży. Ryzyko redukuje się poprzez ponoszenie kosztów w walucie osiągania przychodów, ale tylko częściowo, ponieważ w dalszym ciągu zyski transferowane do kraju producenta są nim obciążone. Dlatego jest to metoda redukowania ekspozycji, a nie eliminacji ryzyka [Tymoczko 2009, s. 74].

Zabezpieczenie transakcji za pomocą instrumentów pochodnych jest najbardziej zaawansowaną metodą przerzucania ryzyka. Do takich instrumentów pochodnych zalicza się kontrakty typu *forward*, *futures*, opcje walutowe i transakcje typu *swap*.

Kontrakt typu *forward* to sprzedaż (lub kupno) waluty, kurs ustala się w chwili zawierania transakcji, a dostawa waluty następuje w ściśle ustalonym momencie w przyszłości. Kwota i termin mogą być ustalone dowolnie, dlatego ten instrument jest określany jako niestandardowy. Ten instrument jest najczęściej stosowanym instrumentem pochodnym do ograniczania ryzyka walutowego [Tymoczko 2009, s. 88].

Podobnym, ale standaryzowanym, instrumentem jest kontrakt *futures*. Kontrakty *futures* zawierane są na giełdzie, kwota i czas rozliczenia są wystandaryzowane, dlatego mogą nie odpowiadać potrzebom przedsiębiorstwa. Ponieważ

są to instrumenty giełdowe, uczestnicy są zobowiązani wobec izby rozliczeniowej, która gwarantuje rozliczenie transakcji. Izba rozliczeniowa pobiera od stron depozyt gwarantujący, kontrakt rozliczany jest codziennie, każda zmiana kursu w stosunku do kurs terminowego rozliczana jest do dnia wygaśnięcia transakcji. Może zajść potrzeba uzupełnienia depozytu gwarancyjnego.

Opcja walutowa jest instrumentem dającym nabywcy prawo, lecz nie obowiązek, do kupna (lub sprzedaży) określonej ilości waluty po określonym kursie [Krugman 2007, s. 59]. Strona mająca prawo realizacji opcji ponosi opłatę (premię opcyjną) na rzecz wystawcy opcji, w zamian może wykonać transakcję w przyszłości lub jej zaniechać aż do momentu wygaśnięcia opcji. Wystawca opcji, który z góry otrzymał opłatę, ma obowiązek na żądanie kupującego taką transakcję z nim wykonać. Opcja kupna (*call option*) umożliwia zakup waluty, opcja sprzedaży (*put option*) daje prawo do sprzedaży waluty. Kurs, po którym właściciel opcji ma prawo do realizacji kontraktu, jest nazywany kursem wykonania (*strike price*).

Transakcja *swap* polega na wymianie strumieni płatności przez podmioty będące stronami kontraktu. *Swap* walutowy pierwszego rodzaju polega na wymianie przez strony kontraktu określonych kwot w różnych walutach w wyznaczonym terminie, przy czym strony zobowiązują się równocześnie do dokonania transakcji odwrotnej w jeszcze późniejszym terminie po z góry oznaczonym kursie. *Swap* walutowy drugiego rodzaju to kontrakt zobowiązujący strony do płatności odsetkowych od określonego kapitału w dwóch różnych walutach przez z góry ustalony okres oraz do wymiany samego kapitału w dniu wygaśnięcia kontraktu [*Międzynarodowe…* 2010, s. 167–168].

Możliwe jest też przeprowadzenie operacji z firmą ubezpieczeniową. Ten sposób zabezpieczenia jest dość kosztowny, bo wymaga zapłacenia składek umożliwiających tworzenie przez firmę ubezpieczającą specjalnego funduszu [Misztal 2004, s. 82].

Jak podaje Tymoczko [2009, s. 71–92], w 2007 roku jedynie 50% przedsiębiorstw w Polsce zabezpieczało swoje pozycje walutowe przed zmianą kursu. Jedną z technik akceptacji ryzyka jest również jego świadome ponoszenie. Każde wykorzystanie instrumentu pochodnego czy ubezpieczenia transakcji wiąże się z koniecznością poniesienia kosztów. Dlatego zabezpieczanie transakcji nie zawsze jest opłacalne. Przy małych transakcjach koszty zabezpieczenia mogą przewyższyć ewentualną stratę wynikłą z różnic kursowych. Właściwe stosowanie zabezpieczeń wymaga też odpowiedniej wiedzy. To są powody, dla których małe i średnie przedsiębiorstwa zabezpieczają się przed ryzykiem kursowym rzadziej niż duże.

Odmienna sytuacja eksporterów i importerów w różnych krajach Europy Środkowo-Wschodniej

Dla krajów Europy Środkowo-Wschodniej, które są już członkami UE, najważniejszymi partnerami są inni członkowie Unii Europejskiej, w tym członkowie strefy euro [*External trade statistic* 2013; *Obroty handlu…* 2013], dlatego najważniejszym kursem walutowym jest para euro/waluta krajowa. Sytuacja przedsiębiorstw w 10 badanych krajach Europy Środkowo-Wschodniej wobec ryzyka kursowego jest różna. Wynika to z przyjęcia odmiennych reżimów kursowych przez te państwa.

Celem opracowania jest porównanie ryzyka kursowego w 10 państwach Europy Środkowo-Wschodniej należących do Unii Europejskiej oraz zbadanie wpływu stosowanego reżimu kursowego na stabilność eksportu i importu w latach 2008––2011. Ryzyko walutowe wynikające z niestabilności kursu utrudnia prowadzenie wymiany międzynarodowej. Postawiono dwie hipotezy. Hipoteza pierwsza brzmi: zmiany płynnego kursu walutowego stabilizują wielkość eksportu. Hipoteza druga: zmiany kursu walutowego łagodzą zmienności wielkości importu.

Zastosowano analizę porównawczą 10 krajów Europy Środkowo-Wschodniej, które są członkami Unii Europejskiej. Do zbadania zmienności kursu walutowego obliczono rozstęp, wykorzystując dane dzienne pochodzące z Europejskiego Banku Centralnego oraz klasyczny współczynnik zmienności, wykorzystując dane kwartalne pochodzące z Europejskiego Urzędu Statystycznego Eurostat. Klasyczny współczynnik zmienności policzono również dla wielkości eksportu i importu, wyrażonych w walucie krajowej, wykorzystano dane kwartalne pochodzące z Europejskiego Urzędy Statystycznego Eurostat. Policzono współczynnik korelacji rang Spearmana dla zbadania korelacji zmienności kursu walutowego i zmienności eksportu oraz zmienności kursu walutowego i zmienności importu w pięciu badanych krajach, w których kurs podlegał wahaniom.

Płynny kurs walutowy stosują Polska, Czechy, Rumunia i Węgry. Kurs walut tych 4 państw podlega wahaniom pod wpływem sił rynkowych. Bułgaria i Litwa stosuje system izby walutowej, który nie dopuszcza żadnych odchyleń od kursu centralnego. Łotwa stosuje system konwencjonalnego kursu stałego, w tym systemie dopuszczalny korytarz odchyleń wynosi +/–1% od parytetu centralnego. Słowenia w badanym okresie ma już euro – wspólną europejską walutę (od 1 stycznia 2007 r.). Słowacja przyjęła euro od 1 stycznia 2009 roku. Słowacka korona pozostawała w systemie ERM II od 28 listopada 2005 roku do końca 2008 roku. Estonia ma euro dopiero od 1 stycznia 2011 roku, wcześniej estońska korona była notowana w systemie izby walutowej.

W 4 spośród badanych krajów, które mają system kursu płynnego, w badanym okresie wystąpiła bardzo silna deprecjacja [*Euro foreign exchange…*]. Wpłynęła na to przede wszystkim sytuacja na światowych rynkach finansowych. Na początku 2009 roku inwestorzy zagraniczni postrzegali kraje regionu jako grupę jednorodną pod względem ponoszonego ryzyka inwestycyjnego. Tak wielka skala deprecjacji nie jest uzasadniona ani sytuacją makroekonomiczną, ani wartościami przepływów walutowych w sektorze realnym. Wynikała zatem z przepływów spekulacyjnych [*Rozwój systemu finansowego…* 2012, s. 230]. Rozpiętość wahań w poszczególnych krajach jest zróżnicowana.

Do zmierzenia skali deprecjacji i rozpiętości wahań kursowych wybrano skrajne kursy dnia w latach 2008–2011. Dane do obliczeń pochodzą z Europejskiego Banku Centralnego. Deprecjacja czeskiej korony względem euro pomiędzy 21 lipca 2008 roku a 17 lutego 2009 roku sięgnęła 28,4%. Skala deprecjacji rumuńskiego leja pomiędzy 6 sierpnia 2008 roku a 29 czerwca 2010 roku wyniosła 25,6%. Węgierski forint pomiędzy 18 lutego 2009 roku a 6 marca 2009 roku zdeprecjonował się o 38,7%. Największa była skala deprecjacji złotego, bo pomiędzy 23 lipca 2008 roku a 17 lutego 2009 roku wyniosła aż 52,2% [*Euro foreign exchange…*]. Jednak nowe poziomy kursów nie okazały się trwałe, po odbiciu waluty te pozostawały niestabilne [por. Kotliński 2013].

Z powyższego wynika, że ryzyko kursowe najbardziej dotknęło przedsiębiorców w Polsce. Na drugim miejscu są Węgrzy. Sytuacja Węgier była tak trudna, że kraj ten był zmuszony zwrócić się o pomoc do MFW i UE oraz radykalnie zwiększyć stopy procentowe, przeciwdziałając odpływowi kapitału [Rymarczyk 2010, s. 238–239]. W mniejszym stopniu, aczkolwiek również bardzo poważnym, problem ryzyka kursowego dotyka przedsiębiorców w Rumunii i Czechach.

W celu zbadania zmienności kursu waluty krajowej względem euro, a także zmienności eksportu i importu policzono współczynnik zmienności. Klasyczny współczynnik zmienności to stosunek odchylenia standardowego do średniej arytmetycznej. Zazwyczaj wyrażony jest w procentach. Współczynniki zmienności wyliczone dla różnych zbiorów mogą być ze sobą porównywane. Im większe przyjmują wartości, tym większe jest zróżnicowanie [*Wspomaganie procesów…* 2003, s. 68–69]. Zmienność waluty krajowej względem euro (w przypadku państw, których walutą jest euro wynosi 0), zmienność wartości eksportu i importu zawarto w tabeli 1. Posłużono się średnimi wielkościami kwartalnymi, do obliczeń użyto wartości eksportu i importu w walucie krajowej, aby uniknąć księgowego wpływu zmian kursu na wartość obrotów handlowych.

Największa zmienność wartości waluty krajowej względem euro, a tym samym największe ryzyko kursowe jest w Polsce, na drugim miejscu w Rumunii, na trzecim na Węgrzech, znacznie mniejsza występuje w Czechach, nieznaczna na Łotwie.

Tabela 1
Współczynnik zmienności dla okresu 2008–2011

Kraj	Zmienność wartości waluty (względem euro) [%]	Zmienność wartości eksportu (w walucie krajowej) [%]	Zmienność wartości importu (w walucie krajowej) [%]
Bułgaria	0,00	18,10	10,30
Czechy	3,54	9,70	9,30
Estonia	0,00	17,80	17,70
Łotwa	0,53	12,30	16,30
Litwa	0,00	12,90	13,60
Węgry	5,70	10,10	8,80
Polska	8,40	12,60	11,40
Rumunia	6,00	18,00	12,40
Słowenia	0,00	8,10	8,80
Słowacja	0,00	10,10	9,10

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostat.

W przypadku Słowacji, Słowenii, Litwy, Estonii i Bułgarii ryzyko kursowe wynikające z wahania kursu euro nie istnieje. Ryzyko kursowe ogranicza się do wahań kursu euro/dolar (co przekłada się na wahania kursu dolar/waluta narodowa). Dolar jest tradycyjnie walutą fakturowania transakcji międzynarodowych w handlu z Rosją i innymi krajami dawnego bloku wschodniego oraz z krajami Dalekiego Wschodu. Dlatego o braku ryzyka kursowego możemy mówić jedynie w odniesieniu do transakcji handlu zagranicznego rozliczanych w euro i walutach powiązanych z euro systemem kursu stałego lub izby walutowej.

Oznacza to, że przedsiębiorcy ze Słowenii, Bułgarii, Litwy i Estonii, prowadząc interesy z partnerami ze strefy euro nie byli w badanym okresie narażeni na ryzyko kursowe. Dla większości przedsiębiorców na Słowacji problem ryzyka kursowego zniknął z dniem 1 stycznia 2009 roku, kiedy to słowacką walutą stało się euro. W 2008 roku pomimo pozostawania słowackiej korony w systemie ERM II, który jest reżimem kursu sztywnego, kurs wahał się od 33,948 korony za 1 euro (22.01.2008 r.) do 30,126 (31.12.2008 r.). Oznacza to, że w 2008 roku nastąpiła ok. 11-procentowa aprecjacja korony, co pogorszyło zagraniczną konkurencyjność słowackiej gospodarki. Warto wspomnieć, że w 2005 roku, a więc w momencie, gdy Słowacja usztywniła kurs korony w systemie ERM II, kurs centralny ustalony został na poziomie 38,4550 SKK/EUR, a 1 stycznia 2009 roku przyjęto kurs konwersji na euro 30,126 [Żuchowska 2011, s. 19], oznacza to aż 27,6-procentowe wzmocnienie kursu w ciągu 3 lat i tym samy znaczne pogorszenie konkurencyjności słowackiego eksportu. Przyjęcie euro zatrzymało proces aprecjacji korony i tym samym dalszego pogarszania konkurencyjności zewnętrznej słowackiej gospodarki.

Od 1 stycznia 2005 roku kurs łata został sztywno związany z kursem euro i ustalono parytet centralny na poziomie 1 EUR = 0,702804 LVL z dopuszczalnym pasmem odchyleń –1 do +1%. W badanym okresie łotewski łat wahał się od 0,7099 (19.10.2010) do 0,6959 łata za 1 euro. Pomimo że udało się utrzymać system kursu sztywnego i kurs łata pozostawał w założonym przedziale wahań +/–1%, to silna była obawa przed dewaluacją. Oczekiwania podmiotów na dewaluację przekładało się na ich decyzje. Jednak bank centralny i rząd Łotwy były zdeterminowane w obronie kursu łata, w ciągu ostatnich 5 miesięcy 2008 roku rezerwy dewizowe banku centralnego spadły o 25%. W 2008 roku ten niewielki kraj wydał na obronę łata 1,26 mld USD i musiał się zwrócić o pomoc do MFW [Teichmann 2010, s. 51–52]. Gdyby Łotwa miała już wspólną walutę, to dewaluacja byłaby niemożliwa, a tym samym oczekiwania podmiotów gospodarczych nie uwzględniałyby ryzyka kursowego.

Eliminacja ryzyka kursowego jest jedną z bezpośrednich korzyści przyjęcia wspólnej waluty. Szacunki samej tylko premii za ryzyko kursowe zawartej w długoterminowych stopach procentowych w przypadku Polski wynoszą 2,3––2,4 punktu procentowego, dla Węgier 1,5–3 punkty procentowe, dla Słowacji 0,5–1 punktów procentowych [Rogut, Tchorek 2009, s. 341]. Trzeba wyraźnie podkreślić, że ryzyko kursowe może być dla przedsiębiorstwa zarówno źródłem nadzwyczajnych strat, jak i źródłem nadzwyczajnych zysków. W konsekwencji zmiany kursu walutowego w pewnych sytuacjach mogą być bardzo pożądane z punktu widzenia poszczególnych przedsiębiorstw, jak i całej gospodarki. W przypadku recesji dotykającej partnerów handlowych pożyteczne może okazać się osłabienie waluty krajowej, co zwiększy konkurencyjność eksportu i może zapobiec jego załamaniu.

Średnia zmienność eksportu z tabeli 1 dla 4 badanych krajów z płynnym kursem walutowym wyniosła 12,6%, a dla 6 krajów bez płynnego kursu – 13,2%. Można na tej podstawie wyciągnąć wniosek, że podczas kryzysu płynne kursy walutowe bardziej sprzyjają stabilności eksportu niż stałe (lub wspólna waluta), ale różnice są niewielkie.

Z kolei współczynnik korelacji Spearmana obliczony dla współczynnika zmienności kursu walutowego i współczynnika zmienności eksportu 5 państw, których waluty ulegały wahaniom kursu (Polski, Węgier, Rumuni, Czech i Łotwy), wynosi 0,6. Oznacza to, że korelacja zmienności kursu walutowego i zmienności wielkości eksportu jest umiarkowana, ale znak jest niezgodny z oczekiwaniami. Na tej podstawie nie można przyjąć hipotezy pierwszej i zostaje ona odrzucona.

Współczynnik korelacji rang Spearmana współczynnika zmienności kursu walutowego i współczynnika zmienności importu wynosi –0,2. Obliczenia wykonano dla 5 państw, których waluty ulegały wahaniom kursu (Polski, Węgier, Rumuni, Czech i Łotwy). Oznacza to właściwie brak zależności, silniejsze

wahania kursu nie wpływają na silniejsze wahania importu. Hipotezę drugą należy więc odrzucić, zmiany kursu walutowego nie łagodzą zmian importu. Wielkość importu w latach 2008–2011 nie wykazuje zależności od niestabilności kursu.

Średni współczynnik zmienności importu dla 4 krajów z płynnym kursem walutowym wyniósł 10,5%, a dla 6 badanych krajów posiadających euro lub system kursu stałego – 12,6%. Ten wynik jest niezgodny z oczekiwaniami, bo oznacza, że import w krajach o stabilnych walutach był bardziej niestabilny niż w krajach, które doznały deprecjacji waluty krajowej. Deprecjacja waluty krajowej zmniejsza konkurencyjność dóbr importowanych, więc powinna powodować spadek importu.

Deprecjacja zwiększyła ceny importowanych dóbr konsumpcyjnych, ale wzrost kosztów importu był łagodzony spadkiem cen surowców, np. ceny ropy spadły ze 140 do 40 USD za baryłkę, miedzi z 9000 do 3000 USD za tonę [Rymarczyk 2010, s. 236–240]. Spadek popytu krajowego nie zależał od zmian cen towarów importowanych. Powiązanie walut z euro pozwalało kredytobiorcom na zaciągnie pożyczek w bankach międzynarodowych przy niskich stopach w euro [por. Teichmann 2010 s. 15–70], a globalny kryzys finansowy ograniczył napływ kapitału i zredukował popyt krajowy.

Oczywiście badane kraje różnią się nie tylko stosowanymi reżimami kursowymi, ale również strukturą gospodarek, strukturą eksportu, stopniem umiędzynarodowienia gospodarki i szeroko rozumianymi instytucjami. Istotny może też być stopień nierównowagi makroekonomicznej na początku kryzysu. Dlatego nie można wskazywać na system walutowy i wahania kursu jako przyczynę wszystkich zmian zachodzących w gospodarce.

Wnioski

Ekspozycja przedsiębiorstw z Europy Środkowo-Wschodniej na ryzyko kursowe jest zróżnicowana. Dla przedsiębiorców ze Słowenii w kontaktach z partnerami ze strefy euro ryzyko kursowe nie istnieje, ponieważ kraj ten posługuje się już wspólną walutą euro. W badanym okresie do strefy euro przystąpiła Słowacja i Estonia.

Sytuacja przedsiębiorców z Łotwy, Litwy i Bułgarii jest nieco inna. Łotewski łat jest notowany w systemie kursu sztywnego wobec euro, dopuszczalny korytarz odchyleń od kursu centralnego wynosi +/– 1%. Litewski lit i bułgarska lewa są w systemie izby walutowej (*currency board*), który nie przewiduje żadnych odchyleń od przyjętego parytetu wymiany. Jednak, zwłaszcza podczas kryzysu, istnieje niepewność co do trwałości parytetu wymiany. Dlatego wspólna

waluta jest rozwiązaniem zapewniającym większą stabilność niż system kursu stałego lub izby walutowej.

Kurs złotego podlega największym fluktuacjom wśród walut członków UE z Europy Środkowo-Wschodniej. Fluktuacje kursu węgierskiego forinta, czeskiej korony i rumuńskiego leja są mniejsze, choć również znaczące. Dlatego problem ryzyka kursowego jest dla polskich przedsiębiorców o wiele większy niż dla przedsiębiorców z innych krajów członkowskich Unii Europejskiej z Europy Środkowo-Wschodniej.

Nie udało się wykazać, że płynny kurs walutowy sprzyja stabilizacji wielkości eksportu i importu. Średnia zmienność eksportu i importu krajów z płynnym i stałym kursem walutowym jest na zbliżonym poziomie.

Literatura

BENNETT D., *Ryzyko walutowe: instrumenty i strategie zabezpieczające*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2000.

Euro foreign exchange reference rates, European Central Bank, http://www.ecb.europa.eu/stats/exchange/eurofxref/html/index.en.html (dostęp: 10.11.2012).

External trade statistics, Hungarian Central Statistical Office 2013, http://www.ksh.hu/docs/eng/xstadat/xstadat_infra/e_qkt004.

KOTLIŃSKI K., *Kurs walutowy jako mechanizm dostosowawczy w latach 2008–2011 na przykładzie wybranych krajów*, Prace Naukowe WSB w Gdańsku, maszynopis w druku.

KRUGMAN P. *Ekonomia międzynarodowa: teoria i polityka.* Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.

Międzynarodowe stosunki gospodarcze, Rymarczyk J. (red.), Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2010.

MISZTAL P., *Zabezpieczenie przed ryzykiem zmian kursu walutowego*, Difin, Warszawa 2004.

NAJLEPSZY E., *Zarządzanie finansami międzynarodowymi*, Polskie Wydawnictw Ekonomiczne, Warszawa 2000.

Obroty handlu zagranicznego ogółem i według krajów I-VII 2013 r. Główny Urząd Statystyczny, Departament Handlu i Usług – Wydział Handlu Zagranicznego, Warszawa 2013.

ROGUT A., TCHOREK G., *Dyskusja o wspólnej walucie. Korzyści i koszty dla Polski*, w: *Europejska integracja monetarna od A do Z*, NBP, Warszawa 2009, s. 337–366.

Rozliczenia międzynarodowe, Marciniak-Najder D. (red.), Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011.

Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2010 roku, NBP, Warszawa 2012, http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/systemfinansowy/rozwoj.html.

RYMARCZYK J., *Stabilizacja i kryzysy na globalnych rynkach finansowych*, W: *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*. Rymarczyk J. (red.), Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2010, s. 238–239.

TEICHMANN E., *Państwa bałtyckie – reakcja na światowy kryzys gospodarczy 2008–2009*, w: *Państwa bałtyckie i Europy Wschodniej. Reakcja na światowy kryzys gospodarczy i regionalny kryzys gazowy*, Falkowski K., Teichmann E. (red.), Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2010, s. 15–70.

TYMOCZKO I., *Sposoby zabezpieczania się polskich przedsiębiorstw niefinansowych przed ryzykiem kursowym*, Bank i Kredyt 40 (3), 2009, s. 71–92.

Wspomaganie procesów decyzyjnych, Lipiec-Zajchowska M. (red.), Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2003.

ŻUCHOWSKA D., *Polityka kursowa a inflacja w procesie integracji walutowej Słowenii, Słowacji i Estonii ze strefą euro*, Oeconomia Copernicana nr 1, PTE i UMK, Toruń 2011.

Foreign exchange risk in selected countries of Central and Eastern Europe during the crisis in 2008–2011

Abstract

Exchange rate risk can be the source of both the extraordinary losses and gains. Hedge against exchange rate risk requires knowledge and cost. The exchange rate risk depends on the exchange rate regime. Among 10 members of the European Union in Central and Eastern Europe, four countries used af floating exchange rates (Poland, Hungary, Romania and the Czech Republic), the other six countries have fixed exchange rate system or has been a common currency – the euro. In the group of countries most affected by the exchange rate risk is Poland, to a lesser extent, this applies to Hungary, Romania and the Czech Republic. However, in the countries with a fixed exchange rate or a common currency, risk of changes in the euro/national currency does not exist.

There was no significant effect of the exchange rate regime on the exports stability and imports stability. Average volatility of exports and imports of countries with floating and fixed exchange rate is at a similar level.

Dorota Agnieszka Hałaburda
Katedra Finansów i Rachunkowości
Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Białymstoku

Ryzyko związane z zaciąganiem zobowiązań przez jednostki samorządu terytorialnego

Wstęp

Jednostki samorządu terytorialnego, prowadząc gospodarkę finansową, wykorzystują instrumenty dłużne, ze względu na niewystarczające dochody własne. Zaciągają zobowiązania zarówno na cele bieżące, jak i inwestycyjne. Zadłużenie na cele inwestycyjne służy do realizacji przedsięwzięć rozwojowych. Konieczność sięgania po instrumenty dłużne na cele bieżące wynika z nieadekwatnych środków do realizowanych zadań i konieczności sfinansowania deficytu. Samorządy przez kredytodawców zaliczane są do bezpiecznych dłużników, lecz wzrost ich zadłużenia powoduje konieczność zarządzania długiem i jego planowanie. Ograniczy to ryzyko nadmiernego zadłużenia, utraty płynności finansowej i nieprzekraczania limitów określonych w istniejących przepisach prawnych.

Cel i metody badań

Celem artykułu jest wskazanie na zwiększającą się rolę ryzyka wynikającą z zaciągania zobowiązań przez jednostki samorządu terytorialnego do finansowania działalności bieżącej i inwestycyjnej. Niewystarczające środki własne powodują wzrost znaczenia instrumentów dłużnych w gospodarce finansowej samorządów. Pojawia się wówczas ryzyko: planowania deficytu budżetowego, zadłużenia oraz przekroczenia wyznaczonych w ustawie o finansach publicznych wskaźników długu publicznego.

Jednostki samorządu terytorialnego prowadzą gospodarkę finansową na podstawie uchwały budżetowej. Deficyt budżetowy jest konsekwencją nadwyżki wydatków budżetowych nad dochodami. Planowanie deficytu przez jednostki samorządu terytorialnego wymaga zachowania tzw. złotej reguły budżetowej obligującej jednostki samorządu terytorialnego do równoważenia działalności bieżącej. Wobec nieadekwatności dochodów do wykonywanych zadań powstaje konieczność wykorzystania instrumentów dłużnych w celu sfinansowania deficytu.

Ryzyko zadłużenia wiąże się przede wszystkim z nadmiernym zadłużeniem się jednostek samorządu terytorialnego. Zaciąganie długu musi zostać zatem

każdorazowo poprzedzone rachunkiem ekonomicznym pozwalającym zdefiniować finansowe i pozafinansowe koszty i korzyści związane z określoną formą finansowania zewnętrznego.

Ryzyko przekroczenia wyznaczonych maksymalnych wskaźników wynika z tego, że dług samorządów jest elementem państwowego długu publicznego. W związku z tym maksymalne limity dotyczące zadłużenia oraz progi ostrożnościowe państwowego długu publicznego zostały określone w przepisach prawnych.

W opracowaniu przeprowadzono kwerendę literatury i szczegółową analizę obowiązujących przepisów prawnych z dziedziny finansów publicznych, które regulują działalność samorządów w zakresie zadłużenia. W opracowaniu wykorzystano informacje z raportów rocznych o długu publicznym w latach 2007––2011 dostępne w opracowaniach Ministerstwa Finansów, przytaczane dane zaprezentowano w formie tabel.

Istota zobowiązań jednostek samorządu terytorialnego

Jednostki samorządu terytorialnego zostały powołane do wykonywania zadań publicznych. Realizacja tych zadań wymaga odpowiednich środków finansowych. Wobec niewystarczających dochodów własnych, w szczególności do sfinansowania przedsięwzięć inwestycyjnych, korzystają ze zwrotnych źródeł finansowania, jak kredyty, pożyczki czy emisja papierów wartościowych.

Wykorzystanie instrumentów dłużnych powoduje powstanie zobowiązań. Zadłużenie jednostki samorządu terytorialnego oznacza sumę nominalnej wartości środków finansowych postawionych na określonych warunkach i na określony czas. Jest ono najczęściej skutkiem zobowiązań zaciągniętych w wyniku [Dylewski, Filipiak, Gorzałczyńska- Koczkodaj 2004, s. 177]:

– pożyczek i kredytów,
– emisji samorządowych papierów wartościowych,
– nieuregulowania zobowiązań wymagalnych,
– zapewnienia płynności finansowej,
– pokrycia planowanego deficytu budżetowego,
– realizacji zadań inwestycyjnych.

Podjęcie decyzji o zaciągnięciu długu powinno być poprzedzone wieloma analizami wykazującymi prawną i ekonomiczną zdolność kredytową jednostki samorządu terytorialnego. Należy przez to rozumieć zdolność do spłaty całości zobowiązań wraz z należnymi odsetkami, przy jednoczesnym wywiązaniu się ze wszystkich zobowiązań pieniężnych, wynikających z realizacji wydatków bieżących i inwestycyjnych.

Planowanie zobowiązań jest niezwykle istotne ze względu na to, że dług samorządów jest elementem państwowego długu publicznego, który został zdefiniowany w art. 73 ustawy z dnia 27 sierpnia 2009 roku finansach publicznych jako wartość nominalna zobowiązań jednostek sektora finansów publicznych ustalona po wyeliminowaniu wzajemnych zobowiązań między jednostkami tego sektora [Dz.U. z 2009 r. nr 157, poz. 1240]. Państwowy dług publiczny obejmuje zobowiązania z tytułu:

– wyemitowanych papierów wartościowych,
– zaciągniętych kredytów i pożyczek,
– przyjętych depozytów,
– wymagalnych zobowiązań.

Szczegółowa definicja zobowiązań jednostek samorządu terytorialnego została określona w rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 28 grudnia 2011 roku w sprawie szczegółowego sposobu klasyfikacji tytułów dłużnych zaliczanych do państwowego długu publicznego [Dz.U. z 2011 r. nr 298, poz. 1767]. Rozporządzenie to obowiązuje od 2012 roku i rozszerza definicję kredytów i pożyczek do których zalicza się również:

– umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym, które mają wpływ na poziom długu publicznego,
– papiery wartościowe, których zbywalność jest ograniczona,
– umowy sprzedaży, w których cena jest płatna w ratach,
– umowy leasingu zawarte z producentem lub finansującym, w których ryzyko i korzyści z tytułu własności są przeniesione korzystającego z rzeczy,
– umowy nienazwane o terminie zapłaty dłuższym niż rok, związane z finansowaniem usług, dostaw, robót budowlanych, które wywołują skutki ekonomiczne podobne do umowy pożyczki lub kredytu.

Do zadłużenia jednostek samorządowych zalicza się więc wszelkiego rodzaju zobowiązania, w tym również z tytułu umów nienazwanych.

Ryzyko planowania deficytu i długu jednostek samorządu terytorialnego

W literaturze istnieje wiele definicji ryzyka. Ryzyko może być definiowane jako „zagrożenie osiągnięcia zamierzonych celów" [Zawadzka 1995, s. 9]. Samorząd terytorialny realizuje zadania publiczne określone ustawowo. Realizacji tych zadań może towarzyszyć ryzyko związane z ich wykonaniem. Czynniki, które mogą wpłynąć na pojawienie się ryzyka w wykonaniu zadań przez jednostki samorządowe mogą mieć charakter endogeniczny, np. nieprzewidziany

przebieg procesów gospodarczych i politycznych, wzrost stopy inflacji, stopy bezrobocia, stopy procentowej, zdarzeń o charakterze losowym. Czynnikami o charakterze egzogenicznym są: niewłaściwe zarządzanie finansami, brak doświadczonej i wysoko wykwalifikowanej kadry itp. [Kosek-Wojnar, Surówka 2007, s. 128].

W działalności samorządu oprócz ryzyka niewykonania lub nienależytego wykonania zadań publicznych może się pojawić ryzyko finansowe, związane z finansowaniem realizowanych zadań, czyli dokonywaniem wydatków. Ryzyko finansowe może pojawić się, kiedy ustawowo przyznano nieadekwatne środki finansowe w porównaniu do realizowanych zadań przez jednostki samorządu terytorialnego.

Ryzyko finansowe jednostek samorządowych wiąże się również z wykorzystywaniem zwrotnych środków finansowych. Korzystanie z instrumentów dłużnych przez jednostki samorządu terytorialnego wymaga odpowiedniego zarządzania długiem. W zakresie zarządzania deficytem i długiem publicznym przez jednostki samorządu terytorialnego można wyróżnić ryzyko [Berezowska 2005]:

– planowania deficytu budżetowego,
– zadłużenia,
– przekroczenia wyznaczonych maksymalnych wskaźników długu publicznego.

Jednostki samorządu terytorialnego prowadzą gospodarkę finansową na podstawie budżetu. Deficyt budżetowy jest konsekwencją nadwyżki wydatków budżetowych nad dochodami. Planowanie deficytu przez jednostki samorządu terytorialnego wymaga zachowania tzw. złotej reguły budżetowej obligującej jednostki samorządu terytorialnego do równoważenia działalności bieżącej zgodnie z art. 242 ustawy o finansach publicznych. Konsekwencją tego jest wykorzystanie obcych źródeł finansowych do pokrycia przejściowego i planowanego deficytu, zwłaszcza w małych jednostkach, finansowo słabszych, w których dochody własne nie wystarczają do realizacji obligatoryjnych zadań publicznych. Potrzeby pożyczkowe tych jednostek dotyczą też finansowania przedsięwzięć inwestycyjnych. Problematyka ta jest istotna dla jednostek o słabych możliwościach w zakresie dochodów własnych, gdyż mogą one zostać pozbawione wykorzystania finansowania zewnętrznego (zwrotnego) działalności inwestycyjnej, wpływając negatywnie na wypełnianie funkcji publicznych.

Z zadłużaniem się samorządów wiążą się zagrożenia zarówno o charakterze mikro- i makroekonomicznym. Zagrożenia mikroekonomiczne odnoszą się do możliwości nadmiernie wysokiego zadłużenia, które może prowadzić do trudności finansowych i podważyć podstawy dostarczania usług publicznych dla społeczności lokalnych, do czego samorządy lokalne zostały powołane. Zagrożenie

makroekonomiczne polega na tym, że samorządy partycypują w ogólnym poziomie długu publicznego, który z kolei może negatywnie oddziaływać na inflację i inne istotne parametry gospodarki narodowej [Swianiewicz 2004, s. 133]. W związku z tym w ustawodawstwie wprowadza się ograniczenia w zaciąganiu długów przez jednostki samorządowe.

Ryzyko zadłużenia wiąże się przede wszystkim z nadmiernym zadłużeniem się jednostek samorządu terytorialnego. Zaciąganie długu musi zostać zatem każdorazowo poprzedzone rachunkiem ekonomicznym pozwalającym zdefiniować finansowe i pozafinansowe koszty i korzyści związane z określoną formą finansowania zewnętrznego. Pozwoli to, uwzględniając zarówno obecną, jak i prognozowaną kondycję finansową, w tym możliwości generowania dochodów, bez zbędnych ograniczeń realizować zadania przy jednoczesnej obsłudze zadłużenia. Jest to o tyle istotne, że w Polsce zgodnie z art. 60 ustawy z dnia 28 lutego 2003 roku prawo upadłościowe i naprawcze [Dz.U. z 2003 r. nr 60, poz. 535] nie można ogłosić upadłości jednostki samorządu terytorialnego, jak również podmiotów z nią powiązanych. Samorządy terytorialne powinny więc działać niezależnie od ich kondycji finansowej. Nie jest możliwa likwidacja jednostki samorządu terytorialnego, gdyż nie można skreślić z mapy danego obszaru geograficznego i zamieszkałych go osób [Kopańska 2003, s. 78].

Znaczenia nabierają przy tym procedury pomiaru długu pozwalające precyzyjnie zaplanować jego wielkość, czas wystąpienia i skutek dla budżetu jednostki samorządowej. W przypadku powiatów i województw wiarygodna ocena jest szczególnie istotna, gdyż zostały one pozbawione rzeczywistego władztwa podatkowego. Żadne z ich dochodów nie mają charakteru lokalnych obciążeń podatkowych, co powoduje, że organ stanowiący nie ma bezpośredniego wpływu na kształt, charakter i wysokość dochodów budżetowych. Rzeczywiste władztwo podatkowe dotyczy zatem jedynie gmin, natomiast możliwości finansowe powiatu i województwa zostały zdeterminowane środkami (dochodami), których wysokość w większości jest ustalana centralnie [Jastrzębska 2010].

Ryzyko przekroczenia wyznaczonych maksymalnych wskaźników wynika z tego, że dług samorządów jest elementem państwowego długu publicznego. Zgodnie z art. 74 ustawy o finansach publicznych, Minister Finansów sprawuje kontrolę nad sektorem publicznym w zakresie przestrzegania zasady stanowiącej, że państwowy dług publiczny nie może przekroczyć 60% wartości rocznego produktu krajowego brutto. Ponadto ustawa o finansach publicznych określa limity zadłużenia jednostek samorządu terytorialnego. Zgodnie z art. 169 ustawy, łączna kwota przypadających spłat długu wraz z odsetkami w danym roku budżetowym nie może przekroczyć 15% planowanych na dany rok budżetowy dochodów jednostki samorządu terytorialnego. Łączna kwota długu na koniec roku budżetowego nie może natomiast przekroczyć 60% wykonanych dochodów

ogółem tej jednostki w tym roku budżetowym. Ograniczenia te obowiązywać będą do końca 2013 roku.

Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 roku o finansach publicznych wprowadziła koncepcję indywidualnych wskaźników zadłużenia jednostek samorządu terytorialnego, opartych o nadwyżkę operacyjną, które będą obowiązywać od 2014 roku [Dz.U. z 2009 r. nr 157, poz. 1240]. Zmiana ta była spowodowana wadami obecnie obowiązujących wskaźników, takimi jak: ograniczenie możliwości zadłużania się jednostek o dobrej kondycji finansowej, a zarazem możliwość nadmiernego zadłużania się jednostek o niskiej kondycji finansowej, nieuwzględnienie wielkości i potencjału dochodowego jednostki, stosowanie przez instytucje finansowe i ratingowe innych metod oceny zdolności kredytowej samorządów [Hałaburda (red.) 2010, s. 119].

Oprócz limitu długu ustawodawca nałożył na jednostki samorządu terytorialnego obowiązek równoważenia działalności bieżącej, który wymusza zachowanie szczególnej ostrożności również przy zaciąganiu długu. Niewypełnienie warunku równowagi budżetowej stanowi podstawę nieuchwalenia budżetu jednostki samorządu terytorialnego.

Prawne ograniczenia zadłużenia władze samorządowe powinny uwzględnić w swoich strategiach zarządzania długiem i planować zadłużenie tak, aby nie przekroczyć ustawowych limitów,

Od 2011 roku samorządy mają też obowiązek formułowania wieloletnich prognoz finansowych. W ten sposób rozszerzeniu uległ dotychczasowy zakres publikowanych prognoz zadłużenia i kosztów jego obsługi. Dlatego ważnym aspektem planowania budżetów lokalnych i zadłużenia stało się wykorzystanie odpowiedniej metodologii w tym zakresie.

Zarządzanie długiem w jednostkach samorządu terytorialnego

Zarządzanie długiem jednostek samorządu terytorialnego określa się jako działania mające na celu pozyskanie obcych środków finansowych, ich obsługę oraz spłatę zobowiązań [Dylewski, Filipiak, Gorzałczyńska-Koczkodaj 2006, s. 177]. Jest to wąskie ujęcie, które sprowadza się do bieżącej obsługi długu. Zarządzanie długiem samorządowym można definiować również w szerszym kontekście jako proces decyzyjny dotyczący kluczowych kwestii wykorzystania instrumentów dłużnych w gospodarce finansowej jednostek samorządu terytorialnego, którego celem jest zwiększenie możliwości w zakresie świadczonych przez nie usług publicznych na rzecz zaspokajania różnorodnych potrzeb mieszkańców wspólnoty samorządowej [Poniatowicz 2005, s. 251].

Głównym celem zarządzania długiem samorządowym jest zaspokojenie popytu na pieniądz zgłaszanego przez jednostki samorządu terytorialnego. Pozostałe cele to [Jastrzębska 2010]:

– finansowanie zadań, na które brak jest pokrycia w dochodach jednostki samorządu terytorialnego,
– minimalizacja ryzyka finansowego,
– minimalizacja kosztów związanych z wykorzystaniem długu przez jednostkę samorządu terytorialnego,
– minimalizacja ryzyka utraty płynności oraz niewypłacalności jednostki samorządu terytorialnego,
– koordynowanie bieżącej i przyszłej zapadalności instrumentów.

Podejście do realizacji celu minimalizacji kosztów obsługi długu oznacza możliwość elastycznego kształtowania struktury finansowania pod względem wyboru rynku, waluty oraz typu instrumentów. Wybór struktury finansowania powinien być rezultatem oceny sytuacji rynkowej (poziomu stóp procentowych i kształtu krzywej dochodowości na poszczególnych rynkach oraz oczekiwanych poziomów kursów walutowych) i wynikać z porównania kosztów pozyskania środków w długim horyzoncie, z uwzględnieniem ograniczeń wynikających z przyjętych poziomów ryzyka uznanych za akceptowalne [Jastrzębska 2009, s. 29]. Oprócz planowania kosztów długu oraz możliwości spłaty samorządy powinny planować zadłużenie z uwzględnieniem ustawowych limitów. Ponadto prawo regulujące zadłużenie samorządów powinno być stabilne gdyż częste zmiany utrudniają zarządzanie długiem i opracowanie strategii zarządzania długiem.

Zarządzanie długiem polega na kształtowaniu jego struktury tak, by z istnieniem długu jednostki samorządowej wiązały się jak najmniejsze koszty w długim horyzoncie czasowym przy akceptowalnym poziomie ryzyka oraz przy zachowaniu obowiązujących ograniczeń budżetowych. Odbywa się ono na dwóch poziomach:

– w szerszym znaczeniu stanowi element polityki fiskalnej i obejmuje decyzje, jaka część wydatków jednostki samorządu terytorialnego ma być finansowana poprzez zaciąganie długu, a zatem jaka będzie wielkość długu jednostki samorządu terytorialnego,
– w węższym znaczeniu oznacza sposób finansowania potrzeb pożyczkowych jednostki samorządu terytorialnego oraz kształtowanie struktury długu, a więc wybór rynków, instrumentów i terminów emisji [Jastrzębska 2010].

Zarządzanie zadłużeniem dotyczy także struktury długu. Wybór rodzaju zadłużenia zależy m.in. od:

– planowanej wielkości długu,
– struktury zadłużenia w odniesieniu do wieloletniej prognozy zadłużenia,

– charakteru zadłużenia (długoterminowe, krótkoterminowe),
– kosztów obsługi finansowania zewnętrznego i możliwości spłaty w kolejnych latach budżetowych.

Konieczność finansowania rosnących potrzeb pożyczkowych jednostek samorządu wymaga zarządzania zadłużeniem, nie tylko w ujęciu krótkoterminowym, ale też wieloletnim. Wynika to z ustawowego obowiązku równoważenia działalności bieżącej od 2011 roku oraz sporządzania wieloletnich prognoz finansowych. Od 2014 roku będzie obowiązywać system indywidualnych limitów zaciągania długu.

Analiza zobowiązań jednostek samorządu terytorialnego

Zadłużenie jednostek samorządu terytorialnego w latach 2007–2011 wzrastało. Tendencja ta dotyczyła wszystkich szczebli samorządu terytorialnego, przy czym największy wzrost zadłużenia w 2010 roku zanotowały gminy, a w 2011 roku gminy i miasta na prawach powiatu (tab. 1). W 2009 roku w wyniku kryzysu finansowego po raz pierwszy w samorządach wpływy, głównie z podatków dochodowych, były mniejsze niż planowano. Spowodowało to wykorzystanie w większym stopniu zwrotnych źródeł finansowania przez jednostki samorządu terytorialnego.

Tabela 1
Zadłużenie jednostek samorządu terytorialnego latach 2007–2011 [mln. zł]

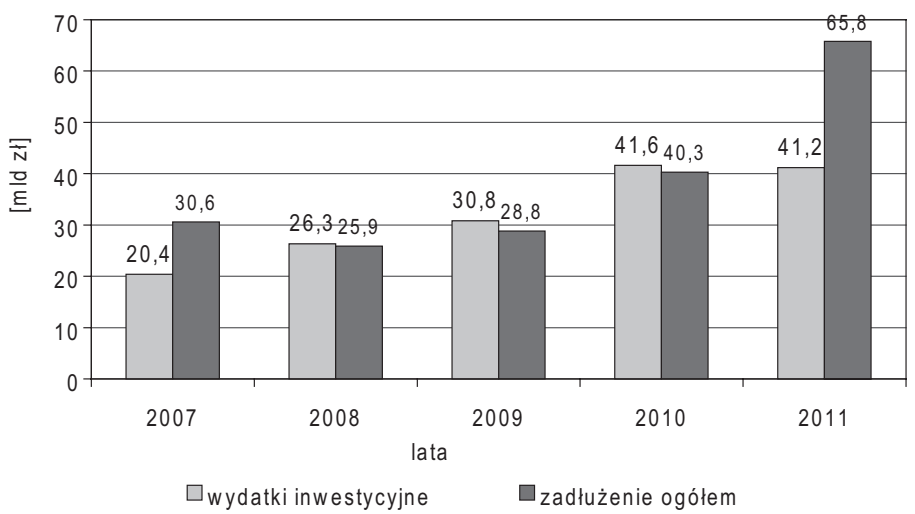
Wyszczególnienie	Lata				
	2007	2008	2009	2010	2011
Gminy	9 958	10 821	14 611	21 930	25 990
Miasta na prawach powiatu	11 258	12 775	18 730	23 438	28 075
Powiaty	2 639	2 889	3 907	5 436	6 137
Województwa	2 019	2 289	3 046	4 291	5 555

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji o wykonaniu budżetów jednostek samorządu terytorialnego za lata 2007–2011, www.mf.gov.pl [data dostępu: 20.07.2012 r.].

W ostatnich latach zauważalny jest kryzys finansów samorządowych związany z niewystarczającą ilością własnych środków na realizację zadań publicznych. Wynika to m.in. z rozszerzania zakresu zadań wykonywanych przez jednostki samorządowe, przy braku poszerzenia ich bazy dochodowej. Ponadto zmiany stawki podatku dochodowego od osób fizycznych spowodowały mniejsze wpływy z tego źródła dochodów. Brak ten jednostki samorządu terytorialnego próbują zrekompensować coraz powszechniejszym sięganiem po zwrotne źródła finansowe.

W latach 2007–2010 zwiększyły się wydatki inwestycyjne samorządów i zadłużały się one głównie na cele inwestycyjne. W 2010 roku jednostki samorządowe wydatkowały 41,6 mld zł na inwestycje, a w 2011 roku wydatki te po raz pierwszy od 2007 roku zmniejszyły się i wynosiły 41,2 mld zł (rys. 1). Ponadto od 2010 roku zadłużenie jednostek samorządu terytorialnego rośnie szybciej niż wydatki inwestycyjne. Wskazuje to na coraz częstsze wykorzystywanie instrumentów dłużnych do finansowania działalności bieżącej. Potwierdza to kryzys w finansach samorządowych i brak środków na realizację zadań publicznych, co w związku z koniecznością równoważenia budżetu bieżącego może spowodować rezygnację z przedsięwzięć rozwojowych w celu ograniczenia ryzyka przekroczenia ustawowych limitów zadłużenia.

Kredyty i pożyczki są najczęściej wykorzystywaną formą zadłużania się jednostek samorządu terytorialnego (tab. 2). W 2007 roku, pomimo że w strukturze zadłużenia dominowały kredyty i pożyczki, udział papierów wartościowych w zobowiązaniach ogółem wyniósł 15,7%. Władze samorządowe emitowały obligacje komunalne na realizację przedsięwzięć inwestycyjnych, głównie z zakresu infrastruktury. W 2008 roku udział papierów wartościowych w zadłużeniu zmniejszył się i wynosił już tylko 9,8%, a kredytów i pożyczek 89,6%. Kredyty i pożyczki były więc głównym zwrotnym źródłem finansowania zadań publicz-



Rysunek 1
Wydatki inwestycyjne i zadłużenie jednostek samorządu terytorialnego w latach 2007–2011

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji o wykonaniu budżetów jednostek samorządu terytorialnego za lata 2007–2011, www.mf.gov.pl [data dostępu: 20.07.2012 r.].

Tabela 2
Struktura zobowiązań samorządów według tytułów dłużnych w latach 2009–2011 [%]

Wyszczególnienie	Lata				
	2007	2008	2009	2010	2011
Zobowiązania ogółem	100	100	100	100	100
Papiery wartościowe	15,7	9,8	12,9	8	7,6
Kredyty i pożyczki	83,9	89,6,	86,7	91,5	92
Wymagalne zobowiązania	0,9	0,6	0,5	0,5	0,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji o wykonaniu budżetów jednostek samorządu terytorialnego za lata 2007–2011, www.mf.gov.pl [data dostępu: 20.07.2012 r.].

nych. W 2009 roku nastąpił wzrost udziału papierów wartościowych w strukturze zadłużenia, co wynikało m.in. z ograniczenia działalności kredytowej banków w wyniku kryzysu finansowego.

W latach 2007–2009 większość gmin znajdowała się w przedziale o zadłużeniu stanowiącym mniej niż 10% dochodów ogółem i była odległa od ustawowego limitu łącznego zadłużenia. W latach 2010–2011 większość gmin znajdowała się w przedziale 10–20% (tab. 3). W 2007 roku 26 gmin zbliżyło się do ustawowego limitu zadłużenia, a 5 go przekroczyło, w 2009 roku 55 gmin zbliżyło się do ustawowego wskaźnika, a 7 go przekroczyło. W 2010 roku już 139 gmin zbliżyło się do obowiązującego limitu, a 17 go przekroczyło. W 2011 roku 210 gmin zbliżyło się do ustawowego limitu i 31 go przekroczyło.

Należy zauważyć, że wzrost zadłużenia gmin w ostatnich latach spowodował przekroczenie przez niektóre jednostki maksymalnych wskaźników. Wskazuje to na nieprawidłowe planowanie zadłużenia i nieodpowiednie zarządzanie długiem przez te jednostki. Powoduje to zwiększenie ryzyka przekroczenia ustawowych limitów zadłużenia, zwłaszcza w małych gminach wiejskich, o niewielkich bu-

Tabela 3
Liczba zadłużonych gmin według wskaźnika zadłużenia (relacja zadłużenia do wykonanych dochodów) w latach 2007–2011

Lata	Liczba gmin								
	ogółem	zadłużonych	poniżej 10%	10–20%	20–30%	30–40%	40–50%	50–60%	powyżej 60%
2007	2413	2285	749	762	444	211	88	26	5
2008	2413	2273	832	683	426	214	92	24	2
2009	2413	2245	624	607	473	333	146	55	7
2010	2414	2276	406	467	501	433	313	139	17
2011	2414	2305	322	425	492	462	363	210	31

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji o wykonaniu budżetów jednostek samorządu terytorialnego za lata 2007–2011, www.mf.gov.pl [data dostępu: 20.07.2012 r.].

dżetach. W gminach tych często głównym źródłem finansowania są subwencje i dotacje, a dochody własne mają mniejsze znaczenie. Ogranicza to możliwość zwiększenia wpływów do budżetu, zwłaszcza, że nie mogą w sposób dowolny kształtować stawek podatków lokalnych (stawki maksymalne są określone ustawowo). W momencie, gdy w 2014 roku zacznie obowiązywać nowy wskaźnik zadłużenia oparty o nadwyżkę operacyjną, to może okazać się, że niektóre z tych jednostek nie będą mogły zaciągać długów, co zwiększy ryzyko niewykonania zadań ustawowych.

Jednostki, które przekroczyły w 2011 roku dopuszczalny na koniec roku poziom zadłużenia, to małe i średnie gminy, głównie wiejskie, o niewielkich dochodach. W gminie Przemków wskaźnik zadłużenia był dwukrotnie wyższy niż ten wynikający z ustawy o finansach publicznych, w gminie Nowinka wynosił 106,6% (tab. 4). Gminy te przekroczyły wskaźniki zadłużenia, zaciągając długi na realizację przedsięwzięć inwestycyjnych. Pokazuje to, jak istotne jest planowanie i zarządzanie długiem lokalnym w celu ograniczenia ryzyka utraty płynności finansowej. Tym bardziej, że polskie prawo nie przewiduje sytuacji, aby jednostka samorządowa zbankrutowała, nie ma też możliwości, aby państwo pokryło jej zadłużenie. Jedynie w pewnych przypadkach istnieje możliwość uzyskania za pośrednictwem Ministerstwa Finansów pożyczki na realizację programu naprawczego. Ponadto na wniosek Regionalnej Izby Obrachunkowej możliwe jest wprowadzenie zarządcy komisarycznego.

Najliczniejsza grupa powiatów w latach 2007–2008 znajdowała się w przedziale o zadłużeniu stanowiącym mniej niż 10% dochodów ogółem, z kolei w latach 2009–2011 w przedziale 10–20%. Próg 60% przekroczył w 2011 roku tylko jeden powiat (tab. 5).

Powiaty i województwa samorządowe nie mają wśród swoich dochodów podatków i opłat lokalnych. Dochody własne pochodzą głownie z podatków dochodowych. Uzależnienie powiatów i województw od finansowania centralne-

Tabela 4
Najbardziej zadłużone gminy według ustawowego wskaźnika zadłużenia w 2011 roku [%]

Wyszczególnienie	Wskaźnik zadłużenia
Przemków	121,6
Nowinka	106,6
Pątnów	98
Sulejówek	95,3
Sejny	91,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji o wykonaniu budżetów jednostek samorządu terytorialnego za lata 2007–2011, www.mf.gov.pl [data dostępu: 20.07.2012 r.].

Tabela 5
Liczba zadłużonych powiatów według wskaźnika zadłużenia w latach 2007–2011

Lata	Liczba powiatów								
	ogółem	zadłużonych	poniżej 10%	10––20%	20––30%	30––40%	40––50%	50––60%	powyżej 60%
2007	314	304	99	96	57	40	7	5	–
2008	314	306	110	93	59	29	11	4	–
2009	314	311	76	105	68	44	14	4	–
2010	314	310	54	80	83	57	25	11	–
2011	314	314	48	71	88	62	29	12	1

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji o wykonaniu budżetów jednostek samorządu terytorialnego za lata 2007– 2011, www.mf.gov.pl [data dostępu: 20.07.2012 r.].

go ogranicza ich możliwości zwiększenia dochodów, co powoduje korzystanie z finansowania zewnętrznego. Sytuacja taka może doprowadzić do tzw. pułapki zadłużenia oraz problemów z wywiązywaniem się nie tylko z zadań inwestycyjnych, ale również bieżących. W konsekwencji może doprowadzić do nierównowagi w działalności bieżącej oraz utraty płynności. Tymczasem instrumenty dłużne powinny spełniać funkcję efektywnych narzędzi w procesie rozwoju i zarządzania jednostkami samorządu terytorialnego.

W latach 2007–2008 zadłużone były wszystkie województwa. Najliczniejsza grupa województw znajdowała się w 2007 roku w przedziale o zadłużeniu poniżej 20% dochodów ogółem, a w 2008 roku poniżej 10% dochodów ogółem (tab. 6) Zadłużenie większości samorządów województwa było dalekie od ustawowego limitu zadłużenia. W 2010 roku jedno województwo zbliżyło się do ustawowego limitu zadłużenia, a w 2011 roku były to 2 województwa.

Tabela 6
Liczba zadłużonych województw według wskaźnika w latach 2007–2011

Lata	Liczba województw samorządowych								
	ogółem	zadłużonych	poniżej 10%	10––20%	20––30%	30––40%	40––50%	50––60%	powyżej 60%
2007	16	16	2	7	3	1	2	1	–
2008	16	16	8	1	2	4	1	–	–
2009	16	15	6	5	3	–	1	–	–
2010	16	16	3	2	3	6	1	1	–
2011	16	16	3	1	2	3	5	2	–

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji o wykonaniu budżetów jednostek samorządu terytorialnego za lata 2007–2011, www.mf.gov.pl [Data dostępu: 20.07.2012 r.].

W latach 2007–2010 zobowiązania wystąpiły we wszystkich miastach na prawach powiatu (tab. 7). W 2007 roku najliczniejsza grupa miast na prawach powiatu znajdowała się w przedziale o zadłużeniu do 20% dochodów ogółem, w 2008 roku do 30% dochodów ogółem, a w 2010 roku do 40% dochodów. Od 2007 roku żadne miasto na prawach powiatu nie znalazło się w grupie o zobowiązaniach powyżej 60% dochodów ogółem, przy czym w 2010 roku 6 miast na prawach powiatu zbliżyło się do progu 60% dochodów, a w 2011 roku 14.

Z danych przedstawionych w tabelach wynika, że przekroczenia limitów dotyczących zadłużenia występowały głównie w gminach. Jednostki, które przekroczyły dopuszczalny na koniec roku poziom zadłużenia – 60% dochodów – to małe i średnie gminy, głównie wiejskie o niewielkich dochodach. Zwiększa się więc ryzyko przekroczenia limitów zadłużenia wynikających z ustawy o finansach publicznych.

Największy wskaźnik zadłużenia w latach 2007–2011 miały miasta na prawach powiatu. W latach 2008–2011 zauważa się wzrost wskaźnika zadłużenia na wszystkich szczeblach samorządu terytorialnego z wyjątkiem województw (tab. 8). Wskaźnik zadłużenia województw w 2009 roku zmniejszył się i wynosił 15,4, co było spowodowane wzrostem dochodów, w tym głównie dotacji. W 2009 roku przekazano samorządom województw dotacje rozwojowe na realizację Regionalnych Programów Operacyjnych w latach 2007–2013, w wyniku tego w ujęciu wartościowym dotacje były o 250.3 % większe niż w poprzednim roku budżetowym. W 2010 roku nastąpił znaczny wzrost wskaźnika zadłużenia województw.

W związku ze stałym wzrostem zobowiązań, jednostki samorządu terytorialnego powinny każdą decyzję dotyczącą zaciągnięcia długu poprzedzić rachunkiem ekonomicznym pozwalającym zdefiniować finansowe i pozafinanso-

Tabela 7
Liczba zadłużonych miast na prawach powiatu według wskaźnika zadłużenia w latach 2007–2011

Lata	Liczba miast na prawach powiatu								
	ogółem	zadłużonych	poniżej 10%	10––20%	20––30%	30––40%	40––50%	50––60%	powyżej 60%
2007	65	65	6	25	12	17	3	2	–
2008	65	65	8	15	21	17	3	1	–
2009	65	65	5	13	15	14	15	3	–
2010	65	65	4	8	15	17	15	6	–
2011	65	64	2	7	11	14	16	14	–

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji o wykonaniu budżetów jednostek samorządu terytorialnego za lata 2007–2011, www.mf.gov.pl [data dostępu: 20.07.2012 r.].

Tabela 8
Wskaźnik zadłużenia (udział zobowiązań w wykonanych dochodach) jednostek samorządu terytorialnego w latach 2007–2011 [%]

Wyszczególnienie	Lata				
	2007	2008	2009	2010	2011
Gminy	17,5	17,4	21,1	26,9	30,1
Miasta na prawach powiatu	24	25,8	34,7	39,7	43,9
Powiaty	16,3	15,9	18,7	23,1	24,7
Województwa	17,8	18,1	15,4	39,7	34,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji o wykonaniu budżetów jednostek samorządu terytorialnego za lata 2007–2011, www.mf.gov.pl [data dostępu: 20.07.2012 r.].

we koszty i korzyści związane z określoną formą finansowania zewnętrznego. Pozwoli to, uwzględniając zarówno obecną, jak i prognozowaną kondycję finansową, w tym możliwości generowania dochodów, bez zbędnych ograniczeń realizować zadania przy jednoczesnej obsłudze zadłużenia.

Wnioski

Zadłużenie jednostek samorządu terytorialnego rośnie, zwłaszcza w ostatnich latach zauważalny jest kryzys finansów samorządowych, który wynika z nieadekwatności środków finansowych do realizowanych zadań. Źródłem takiego stanu rzeczy jest m.in. rozszerzenie zakresu zadań wykonywanych przez jednostki samorządowe, przy braku poszerzenia ich bazy dochodowej. Mniejsze wpływy z tego źródła dochodów spowodowały zmiany stawki podatku dochodowego od osób fizycznych. Wpływa to na coraz częstsze wykorzystywanie instrumentów dłużnych do finansowania działalności bieżącej, co zwiększa ryzyko utraty płynności finansowej. Tymczasem instrumenty dłużne powinny spełniać funkcję efektywnych narzędzi w procesie rozwoju i zarządzania jednostkami samorządu terytorialnego.

W obowiązującym ustawodawstwie istnieją prawne ograniczenia dotyczące zadłużania się jednostek samorządu terytorialnego, które mają zapobiec nadmiernemu zadłużeniu się poszczególnych jednostek oraz zmniejszyć ryzyko utraty płynności finansowej i niewypłacalności. Spowodowane jest to tym, że w polskim prawie nie ma rozwiązań dotyczących upadłości jednostki samorządowej. Została natomiast wprowadzona możliwość pożyczki z budżetu państwa dla jednostek w trudnej sytuacji finansowej.

Pomimo istniejących limitów zauważalny jest wzrost w latach 2007–2011 wskaźnika zadłużenia na wszystkich szczeblach samorządu terytorialnego.

W 2011 roku aż 37 gmin przekroczyło wskaźnik wynikający z ustawy o finansach publicznych. Oznacza to nieprawidłowe planowanie zadłużenia i nieodpowiednie zarządzanie długiem przez te jednostki. Wskazuje to też na zwiększenie się ryzyka przekroczenia ustawowych limitów zadłużenia, zwłaszcza w małych gminach wiejskich, o niewielkich budżetach, w których głównym źródłem finansowania są subwencje i dotacje, a dochody własne mają mniejsze znaczenie. W momencie gdy w 2014 roku zacznie obowiązywać nowy wskaźnik zadłużenia oparty o nadwyżkę operacyjną, to może okazać się, że niektóre z tych jednostek nie będą mogły zaciągać długów, co zwiększy ryzyko niewykonania zadań ustawowych.

W latach 2007–2011 nastąpił wzrost roli instrumentów dłużnych w gospodarce finansowej samorządów. Analiza stanu i struktury zadłużenia jednostek samorządu terytorialnego wskazuje na wzrost ryzyka zadłużeniowego. Powoduje to konieczność zwiększenia roli zarządzania długiem w działalności tych jednostek.

Literatura

BEREZOWSKA E., *Zarządzanie ryzykiem finansowym przez samorząd województwa*, „Samorząd terytorialny w zintegrowanej Europie", Wydawnictwo Naukowe US, Zeszyty Naukowe nr 401, 2005.

DYLEWSKI M., FILIPIAK B., GORZAŁCZYŃSKA-KOCZKODAJ M., *Analiza finansowa w jednostkach samorządu terytorialnego*, Warszawa 2004, s. 177.

DYLEWSKI M., FILIPIAK B., GORZAŁCZYŃSKA-KOCZKODAJ M., *Finanse samorządowe: narzędzia, decyzje, procesy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.

FLIPIAK B. (red.): *Metodyka kompleksowej oceny gospodarki finansowej jednostki samorządu terytorialnego*, Difin, Warszawa 2009.

HAŁABURDA D.A. (red.), *Finanse samorządu terytorialnego*, Wydawnictwo WSE, Białystok.

KOSEK-WOJNAR M., SURÓWKA *K., Podstawy finansów samorządu terytorialnego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.

JASTRZĘBSKA M., *Zadłużenie jednostek samorządu terytorialnego w świetle nowych regulacji prawnych – zarys problemu*, „Samorząd Terytorialny" nr 6, 2010.

JASTRZĘBSKA M., *Zarządzanie długiem jednostek samorządu terytorialnego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009.

KOPAŃSKA A., *Zewnętrzne źródła finansowania inwestycji jednostek samorządu terytorialnego*, Difin, Warszawa 2003.

PONIATOWICZ M., *Dług publiczny w systemie jednostek samorządu terytorialnego (na przykładzie miast na prawach powiatu)*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2005.

SWIANIEWICZ P., *Finanse lokalne – teoria i praktyka*, Municipium, Warszawa 2004.

www.mf.gov.pl

ZAWADZKA Z., *Ryzyko bankowe*, Poltex, Warszawa 1995.

106

Risk of the incur liabilities by local government units

Abstract

The paper presents definitions of liabilities, risk, deficit of risk and areas of financial risk a management provided by local government unit. Indebtedness of local governments has systematically increasing. Local governments resort to debt to implement investment projects and on current activity, therefore local governments should planning indebtedness in short and long periods. Local government units should managing of debt and public debt and consideration risk of planning debts, indebtedness and indebtedness limits, because local government public debt is an element of national public debt.

Sebastian Jarzębowski, Bogdan Klepacki
Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Łańcuchy dostaw w gospodarce żywnościowej[1]

Wstęp

Celem artykułu jest sprecyzowanie pojęcia łańcucha dostaw żywności (inaczej żywnościowego łańcucha dostaw), ale również wskazanie na jego istotę i specyfikę oraz sposoby oceny i analizy. Artykuł ma charakter przeglądowy i refleksyjny. W realizacji zamierzonych celów bazowano na przeglądzie literatury oraz odniesieniach własnych.

W artykule, ze względu na wiele przesłanek, podjęto tematykę łańcuchów dostaw żywności funkcjonujących w ramach gospodarki żywnościowej. Proces wytwarzania żywności odbywa się w każdej gospodarce narodowej w ramach jej podsystemu określanego jako gospodarka żywnościowa [Grabowski 1998]. Jak podaje Zalewski, gospodarka żywnościowa zaliczana jest do najważniejszych, a jednocześnie najbardziej złożonych segmentów systemu gospodarki narodowej. Obejmuje ona całokształt procesów produkcji materialnej, związanej bezpośrednio i pośrednio z wytwarzaniem oraz dystrybucją żywności. Jedną z kluczowych przesłanek funkcjonowania agrobiznesu jest produkcja i dystrybucja żywności. Jak stwierdza J. Gołębiewski, drogę i zasady przepływu żywności od rolnika do konsumenta określają ogniwa agrobiznesu, które kształtują łańcuch żywnościowy [Gołębiewski 2010].

Sektor przetwórstwa rolno-spożywczego należy do ważnych ogniw gospodarki. Polska jest szóstym producentem żywności w Unii Europejskiej. W kontekście analiz łańcucha dostaw żywności istotny jest fakt, iż w polskim przetwórstwie rolno-spożywczym dokonały się głębokie przemiany obejmujące procesy restrukturyzacji i konsolidacji przedsiębiorstw, przebiegające w różnym tempie w zależności od branży. Niemniej jednak, mimo znacznych przeobrażeń, polski sektor rolno-spożywczy podlega kolejnym wyzwaniom. Akcesja do Unii Europejskiej to, z jednej strony, dostęp do jednolitego rynku europejskiego, z dru-

[1] Praca naukowa finansowana przez Narodowe Centrum Nauki ze środków na naukę w latach 2011–2013 jako projekt badawczy nr 2011/01/B/HS4/02612 „Stopień integracji w łańcuchu dostaw a efektywność przedsiębiorstw przetwórstwa rolno-spożywczego”.

giej – ekspozycja na konkurencję ze strony pozostałych państw członkowskich. W tym kontekście istotnym obszarem rozwoju sektora rolno-żywnościowego może okazać się współpraca w łańcuchu dostaw, rozumiana jako systemowe koordynowanie działaniami przemieszczania i składowania towarów, jak również związaną z nimi informacją. Należy zwrócić również uwagę na fakt, iż między ogniwami w dół i w górę łańcucha podaży w Polsce ciągle panują raczej stosunki konkurencyjne niż zachowania o charakterze kooperacji [Guba i Majewski 2008]. Przy tym negocjacje między kupującymi i sprzedającymi prowadzone są głównie w sposób niejawny, rynek jest mało przejrzysty i brak jest rynkowych narzędzi stabilizacji cen [Seremak-Bulge i Jerzak 2006, s. 113].

Ponadto, jak wywnioskowano na podstawie przeglądu literatury, większość badań naukowych dotyczących omawianego sektora odnosi się do wybranych ogniw łańcucha dostaw żywności. B. Klepacki, potwierdzając to, zwraca uwagę, iż w literaturze częściej można spotkać opracowania dotyczące np. transportu czy gospodarki magazynowej (wybranych podsystemów), jednak w ujęciu raczej przyczynkowym, niż jako całościowe powiązanie wszystkich ogniw: producentów, pośredników i klientów [Klepacki 2008].

Sektor rolno-żywnościowy

Polski sektor rolno-żywnościowy należy do najważniejszych i najszybciej rozwijających się gałęzi gospodarki. Udział sektora w wartości sprzedaży całego krajowego przemysłu wynosi blisko 24% i jest o ok. 9 punktów procentowych wyższy niż w 15 krajach Unii Europejskiej, gdzie wynosi on średnio 15%. Wśród krajów należących do UE wyższy niż w Polsce udział przemysłu spożywczego mają tylko Dania (28%) i Grecja (27%) [*Sektor spożywczy*... 2011, s. 2].

Istotnym czynnikiem wzrostu sektora było wstąpienie Polski do Unii Europejskiej, a efektem duże ożywienie w polskim handlu zagranicznym, pozwalające na wykorzystanie przewagi konkurencyjnej polskich producentów towarów rolno-spożywczych. W konsekwencji zmian rynkowych struktura branżowa przemysłu spożywczego znacząco zbliżyła się do struktury tego przemysłu w krajach wysoko rozwiniętych. Odzwierciedlają to również zmiany modelu wyżywienia i struktury popytu na produkty żywnościowe.

W okresie od 2005 do 2009 roku można zaobserwować wzrost dynamiki produkcji sprzedanej (12,9%) oraz przeciętnego wynagrodzenia (26,3%) w sektorze spożywczym [GUS 2012b]. Według danych GUS, wartość produkcji sprzedanej artykułów spożywczych w pierwszym półroczu 2011 roku wyniosła 78,9 mld zł, co stanowiło 18,3% produkcji sprzedanej przetwórstwa przemysłowego oraz 15,2% produkcji sprzedanej przemysłu ogółem. Przeciętne zatrudnienie w pro-

dukcji artykułów spożywczych w I półroczu 2011 roku wyniosło 373,1 tys. osób [GUS 2012a]. Liczba ta odpowiada 18,1% przeciętnego zatrudnienia w przetwórstwie przemysłowym oraz 15,0% przeciętnego zatrudnienia w przemyśle ogółem. Przeciętne wynagrodzenie w tym okresie wynosiło 2900 zł, co stanowiło 89% wynagrodzenia w przetwórstwie przemysłowym oraz 81% wynagrodzenia w przemyśle ogółem [*Sektor spożywczy*... 2011, s. 3].

Według danych GUS, na koniec III kwartału 2011 roku w Polsce istniało ok. 29 000 podmiotów działających w branży spożywczej[2]. Najliczniejszą grupę stanowiły przedsiębiorstwa zajmujące się piekarnictwem (43% ogółu przedsiębiorstw) oraz przetwarzaniem mięsa (z wyłączeniem drobiu) i produkcją wyrobów z mięsa – w tym produkcją drobiu (łącznie ok. 18%) [GUS 2012a]. W 2011 roku sektor spożywczy charakteryzował się ok. 73-procentowym udziałem mikroprzedsiębiorstw, podmiotów zatrudniających do 9 osób. Udział przedsiębiorstw małych wynosił ok. 22%, przedsiębiorstw średnich ok. 4% i dużych ok. 1%. Należy jednak zauważyć, iż systematycznie zwiększa się odsetek firm zatrudniających powyżej 249 osób. Towarzyszy temu coraz większa skala koncentracji, co potwierdza fakt, iż ponad 49% wartości produkcji sprzedanej produktów spożywczych i napojów przypada na podmioty duże [GUS 2012a].

Przemysł spożywczy charakteryzuje się dużą konkurencyjnością na poziomie krajowym i zagranicznym. Dzięki temu można mówić o ciągłym wzroście inwestycji na polskim rynku [*Sektor spożywczy*... 2011, s. 5]. Według danych GUS, napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych w 2009 roku wyniósł ok. 9,9 mld €, z czego w branży przetwórczej 3,4 mld €. Do przemysłu spożywczego skierowanych zostało 1,7 mld €, czyli połowa wszystkich inwestycji w branży przetwórczej. Przemysł spożywczy był tą gałęzią polskiej gospodarki, do której w 2009 roku napłynęło najwięcej inwestycji zagranicznych [GUS 2012a].

Pojęcie łańcucha żywnościowego

Jak podają H. Stadtler i Ch. Kilger, łańcuch dostaw reprezentuje „sieć organizacji, które są zaangażowane, poprzez powiązania w górę i w dół łańcucha, w różne procesy i czynności tworzące wartość w postaci produktów i usług przeznaczonych dla klienta ostatecznego" [Stadtler i Kilger 2008]. Instytut Logistyki (*The Institute of Logistics*) szeroko opisuje łańcuch dostaw jako „sekwencję zdarzeń dokonywanych w celu zaspokojenia potrzeb konsumenta" [*Institute*...

[2] Najwięcej przedsiębiorstw spożywczych działało w województwach mazowieckim, śląskim i wielkopolskim (łącznie prawie 40% wszystkich firm z branży).

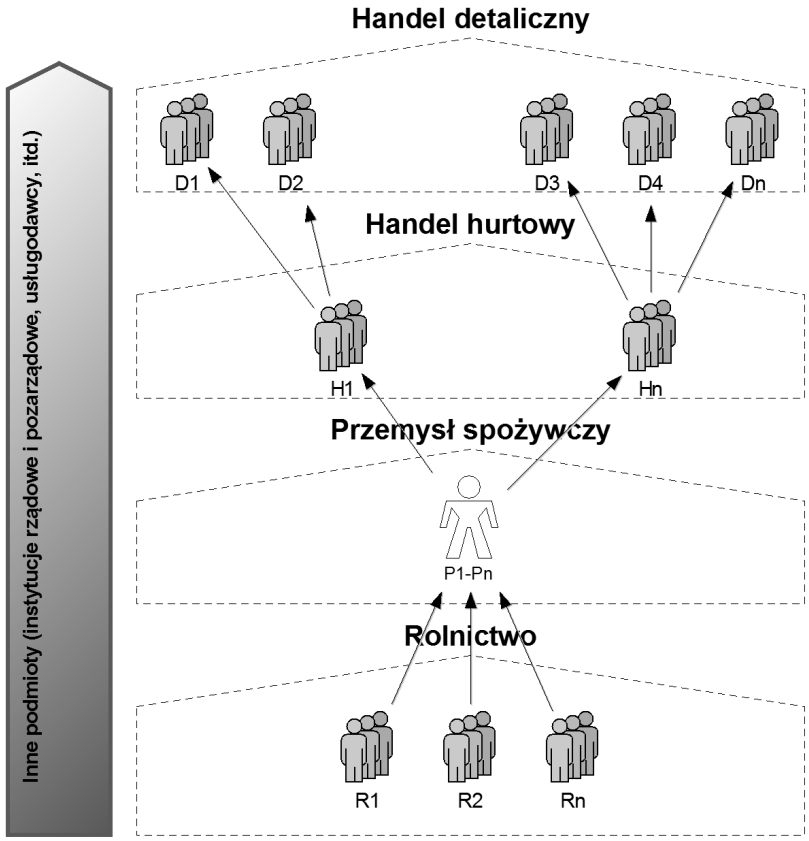
1998]. H. Peck podaje, że jest to „przepływ materiałów, towarów i informacji (włączając przepływ środków finansowych) wewnątrz i pomiędzy organizacjami, związany przez szereg materialnych i niematerialnych mediatorów, w tym relacje, procesy, działania i zintegrowane systemy informacyjne" [Peck 2006]. Łańcuch dostaw można opisać, wskazując na takie jego cechy, jak:

- struktura podmiotowa,
- przedmiot przepływu,
- cele, zakres czynnościowy i obszary współdziałania uczestniczących podmiotów.

W zależności od konfiguracji łańcucha jego ogniwami mogą być różnego rodzaju firmy wydobywcze, przetwórcze i handlowe. Ich miejsce zajmowane wzdłuż łańcucha dostaw wynika z podziału pracy na kolejnych etapach produkcji i sprzedaży wyrobów [Witkowski 2010, s. 13]. Występujące w literaturze opinie na temat podmiotowego, przedmiotowego i czynnościowego zakresu współpracy uczestników łańcucha dostaw pozwalają na jego zdefiniowanie. Łańcuch dostaw to współdziałające w różnych obszarach funkcjonalnych firmy wydobywcze, produkcyjne, handlowe, usługowe oraz ich klienci, między którymi przepływają strumienie produktów, informacji i środków finansowych [Witkowski 2010, s. 19; zob. również Stadtler i Kilger 2008]. Definicję tę można również odnieść do łańcucha żywnościowego, który jest definiowany przez autorów artykułu jako „współdziałający w różnych obszarach funkcjonalnych producenci rolni, firmy pośredniczące (handlowe), przedsiębiorstwa przetwórcze, produkcyjne, usługowe oraz ich klienci, między którymi przepływają strumienie produktów rolno-żywnościowych, informacji i środków finansowych".

Struktura łańcucha dostaw żywności

Łańcuch dostaw żywności łączy trzy ważne sektory gospodarki, tzn. rolnictwo, przetwórstwo spożywcze oraz dystrybucję, które mają istotny wpływ na poziom dobrobytu gospodarczego, sytuację społeczną oraz ekologiczną obywateli [Czyżewski 2001]. W łańcuchu dostaw realizowane są różnorodne czynności, które składają się na procesy gospodarcze [Witkowski 2010, s. 111]. Łańcuch dostaw żywności charakteryzuje się dużą różnorodnością podmiotów wchodzących w jego skład. Obejmuje on producentów, dostawców, firmy transportowe, magazyny, sprzedawców hurtowych i detalicznych, organizacje usługowe oraz konsumentów [Gołębiewski 2007, s. 12]. Stanowią one sieć organizacji zaangażowanych, przez powiązania z dostawcami i odbiorcami, w rożne procesy i działania, które tworzą wartość w postaci produktów i usług dostarczonych ostatecznym konsumentom [Rutkowski 2004].



Rysunek 1
Struktura podmiotowa żywnościowych łańcuchów dostaw
Źródło: opracowanie własne.

W strukturze łańcucha żywnościowego wyodrębnić można różne typy podmiotów, tj. [por. Lazzarini i in. 2001, Kos i Szwacka-Salmonowicz 1997]:

- rolnictwo,
- przemysł spożywczy,
- hurtowy i detaliczny handel żywnością.

W literaturze znaleźć można również inne systematyki. Uwzględniani są np. producenci rolni, skup artykułów rolnych, przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego, hurt wtórny, detal, finalni nabywcy oraz instytucje wspomagające [Karasiewicz 2001].

Na podstawie przeglądu literatury oraz badań własnych strukturę podmiotową charakteryzującą żywnościowe łańcuchy dostaw przedstawiono na rysunku 1.

Podejścia do analizy łańcucha dostaw żywności

Jak podaje D.M. Lambert i M. Cooper, analizując strukturę żywnościowych łańcuchów dostaw należy rozpatrywać [Lambert i Cooper 2000]: po pierwsze, jacy są uczestnicy łańcucha, jakie są ich role oraz jakie występują możliwe konfiguracje łańcucha. Po drugie, jaka jest struktura organizacyjna oraz rodzaje kontraktów. Po trzecie, jakie zasoby (IT, ludzie, technologie) są angażowane oraz jaki jest stopień integracji między uczestnikami łańcucha.

Analizy łańcuchów dostaw można również dokonywać z punktu widzenia kryterium przedmiotu przepływu. W tabeli 1 zestawiono przegląd badań dotyczących łańcuchów dostaw w podziale na przetwórstwo żywności i przetwórstwo produktów nieżywnościowych.

W kontekście badań odnoszących się do łańcuchów dostaw żywności autorzy przedstawiają poszczególne ogniwa oraz powiązania między nimi. Wskazywane jest przy tym występowanie zagrożeń związanych ze zdrowotnością i bezpieczeństwem żywności, z czego wynika konieczność dokonywania wymiany informacji produktowej między poszczególnymi ogniwami łańcucha (zgodnie

Tabela 1
Przegląd badań dot. łańcuchów dostaw według przedmiotu przepływu

Przedmiot przepływu / Autor	Przetwórstwo produktów nieżywnościowych	Przetwórstwo żywności
Lee i Billington [1992]	X	
Kos i Szwacka-Salmonowicz [1997]		X
Talluri i in. [1999]	X	
Lambert i Cooper [2000[	X	X
Van der Vorst [2000]		X
Karasiewicz [2001]		X
Lazzarini i in. [2001]		X
Talluri i Baker [2002]	X	
Persson i Olhager [2002]	X	
Thonemann i Bradley [2002]	X	
Schiefer [2002, 2003, 2004, 2005]		X
Jarzębowski, Poignee i Schiefer (red.) [2007]		X
Szymanowski [2008]		X
Gołębiewski [2010]		X
Jarzębowski i Bezat [2012]		X

Źródło: opracowanie własne.

z wymogiem prawnym – Rozporządzenie (WE) 178/2002) [Poignée i Hannus 2003; Schiefer 2005; Jarzębowski, Poignée, Schiefer (red.) 2007; Bezat i Jarzębowski 2008a]. Autorzy wskazują na występowanie wielu systemów zapewniania jakości stosowanych w różnych ogniwach łańcucha dostaw [Poignée i Pilz 2005, Schiefer 2002, 2003, 2004, 2005; Jarzębowski, Poignée i Schiefer (red.) 2007; Jarzębowski 2007, 2008; Bezat i Jarzębowski 2008b; Majewski 2008; Szymanowski 2008], tj.: w rolnictwie funkcjonują Dobra Praktyka Rolnicza, Integrowana Produkcja czy dobrowolny system zapewnienia bezpieczeństwa żywności dla pierwotnej produkcji rolnej GLOBALG.A.P. W przemyśle spożywczym i handlu występują systemy GMP (*Good Manufacturing Practice*), GHP (*Good Hygienic Practice*), HACCP (Hazard Analysis Critical Control Points), ISO-9001/9004--2000, BRC (*British Retail Consortium*) czy IFS (*International Food Standard*).

W literaturze przedmiotu analizie poddawane są również zmiany cen w kolejnych ogniwach łańcucha żywnościowego, tj. rozwoju cen rolnych, cen środków produkcji i cen żywności [por. Urban 2005; Seremak-Bulge 2010; Kowalski 2010].

Łańcuch dostaw analizować można również poprzez udział poszczególnych ogniw w tworzeniu wartości dodanej. W tym kontekście autorzy artykułu zauważają, że w długim okresie udział rolnictwa w wydatkach konsumentów wykazuje stałą tendencje malejącą. Coraz więcej wartości dodanej jest generowanej w ogniwach przetwórstwa, handlu oraz usług, a coraz mniej na szczeblu produkcji rolniczej. Tendencja ta przybrała na sile na początku lat dziewięćdziesiątych. A. Czyżewski wskazuje, iż głównym problemem współczesnego rolnictwa jest fakt, iż społeczeństwa stają się bardziej zamożne, a rolnicy tych krajów coraz biedniejsi. Jak stwierdza A. Czyżewski, w mechanizmie rynkowym wartość dodana rozkłada się w taki sposób, że najwięcej zyskują ci, którzy są najbliżej konsumenta. Rynek dokonuje redystrybucji wartości dodanej, deprecjonując rolnictwo [Czyżewski i in. 2006], dlatego w sferę przepływów międzygałęziowych powinno wkroczyć państwo w celu retransferu wytworzonej a nie zrealizowanej przez rolników wartości dodanej[3] [Kowalski i Rembisz 2005]. Według Ch. Ondersteijna, zmniejszający się udział rolników w dochodach łańcucha dostaw nie musi być jednak bezpośrednio związany z ich efektywnością, którą determinuje raczej zwrot z inwestycji oraz nakłady pracy [por. Ondersteijn i in. 2006]. Auto-

[3] Wielu autorów podkreśla też rolę oddziaływania państwa, w ramach polityki interwencjonizmu, na poszczególne ogniwa żywnościowego łańcucha dostaw [Czyżewski 2005; Rembisz i Stańko 2007]. Jak podkreśla Czyżewski, występuje nierówny dostęp do informacji uczestników wymiany, który pociąga za sobą określone straty producentów rolnych. Istnieje więc potrzeba stosowania odpowiedniej polityki interwencyjnej państwa, której celem jest poprawa parytetu dochodów ludności rolniczej i nierolniczej, podwyższenie efektywności wykorzystania zasobów produkcyjnych w rolnictwie, stabilizacja rynków rolnych, a także zapewnienie bezpieczeństwa żywnościowego kraju [Czyżewski 2003].

rzy artykułu zwracają jednak uwagę, że produktywność wykorzystania czynników wytwórczych w rolnictwie, skala działalności oraz integracja z pozostałymi ogniwami może przekładać się na poprawę pozycji producentów rolnych w żywnościowym łańcuchu dostaw.

Podsumowanie

Konieczne jest prowadzenie badań nad funkcjonowaniem łańcuchów dostaw żywności ze względu na skonfrontowanie polskich przedsiębiorstw sektora rolno-spożywczego z silną konkurencją pozostałych państw członkowskich, co – mimo znacznego potencjału sektora – przy wyrównujących się w Unii Europejskiej cenach surowców rolnych wymusza poprawę efektywności. W artykule przedstawiono pojęcie żywnościowego łańcucha dostaw, scharakteryzowano jego strukturę oraz sposoby jego analizy.

Autorzy artykułu stwierdzają, że ze względu na specyfikę łańcuchów dostaw żywności, zwłaszcza przesunięcie czasowe podaży i popytu, znaczne wymogi jakościowe i wymiany informacji w tym zakresie oraz ograniczenia wzrostu produkcji żywności determinowane poziomem popytu, istotnym aspektem w kontekście zwiększania efektywności przedsiębiorstw z sektora przetwórstwa rolno-żywnościowego może okazać się współpraca ogniw funkcjonujących w omawianych łańcuchach.

Literatura

BEZAT A., JARZĘBOWSKI S. 2008a: *The effective traceability on the example of Polish supply chain*, Agri-food business: global challenges – innovative solutions, Glauben Th., Hanf J., Kopsidis M., Pieniadz A., Reinsberg K., IAMO, Halle, s. 47–57.

BEZAT A., JARZĘBOWSKI S. 2008b: *Zintegrowane doradztwo w dziedzinie zarządzania jakością jako element przewagi konkurencyjnej małych i średnich przedsiębiorstw*, w: Birski A. 2008: Innowacyjność, jakość, przedsiębiorczość – szansą konkurencyjności, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn, s. 115–119.

CZYŻEWSKI A. 2001: *Współczesne problemy agrobiznesu w Polsce*, Wyd. AE, Poznań.

CZYŻEWSKI A. 2005: *Rolnictwo w procesie reprodukcji*, w: Kwestia agrarna w Polsce i na świecie, Wyd. SGGW, Warszawa.

CZYŻEWSKI A., POCZTA A., WAWRZYNIAK Ł. 2006: *Interesy europejskiego rolnictwa w świetle globalnych uwarunkowań polityki gospodarczej*, Ekonomista, Nr 3, s. 350––351.

CZYŻEWSKI B. 2003: *Interwencjonizm agrarny w optyce instytucjonalnej*, w: Urban S. (red.): Agrobiznes 2003. Jakość jako podstawowy instrument konkurencyjności w agrobiznesie, Tom I, Wyd. Akademii Ekonomicznej im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław.

GOŁĘBIEWSKI J. 2007: *Systemy marketingowe produktów roślinnych – aspekty organizacyjne i instytucjonalne*, w: Gołębiewski J. (red.), Systemy marketingowe produktów żywnościowych – aspekty teoretyczne, Wyd. SGGW, Warszawa.

GOŁĘBIEWSKI J. 2010: *Efektywność systemów marketingowych w gospodarce żywnościowej*, Wyd. SGGW, Warszawa.

GRABOWSKI S. 1998: *Ekonomika gospodarki żywnościowej*, Wyd. Prywatnej Wyższej Szkoły Biznesu i Administracji, Warszawa.

GUBA W., MAJEWSKI E. 2008: *Priorities for Eastern EU Agriculture from an income stabilization point of view*, w: Berg E. (red), Huirne R., Majewski E., Meuwissen M. 2008: Income Stabilization in a Changing Agricultural World, Warszawa.

GUS 2012a: http://www.stat.gov.pl/bdl/app/strona.html?p_name=indeks [dostęp: 3.06.2013].

GUS 2012b: http://www.stat.gov.pl/gus/5840_2821_PLK_HTML.htm?action=show_archive; tab. 24 [dostęp: 3.06.2013].

Institute of Logistics, 1998: *Members' Directory, Institute of Logistics and Transport*, Corby.

JARZĘBOWSKI S. 2007: *Wdrażanie systemów zarządzania jakością*, Zeszyty Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, t. 8, z. 2, s. 58–62.

JARZĘBOWSKI S. 2008: *Zintegrowane zarządzanie jakością w przetwórstwie zbożowo-młynarskim*, Przegląd organizacji 7–8/2008, TNOiK, Warszawa, s. 56–60.

JARZĘBOWSKI S., BEZAT A.(201): *The integration in the Polish grain supply chain: a critical analysis*, Annals of the Polish Association of Agricultural and Agribusiness Economists, Vol. 14, No. 6, s. 99–103.

JARZĘBOWSKI S., POIGNEE O., SCHIEFER G. (red.) 2007: *Integriertes Qualitätsmanagementsystem im Getreidesektor – Fallstudie einer Getreidekette in Polen*, Universität Bonn – ILB, Bonn.

KARASIEWICZ G. 2001: *Systemy dystrybucji artykułów rolno-spożywczych na rynku polskim. Diagnoza i koncepcja zmian*, Wyd. Naukowe Wydziału Zarządzania UW, Warszawa.

KLEPACKI B. 2008: *Rozwój logistyki jako czynnik wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw agrobiznesu*, w: Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, t. 10, z. 3, s. 307–311.

KOS Cz., SZWACKA-SALOMONOWICZ J. 1997: *Marketing produktów żywnościowych*, PWRiL, Warszawa.

KOWALSKI A. 2010: *Miejsce polskiego rolnictwa na globalnym rynku żywnościowym*, w: Kowalski A. (red.), Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej, Wyd. IERiGŻ-PIB, Warszawa.

KOWLASKI A., REMBISZ W. 2005: *Rynek rolny i interwencjonizm a efektywność i sprawiedliwość społeczna*, Wyd. IERiGŻ, Warszawa, s. 9–14.

LAMBERT D.M, COOPER M. 2000: *Issues in supply chain management*, Industrial Marketing Management, Vol. 29, No. 1, s. 65–83.

LAZZARINI S., CHADDAD F., Cook M. 2001: *Integrating supply chain and network analysis: the study of net chains*, Journal on Chain and Network Science, Vol. 1, No. 1, s. 7–22.

LEE H.L., BILLINGTON C. 1992: *Supply chain management: pitfalls and opportunities*, Sloan Management Review, Vol. 33, No.3, s. 65–73.

MAJEWSKI E. 2008: *Trwały Rozwój i Trwałe Rolnictwo – teoria i praktyka gospodarstw rolniczych*, Wyd. SGGW, Warszawa.

ONDERSTEIJN Ch., WIJNANDS J., HURINE R., KOOTEN O. 2006: *Quantifying the agri-food supply chain*, Springer, Dordrecht, The Netherlands.

PECK H., 2006: *Supply chain vulnerability, risk and resilience*, in: D. Walters (ed.), Global Logistics, 5th edition, Kogan Page, London.

PERSSON F., OLHAGER J. 2002: *Performance simulation of supply chain designs*, International Journal of Production Economics, Vol. 77, s. 231–245.

POIGNEE O., HANNUS T. 2003: *Qualitätsmanagement über die Produktionskette – Eine Fallstudie*, Bericht B-03/2, Universität Bonn – ILB, Bonn.

POIGNEE O., PILZ Ch. 2005: *Abgestimmte Qualitätsproduktion über die Kette – Konzeption und praktische Umsetzung in Qualitätsprogrammen der deutschen Brotgetreidewirtschaft*, Bericht B-05/1, Universität Bonn – ILB, Bonn.

REMBISZ W., STAŃKO S. 2007: *Interwencjonizm państwowy w rolnictwie*, w: Rynek rolny w ujęciu funkcjonalnym, Wyd. WSFiZ, Wyd. IERiGŻ-PIB, Warszawa.

RUTKOWSKI K. 2004: *Zarządzanie łańcuchem dostaw – próba sprecyzowania terminu i określenia związków z logistyką*, GMiL nr 12.

SCHIEFER G. 2002: *Agribusiness in Produktionsketten*, w: Doluschitz R.; Spilke J. (red.), Agrarinformatik, Eugen Ulmer Verlag, Stuttgart.

SCHIEFER G. 2003: *Vom Unternehmenskonzept „Qualitätsmanagement" zur Sektorinitiative „Qualitätssicherung" – Entwicklung, Situation und Perspektiven*, Bericht B-03/04, Universität Bonn – ILB, Bonn.

SCHIEFER G. 2004: *Qualitätssicherung und Qualitätsentwicklung in Qualitätsprogrammen von Getreideketten*, Universität Bonn – ILB, Bonn.

SCHIEFER G. 2005: *Rückverfolgbarkeit und Qualitätsmanagement in der Getreide- und Futtermittelwirtschaft*, Universität Bonn – ILB, Bonn.

Sektor spożywczy w Polsce, Departament Informacji Gospodarczej Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych S.A., Warszawa 2011.

SEREMAK-BULGE J. 2010: *Monitorowanie oraz analiza zmian polskiego łańcucha żywnościowego*, w: Kowalski A. (red.): Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej, Wyd. IERiGŻ-PIB, Warszawa.

SEREMAK-BULGE J., JERZAK M. 2006: *Rozwój systemu rynkowego*, w: Seremak-Bulge J. (red.) 2006: Ewolucja rynku zbożowego i jej wpływ na proces transmisji cen, Program Wieloletni, raport nr 38, Wyd. IERiGŻ – PIB, Warszawa.

STADTLER H., KILGER Ch. 2008: *Supply Chain Management and Advanced Planning, Concepts, Models, Software and Case Studies*, Springer, Berlin, Heidelberg.

SZYMANOWSKI W. 2008: *Zarządzanie łańcuchami dostaw żywności w Polsce. Kierunki zmian*, Wyd. Difin, Warszawa.

TALLURI S., BAKER R.C. 2002: *A multi-phase mathematical programming approach for effective supply chain design*, European Journal of Operational Research, Vol. 141, No. 3, s. 544–558.

TALLURI S., BAKER R.C., SARKIS J. 1999: *A framework for design efficient value chain networks*, International Journal of Production Economics, Vol. 62, No. 1/2, s. 133–144.

THONEMANN U.W., BRADLEY J.R. 2002: *The effect of product variety on supply-chain performance*, European Journal of Operational Research, Vol. 143, No. 3, s. 548–569.
URBAN R. 2005: *Porównanie rozwoju cen rolnych, cen środków produkcji i cen żywności*, w: Urban R. (red.): Stan polskiej gospodarki żywnościowej po wejściu Polski do UE, Wyd. IERiGŻ-PIB, Warszawa.
VAN DER VORST J. 2000: *Effective food supply chains: generating, modelling and evaluating supply chain scenarios*, Proefschrift Wageningen, http://edepot.wur.nl/121244.
WITKOWSKI J. 2010: *Zarządzanie Łańcuchem Dostaw, Koncepcje, Procedury, Doświadczenia*, PWE, Warszawa.
ZALEWSKI A. 1989: *Problemy gospodarki żywnościowej w Polsce*, PWN, Warszawa.

Supply chain in food industry

Abstract

In the paper the authors proposed a definition of food supply chains. The structure of the food chain and approaches of its assessment were also discussed. The authors indicated that it is necessary to conduct a research concerning the functioning of the food supply chains. Due to the nature of the food supply chains, especially to a temporal imbalance of supply and demand, quality requirements and exchange of quality information an important issue in the context of increasing the efficiency of agri-food companies may be raising the level of cooperation within in the chains.

Joanna Szwacka-Mokrzycka, Michał Kociszewski
Katedra Polityki Europejskiej, Finansów Publicznych i Marketingu
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Zagrożenia i szanse rozwojowe rynku cukierniczego w Polsce

Wstęp

Przystąpienie Polski do UE spowodowało wyraźne przyśpieszenie rozwoju przemysłu spożywczego. Na przestrzeni lat 2003–2010 średnioroczne tempo wzrostu produkcji wynosiło 5,2% rocznie i było prawie trzykrotnie wyższe niż w latach 1998–2002. Rynek cukierniczy jest jedną z najbardziej dynamicznie rozwijających się branż przemysłu spożywczego w Polsce. Istotne znaczenie w kreowaniu jego rozwoju ma kapitał zagraniczny, stanowiący 75–80% udziału w sektorze cukierniczym. Celem artykułu jest przedstawienie kierunków rozwoju rynku cukierniczego w Polsce ze szczególnym zwróceniem uwagi na szanse rozwojowe i zagrożenia.

Cechy charakterystyczne rynku żywnościowego w Polsce

Na rynku żywnościowym w Polsce występuje trwała tendencja procesów konsolidacyjnych poprzez fuzje i przejęcia przedsiębiorstw. Rynek żywnościowy w Polsce odpowiada modelowi konkurencji oligopolistycznej [Szwacka-Mokrzycka 2013].

O natężeniu rywalizacji wewnątrz sektora żywnościowego decyduje:

1. Liczba i wielkość przedsiębiorstw – w polskim przemyśle spożywczym występuje trwała tendencja do konsolidacji w wyniku działań integracyjnych, o charakterze wertykalnym (wstecz lub wprzód) lub horyzontalnym (w obrębie tego samego ogniwa).
2. Zróżnicowanie przedsiębiorstw – w Polsce występuje relatywnie duże zróżnicowanie firm pod względem wielkości i udziału w rynku. Są to zarówno przedsiębiorstwa uniwersalne (konkurujące za pomocą tych samych metod i środków), jak i o wyspecjalizowanym profilu działalności.

3. Różnorodność oferowanych produktów żywnościowych – wśród czynników wpływających na możliwości różnicowania produktów żywnościowych szczególne znaczenie mają: ilość elementów produktu, istotne różnice w preferencjach poszczególnych grup klientów.
4. Stopień nasycenia rynku – zróżnicowany stopień nasycenia rynku produktami żywnościowymi ma wpływ na kształt i natężenie konkurencji na tym rynku. Przedsiębiorstwa konkurują bezpośrednio ze sobą o przejęcie obecnych klientów (na rynkach nasyconych – produktów podstawowych), ale też pośrednio o pozyskanie nowych nabywców na rynku (na rynku produktów nowej generacji).
5. Postęp technologiczny – szybkie zmiany w technologii na rynku żywnościowym przyczyniły się do pobudzenia procesów innowacyjnych, a tym samych kreacji nowych produktów na rynku, jak też zmiany sposobów dystrybucji i promocji.

Konsolidacja sektora cukierniczego

Obecnie rynek cukierniczy jest jedną z najbardziej dynamicznie rozwijających się branż przemysłu spożywczego w Polsce. W sektorze cukierniczym działa około 350 producentów, z czego 100–120 firm zatrudnia powyżej 50 osób. Łączna liczba zatrudnionych w sektorze słodyczy to 20 tysięcy pracowników. Zagraniczne koncerny spożywcze posiadają 75–80% udziału w sektorze cukierniczym w Polsce.

Do głównych „słodkich graczy" na rynku cukierniczym można zaliczyć: Nestle Polska, Mondelez International Inc. (Grupa Kraft Foods), Lotte Wedel, Ferrero oraz Mars Polska. Polscy producenci słodyczy mają 20–25% udziału w produkcji cukierniczej. Do najważniejszych producentów słodyczy należą takie firmy, jak: Wawel, Mieszko, Colian i ZPC Otmuchów. Te firmy reprezentują również sektor cukierniczy na parkiecie Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie.

W ostatnich latach w sektorze słodyczy w Polsce zaszły istotne zmiany o charakterze własnościowym. Sytuacja ta dotyczy zarówno zagranicznych, jak i polskich producentów wyrobów cukierniczych. W wyniku tych przekształceń firma Kraft Foods Polska stała się właścicielem pięciu zakładów produkcyjnych na terenie Polski: w Cieszynie, Jarosławiu, Płońsku, Jankowicach k/Poznania i w Skarbimierzu. Z kolei japoński koncern Lotte przejął firmę E. Wedel w Warszawie. Kupno Wedla miało być dla Lotte przyczółkiem do wejścia na rynek europejski. Azjatyckie wyroby koncernu miały być produkowane w nowej

fabryce w Świdnicy. Obecnie, na skutek oceny atrakcyjności perspektywicznej branży spożywczej, Japończycy wycofali się z realizacji inwestycji.

Wiele pozytywnych zmian dokonuje się również wśród polskich producentów słodyczy obecnych na parkiecie Giełdy Papierów Wartościowych. Aktualnie dwie największe firmy cukiernicze znajdują się w rękach zagranicznych funduszy inwestycyjnych (Wawel S.A., Mieszko S.A.).

Głównym udziałowcem Wawel S.A. jest obecnie szwajcarska firma Hosta International AG. W 2007 roku Wawel wybudował nowy zakład produkcyjny w Dobczycach, który zatrudnia ponad 700 osób. W latach 2011–2013 firma zainwestowała 40 mln zł ze środków własnych w modernizację zarówno części produkcyjno-magazynowej, jak i parku maszynowego, co ma przyczynić się do zwiększenia wydajności posiadanych linii produkcyjnych.

Wiele zmian dokonało się również w firmie Mieszko S.A. Od 2007 roku głównym udziałowcem firmy jest fundusz inwestycyjny Bistantio Investment Ltd. (ponad 66% udziałów). Przełomowy okazał się rok 2011, w którym sfinalizowano przejęcie litewskiej spółki TB Investivija, będącej właścicielem litewskiego producenta słodyczy – Vilniaus Pergale. Poza tym Mieszko S.A. stał się głównym inwestorem znaczącego producenta ciastek – firmy Lider Artur z siedzibą w Radzyniu Podlaskim. Dzięki przejęciu spółki Grupa Mieszko uzupełniła swoje portfolio o nowe produkty oraz umocniła pozycję wśród największych producentów słodyczy w Polsce. Obecnie Mieszko posiada pięć zakładów produkcyjnych: w Raciborzu (dwa zakłady), Warszawie, Wilnie i Radzyniu Podlaskim, w których łącznie zatrudnionych jest ponad 1350 pracowników.

Colian S.A. jest polską grupą kapitałową funkcjonującą w obrębie trzech dywizji biznesowych: słodyczy, kulinariów (przyprawy, bakalie) i napojów. W skład grupy kapitałowej wchodzą zakłady cukiernicze „Goplana" w Poznaniu, dwa zakłady cukiernicze „Jutrzenka" w Bydgoszczy, zakład ciastkarski „Kaliszanka" w Kaliszu, zakład produkcji napojów „Helena" w Opatówku k/Kalisza oraz zakłady bakalii i przypraw w Nowogrodźcu. W styczniu 2013 roku spółka Colian S.A. podpisała przedwstępną umowę nabycia pakietu kontrolnego „Firmy Cukierniczej Solidarność – rok założenia 1952" sp. z o.o. Po sfinalizowaniu transakcji Colian S.A. będzie dysponować kompletnym portfolio świetnych jakościowo i rozpoznawalnych produktów we wszystkich segmentach rynku słodyczy. Analitycy branży spożywczej prognozują, że udział Grupy Colian w polskim rynku słodyczy może wzrosnąć sumarycznie z 7,3 do około 12% udziału w rynku. Colian jako producent słodyczy zaistnieje szczególnie w segmencie pralin, gdzie dotychczas nie był obecny. Włączenie „Solidarności" do Colian S.A. pozwoli ponadto na wykorzystanie dotychcza-

sowego doświadczenia, kanałów dystrybucji i szeroko pojętych kontaktów lubelskiej firmy w ekspansji zagranicznej pozostałych marek handlowych i tym samym może przyczynić się do zwiększenia sprzedaży eksportowej. FC Solidarność jest dużym eksporterem – kieruje na rynki zagraniczne około 20% produkcji, przy czym łącznie 40% wartości eksportu stanowi sprzedaż do USA, Brazylii i Rosji. Poza tym markowe produkty Solidarności są dostępne w blisko 50 krajach całego świata, m.in. w Chinach, Japonii, Australii, Wietnamie, Kambodży, Kazachstanie, Gruzji, Azerbejdżanie czy wreszcie w krajach arabskich. W każdym z wymienionych krajów doceniono znakomitą jakość i smak słodyczy lubelskiej spółki, umieszczając je wśród najdroższych światowych wyrobów czekoladowych. Grupa Colian będzie prowadzić działania restrukturyzacyjne, a także przegrupowania produkcji w ramach całej grupy. Łączna wartość transakcji nabycia 100% udziałów Solidarności wyniesie maksymalnie 210 mln zł [*Prezes Colian: Przejęcie FC Solidarność…* 2013].

Grupa Kapitałowa ZPC Otmuchów jest największym polskim producentem marek własnych niektórych wyrobów spożywczych: tradycyjnych słodyczy, galanterii śniadaniowej i słonych przekąsek produkowanych jako *private label* dla sieci handlowych i zagranicznych koncernów spożywczych. ZPC Otmuchów posiada sześć zakładów produkcyjnych: dwa w Otmuchowie, Nysie, we Wschowej, Gorzyczkach oraz zakłady PWC „Odra" w Brzegu. Łączne zatrudnienie wynosi ponad 840 pracowników. Zasadniczym celem strategicznym ZPC Otmuchów na najbliższe lata jest dalszy proces restrukturyzacji wewnątrz Grupy Kapitałowej po przejęciu PWC „Odra" oraz dywersyfikacja sprzedaży przy jednoczesnym utrzymaniu wolumenu dla podstawowego konsumenta. Kolejnym celem strategicznym jest wzrost innowacyjności produktowej w segmencie galanterii śniadaniowej, jak i w asortymencie żelków.

Warto dodać, że w latach 2011–2012 oddano do eksploatacji najnowocześniejszą w Europie linię do produkcji żelków owocowych [*Potężny wzrost przychodów…* 2012].

Z danych przedstawionych w tabeli 1 wynika, że najwyższe przychody spośród cukierniczych spółek giełdowych w 2010 roku osiągnęła spółka Colian (ponad 621 mln zł). Z kolei najniższe przychody uzyskał ZPC Otmuchów (na poziomie 156,6 mln zł). Największą dynamikę przychodów w 2011 roku odnotował natomiast Mieszko. Spółka osiągnęła tak imponujący wynik dzięki udanym przejęciom litewskiego producenta słodyczy Vilniaus Pergale i spółki Artur w Radzyniu Podlaskim. Dynamiczny wzrost przychodów oraz inwestycja w Mieszku spowodowały zdecydowany wzrost zysku netto w latach 2010–2011 o prawie 150%. Najlepszy wynik finansowy osiągnęła w 2011 roku spółka Wa-

Tabela 1
Przychody ze sprzedaży spółek cukierniczych w latach 2010–2011

Emitent	Przychody ze sprzedaży [tys. zł]			Zysk netto [tys. zł]		
	2010	2011	Zmiana [%]	2010	2011	Zmiana [%]
Wawel S.A.	377 637	474 433	25,63	47 739	56 657	18,68
Mieszko S.A.	263 178	457 749	73,93	12 241	30 514	149,28
Colian S.A.	621 591	638 719	2,76	31 294	19 534	–37,58
ZPC Otmuchów	156 667	228 756	46,01	10 479	9 705	–7,39

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów spółek.

wel (zysk na poziomie 56,6 mln zł). Pozostałe spółki giełdowe miały dodatnie wyniki zysku netto w 2011 roku, ale w porównaniu do 2010 roku zanotowano ujemną ich dynamikę [*Słodkie wyniki*... 2012].

Rynek cukierniczy w Polsce

Wartość rynku cukierniczego w Polsce została wyceniona według danych Nielsena na 8,2 mld zł. Na przestrzeni dwunastu miesięcy (X 2011–IX 2012) wartościowa sprzedaż wyrobów cukierniczych zwiększyła się o 6,1%, z kolei ilościowa zaledwie o 0,2% [Rogalska 2012].

Wielkość produkcji w badanym okresie wyniosła około 700 tysięcy ton, w tym [Przeździak 2012]:

- 320 tysięcy ton ciastek,
- 230 tysięcy ton wyrobów czekoladowych: czekolad, praliny, batony,
- 150 tysięcy ton wyrobów cukierniczych: cukierki, karmelki, lizaki.

Zagrożenia dla branży cukierniczej w Polsce

Największe zagrożenia rozwoju branży cukierniczej w Polsce to:

Niestabilna sytuacja cenowa na rynku surowców. Analitycy branży cukierniczej i producenci słodyczy podkreślają, że źródłem wzrostu wartościowego o 6% rynku słodyczy w 2012 roku jest wzrost cen produktów w sprzedaży detalicznej, który nastąpił w wyniku podwyżek cen surowcowych. Ceny podstawowych su-

rowców: mąki, tłuszczów, mleka w proszku, cukru czy kakao systematycznie rosną. W latach 2002–2011 cukier podrożał ponad 3,5-krotnie. Podaż cukru w UE jest limitowana, przez co nasze cukrownie, które rocznie są w stanie wyprodukować 1,8–1,9 mln ton cukru, mogą maksymalnie wytworzyć 1,4 mln ton. Taka sytuacja nie zaspokaja krajowego popytu, dlatego też Polska zmuszona jest do importu drogiego cukru [Kociszewski 2013].

Zaistniała sytuacja jest wynikiem wysokiej rentowności netto sektora cukrowego, kształtującej się na poziomie 19%, podczas gdy przeciętna rentowność całej branży spożywczej wynosi zaledwie 4–5%. Dużych producentów markowych słodyczy stać na podwyżki cen swoich wyrobów i ponoszenie kosztów sprzedaży. Małe i średnie przedsiębiorstwa nie podnoszą cen swoich produktów, ale ponoszą zwiększone koszty sprzedaży w sieciach handlowych czy hurtowniach, utrzymują koszty produkcji na stałym poziomie, co powoduje niską rentowność producentów słodyczy. Średni poziom rentowności producentów słodyczy w Polsce wynosi około 2,5% [Śmigórski 2012].

Ryzyko deficytu kakao i jego produktów. Kolejnym zagrożeniem rozwoju branży cukierniczej jest duże ryzyko deficytu kakao. Potencjalna luka ilościowa między podażą a popytem na świecie do 2020 roku może wynieść 1 mln ton kakao [Schoeller 2012]. Roczna konsumpcja miazgi kakaowej na świecie wyniosła w 2011 roku 1,15 mld ton, co w przeliczeniu na statystycznego człowieka stanowi 0,2 kg. Z kolei w tym samym roku konsumpcja miazgi kakaowej w Polsce osiągnęła wartość 20,6 tys ton, a w przeliczeniu na statystycznego Polaka wyniosła 0,5 kg. Prognoza konsumpcji kakao i jego produktów zakłada jego wzrost o 2–2,5% w latach 2011–2016 (tab. 2).

Pewnym rozwiązaniem tego problemu może być wdrożenie przez Barry Callebaut AG, światowego producenta najwyższej jakości produktów kakaowych i czekoladowych, w krajach afrykańskich: Kamerunie, Ghanie, Wybrzeżu Kości Słoniowej oraz w Indonezji i Malezji programu Cocoa Horizons, mającego wspierać w ciągu najbliższych dziesięciu lat produkcję tego surowca na świecie. Podobne działania podjęli inni światowi producenci ziarna kakaowego.

Wahające się kursy walut. Wahające się kursy walut mają przede wszystkim wpływ na ceny i notowania surowców na giełdach materiałowych rolno-spożywczych. Kursy walut surowców ustalane są w euro i są uzależnione od Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej. Efektem wzrostu cen surowców są wysokie ceny eksportowe produktów spożywczych, które nie są w stanie konkurować z tańszymi wyrobami innych europejskich producentów.

Tabela 2
Rynek kakao i jego produktów na świecie i w Polsce oraz prognoza wzrostu konsumpcji w latach 2011–2016

Wyszczególnienie	Światowy rynek [tony]	Spożycie na osobę na świecie [kg]	Prognoza wzrostu spożycia w latach 2011–2016 [%]	Rynek w Polsce [tony]	Spożycie na osobę w Polsce [kg]	Prognoza wzrostu spożycia w latach 2011–2016 [%]
Miazga kakaowa (Cocoa liquor)	1 156 912,4	0,2	2,1	20 637,9	0,5	2,4
Masło kakaowe (Cocoa butter)	1 055 942,7	0,2kg	2	18 984,3	0,5	2,7
Kakao proszek (Cocoa powder)	1 015 002,5	0,1kg	2,5	7 151,9	0,2	2,1

Źródło: G. Belden, *Purchase of chocolate and cocoa products. How to gain more officiency*, ADM Cocoa, Forum Słodyczowe, Warszawa, 8.11.2012 r.

Utrudnienia prawne i celne w eksporcie. Eksport produktów spożywczych wymaga spełnienia określonych wymagań przepisów celnych kraju, do którego eksportujemy. Cała odpowiedzialność prawno-celna wynikająca z udzielenia informacji dotyczącej wartości produktu eksportowanego, klasyfikacji taryfowej oraz odpowiedniej stawki celnej spoczywa na importerze. Niezwykle istotne jest upewnienie się, jak urząd celny klasyfikuje produkt będący przedmiotem eksportu. Często bardzo podobne produkty podlegają zupełnie innym stawkom ceł. Niewielkie uchybienia prawne i celne prowadzą do opóźnienia w dopuszczeniu produktu na rynek docelowy, stają się wykroczeniami celnymi karanymi grzywnami pieniężnymi oraz karami pozbawienia wolności.

Bariery administracyjne. Bariery administracyjne stanowią instrumenty ochrony rodzimego rynku, ale należą przede wszystkim do głównych czynników ograniczających rozwój eksportu. Przykładem są korupcjogenne struktury władzy i administracji w krajach dawnych republik poradzieckich mające wpływ na uzyskanie określonych certyfikatów z zakresu bezpieczeństwa żywności i zezwoleń na działalność handlową. Główną barierą w handlu z krajami arabskimi i Turcją jest odmienność kulturowa i obyczajowa, stwarzająca dodatkowe utrudnienia, np. zakaz importu wyrobów z wieprzowiny, dziczyzny i alkoholu.

Producenci żywności oceniają, iż istniejące bariery rozwoju branży cukierniczej wpływają na ograniczanie eksportu i mogą prowadzić do utraty nawet tych rynków eksportowych, na których polskie firmy czuły się nie zagrożone.

Szanse rozwojowe branży cukierniczej

Największą szansą rozwoju przemysłu spożywczego, w tym rynku słodyczy w Polsce, jest eksport artykułów rolno-spożywczych. W 2012 roku wartość eksportu żywności i towarów rolnych wzrosła o 15% w stosunku do 2011 roku, co stanowiło znacznie wyższy wzrost niż przewidywali ekonomiści. Saldo w handlu rolno-spożywczym wyniosło natomiast 4,2 mld euro. Według szacunków analityków branżowych, w roku 2013 wartość eksportu może przekroczyć 18 mld euro (tab. 3).

Tabela 3
Eksport polskich artykułów rolno-spożywczych w latach 2008–2015 [mld euro]

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
Artykuły rolno-spożywcze	11,7	11,5	13,5	15,3	17,5	18–19

* prgnoza.

Źródło: MRiRW/Fammu/FAPA.

Z danych zamieszczonych w tabeli 3 wynika, że Polska żywność plasuje się na wysokiej pozycji na rynkach zagranicznych, wyróżnia się dobrą jakością, ponadto jest bezpieczna i smaczna. Potencjał rozwoju eksportu nadal istnieje, ponieważ jego udział w łącznej produkcji rolno-spożywczej jest w Polsce mniejszy niż w Niemczech, Francji, Danii czy Holandii. W gospodarce polskiej są zdecydowanie niższe koszty produkcji, co wpływa na wzrost efektywności produkcji i utrzymywanie przewag kosztowo-cenowych w obrocie zagranicznym. Ponad 70% polskiej żywności i surowców rolnych trafia do krajów Unii Europejskiej, ponadto produkty spożywcze eksportujemy do krajów Wspólnoty Niepodległych Państw. W 2012 roku wartość eksportu żywności do Rosji wzrosła o 30% w stosunku do 2011 roku [Drewnowska 2013].

Wartość eksportu polskich słodyczy wyniosła w 2012 roku około 4 mld zł [Przeździak 2012]. Do produktów zajmujących czołową pozycję w eksporcie z Polski w 2012 roku należała czekolada i wyroby kakaowe. Wartość eksportu tych produktów w 2012 roku wyniosła 861 mln euro i była wyższa o ponad 9% niż w 2011 roku [Drewnowska 2013]. Nieznacznie mniejsza była sprzedaż za granicę

wyrobów cukierniczych w latach 2010–2011 (tab. 4). Wyroby cukiernicze są eksportowane do ponad 60 krajów świata. Ponad 70% sprzedaży jest kierowana na rynek UE. Inne obiecujące rynki eksportowe to Rosja, Ukraina, Litwa, Chorwacja, Rumunia, Kazachstan, Gruzja, Armenia, Kambodża, Wietnam, Laos, Korea Południowa, także Turcja, kraje arabskie, Izrael, USA, Kanada, Chiny, Mongolia.

Tabela 4
Dynamika eksportu polskich słodyczy w latach 2010–2011

Wyszczególnienie	Eksport [tys. ton]		Eksport [mln euro]		Zmiana [%]	
	2010	2011	2010	2011	ilościowa	wartościowa
Wyroby cukiernicze	50,7	50,8	161,8	163	0,3	0,8
Wyroby czekoladowe	163,5	192,8	673,1	781,9	17,9	16,2

Źródło: Fammu/FAPA; Przeździak M., *Świat polskich słodyczy. Perspektywy rynku słodyczy na tle trendów europejskich i światowych*, Polbisco, Forum Słodyczowe, Warszawa, 8.11.2012 r.

Kolejną szansę rozwoju dla polskich producentów słodyczy stanowią produkty wytwarzane pod marką własną. Duże udziały marek własnych występują w segmencie artykułów impulsowych: sezamki i chałwa (47% udziału), drażetki (37%) oraz w słodkich ciastkach (29%), tabliczkach czekoladowych (17,4%), cukierkach (17,3%), waflach impulsowych i pralinkach (po 14% udziału).

Na przestrzeni ostatnich lat zmieniła się struktura sprzedaży słodyczy w Polsce [Rogalska 2012]. Najbardziej efektywnym miejscem sprzedaży wyrobów cukierniczych pod marką własną są sklepy dyskontowe i sieci handlowe, gdzie sprzedaż wzrosła o 24% na przestrzeni dwunastu miesięcy, tj. w okresie IX 2011–X 2012.

Prognoza sprzedaży detalicznej wyrobów spożywczych do 2015 roku wskazuje na wzrost sprzedaży marek własnych nawet do 40% [Rogalska 2012]. Produkty spożywcze pod marką własną, a szczególnie słodycze, są produkowane przez małych i średnich producentów. Dla tych przedsiębiorców jest to wielka szansa rozwoju.

Przewiduje się, że w 2013 roku rynek słodyczy w Polsce wzrośnie o 3–5% w ujęciu wartościowym, a sprzedaż w ujęciu ilościowym pozostanie na podobnym poziomie co w 2012 roku [Przeździak 2012]. Relatywnie niska dynamika popytu na słodycze nie sprzyja zmniejszeniu dysproporcji w spożyciu słodyczy w Polsce w porównaniu z krajami zachodnimi, a szansą dla krajowych producentów jest systematyczne zwiększanie eksportu. Średnioroczne spożycie słodyczy w przeliczeniu na jednego mieszkańca w Polsce wynosi 4 kg, podczas gdy w krajach zachodnich – 8–10 kg [Drewnowska, 2013].

Pomimo prognoz wskazujących na spowolnienie produkcji przemysłowej, większość producentów słodyczy odnotowuje wzrost sprzedaży w ujęciu wartościowym i ta tendencja będzie się utrzymywała w kolejnych latach (tab. 5).

Rynek słodyczy w Polsce charakteryzuje się dużą innowacyjnością. Na rynku czekolady, ciastek, cukierków i przekąsek można zaobserwować rozwój wzorców konsumpcyjnych związanych ze zdrowym odżywianiem, czego wyrazem jest wzrost zapotrzebowania na produkty typu health & wellness. Konsumenci poszukują produktów prozdrowotnych z dodatkami witamin, składników mineralnych, błonnika i mniej kalorycznych (o mniejszej zawartości cukru). Takimi produktami są batony czekoladowe i energetyczne typu Grunchy z musli, rodzynkami, kawałkami czekolady, orzechami arachidowymi, wiórkami kokosowymi, skórką pomarańczową, suszoną żurawiną, wiśnią i bananem. Dobrym przykładem innowacyjnych, prozdrowotnych słodyczy są żelki funkcjonalne: z witaminami, jogurtem, sokiem czy ziołami. Przykładem innowacyjności jest na rynku ciastek tzw. segment Nutrition, czyli pożywnych ciastek. Kraft Foods Polska wprowadził na rynek ciastka marki belVita – alternatywę zdrowszych ciastek. Według danych Nielsen, wartość sprzedaży takich produktów zwiększyła się w 2012 roku o 16% [Bełżecka 2013].

Światowe badania wskazują, że spożywanie czekolady gorzkiej jest „paliwem dla serca" i pozytywnie wpływa na układ krwionośny. Pojawiła się tendencja umieszczania na produktach czekoladowych w Unii Europejskiej informacji o ich prozdrowotnych właściwościach. Przykładem tego może być oznakowanie w 2011 roku produktów: 10% jako wegetariańskich, 7% jako wolnych od dodatków oraz 7% jako wyrobów organicznych [Przeździak 2012].

Tabela 5
Perspektywy wzrostu rynku wyrobów cukierniczych i czekoladowych w Polsce

Wyszczególnienie	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Wyroby cukiernicze [tys.ton] Mintel GMN	33,0	44,8	47,4	50,0	52,6	55,1
Wyroby cukiernicze [mln zł] Mintel GMN	875	1250	1233	1416	1499	1580
Wyroby czekoladowe [tys. ton] Mintel GMN	161,7	194,7	197,8	204,7	214,6	220,4
Wyroby czekoladowe [mln zł] Mintel GMN	4094	5887	6063	6398	6777	7197

Źródło: Fammu/FAPA; Przeździak M., *Świat polskich słodyczy. Perspektywy rynku słodyczy na tle trendów europejskich i światowych*, Polbisco, Forum Słodyczowe, Warszawa, 8.11.2012 r.

W najbliższych latach producenci słodyczy przy opracowywaniu nowych produktów będą brali pod uwagę dwa elementy: cenę i innowacyjność produktu. Analitycy rynku cukierniczego przewidują widoczny wzrost zapotrzebowania na tańsze słodycze, przy jednoczesnym poszukiwaniu produktów wysokiej jakości, smakowitości oraz o wysokiej wartości dodanej.

Podsumowanie

Rynek słodyczy w Polsce rozwija się bardzo dynamicznie, o czym świadczy jego wzrost w ujęciu wartościowym na przestrzeni ostatnich lat. Pojawiły się szanse rozwoju dla małych i średnich przedsiębiorstw, czego wyrazem jest wzrost sprzedaży słodyczy pod szyldem marek własnych. Jak się szacuje, rynek słodyczy w Polsce ma duży potencjał wzrostu, o czym świadczy relatywnie niskie spożycie słodyczy w naszym kraju w porównaniu do wysoko rozwiniętych krajów europejskich. Istotne znaczenie w pobudzaniu rozwoju rynku słodyczy może stanowić eksport produktów czekoladowych i kakaowych. Duże znaczenie mają tu nowe rynki, a głównie: kraje arabskie, Turcja, kraje indochińskie (Wietnam, Kambodża, Laos) i republiki poradzieckie (Ukraina, Rumunia, Kazachstan, Armenia, Gruzja). Należy też zwrócić uwagę na zagrożenia rozwoju rynku słodyczy, a przede wszystkim niestabilne ceny podstawowych surowców, deficyt kakao na rynkach światowych, wahające się kursy walut, bariery handlowe i administracyjne.

Literatura

BELDEN G., *Purchase of chocolate and cocoa products. How to gain more officiency*, ADM Cocoa, Forum Słodyczowe, Warszawa, 8.11.2012 r.

BEŁŻECKA P., *Uzdrawianie rynku słodyczy*, http://www.portalspozywczy.pl, 6.01.2013.

DREWNOWSKA B., *Polska żywność bije rekordy za granicą*, Rzeczpospolita, wydanie z dn. 30.01.2013 r.

KOCISZEWSKI M., *Zagrożenia i wyzwania dla branży cukierniczej w Polsce*, Mistrz Branży, nr 1/2013, s. 72–73.

Potężny wzrost przychodów ze sprzedaży ZPC Otmuchów, http://www.portalspozywczy.pl, 24.08.2012 r.

Prezes Colian: Przejęcie FC Solidarność pozwoli nam zwiększyć udziały i eksport, http://www.portalspozywczy.pl, 9.01.2013 r.

PRZEŹDZIAK M., *Świat polskich słodyczy. Perspektywy rynku słodyczy na tle trendów europejskich i światowych*, Polbisco, Forum Słodyczowe, Warszawa, 8.11.2012 r.

ROGALSKA J., *Rynek słodyczy w Polsce – trendy i kierunki rozwoju*, Nielsen, Forum Słodyczowe, Warszawa, 8.11.2012 r.

SCHOELLER P.H., *Future of Cacao – Sustainability*, Barry Callebaut AG, Forum Słodyczowe, Warszawa, 8.11.2012 r.

Słodkie wyniki spółek cukierniczych z GPW za 2011rok, http://www.analizyontime.pl, 6.01.2013 r.

SZWACKA-MOKRZYCKA J., *Tendencje rozwojowe popytu i podaży żywności w Polsce*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2013.

ŚMIGÓRSKI R., *Rynek słodyczy w Polsce. Przekrojowa analiza rentowności producentów słodyczy funkcjonujących na rynku polskim*, Grant Thornton, Edycja 2012.

Threats and opportunities of confectionery market development in Poland

Abstract

The aim of the article is to present the directions of confectionery market development in Poland. The special attention has been paid to the opportunities and threats of this market. The considerations are started from presentation of the confectionery market structure, its main players. There has been discussed the direction of consolidation activity. The crucial attention has been paid to directions and possibilities of promotion this market by export.

Michał Andrzej Jerzak, Hubert Stanisław Łąkowski
Zakład Rachunkowości, Rynków Finansowych i Towarowych
w Gospodarce Żywnościowej
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Towarowe instrumenty pochodne w stabilizowaniu dochodów z produkcji rzepaku w warunkach rosnącego ryzyka cenowego

Wstęp

Znaczenie gospodarcze rzepaku w porównaniu do innych roślin przemysłowych w okresie ostatnich dziesięciu lat znacząco wzrastało. Powierzchnia uprawy tej rośliny powiększyła się z 0,31 mln ha w 1996 roku do 0,94 mln ha w 2010 roku. Przyczynę zwiększenia areału upraw należy upatrywać we wzroście gospodarczego znaczenia sektora biopaliw, co powodowało zwiększenie popytu na ten surowiec, a tym samym zwiększenie opłacalności produkcji. Rzepak jest rośliną wyłącznie towarową i nie jest wykorzystywany w gospodarstwach na potrzeby własne, stąd poziom i stabilność cen tego surowca istotnie wpływa na dochody gospodarstw. Wzrost zmienności cen niektórych surowców rolnych, a w tym również rzepaku, wywołany jest między innymi postępującym procesem globalizacji obrotu i przerobu tego surowca. Nie bez znaczenia dla rozwoju zjawiska zmienności cen ma także obserwowane od 2008 roku wzmożone zainteresowanie inwestorów finansowych rynkami towarowymi, jako alternatywy dla nie zawsze pewnych inwestycji w instrumenty finansowe. Sytuacja ta przełożyła się w sposób bezpośredni na wielkość i stabilność dochodów gospodarstw rolnych [Jerzak 2013, s.107].

Celem prezentowanej w niniejszym artykule analizy jest wskazanie możliwości i zasadności wykorzystania towarowych rynków terminowych oferowanych przez giełdę Matif Euronext we Francji, a także ICE Futures w Kanadzie, jako instrumentów umożliwiających stabilizowanie dochodów gospodarstw rolnych funkcjonujących na polskim rynku rolnym. Cel ten obejmuje również wskazanie poziomu zmienności cenowej na krajowym rynku rzepaku. Do obliczenia zmienności cen rzepaku wykorzystano klasyczne, statystyczne miary położenia i zmienności: odchylenie standardowe i współczynnik zmienności cen. Wielkości te stanowią miarę ryzyka niekorzystnej zmiany ceny rzepaku. Zgodnie z przyjętymi w literaturze kryteriami, jako ryzyko niskie przyjęto poziom współczynnika

zmienności mniejszy niż 10%, jako średnie – wartość współczynnika zmienności do 30%, a jako ryzyko wysokie – poziom współczynnika zmienności powyżej 30%, natomiast bardzo wysokie – powyżej 50% [Wysocki, Lira 2005, s. 51].

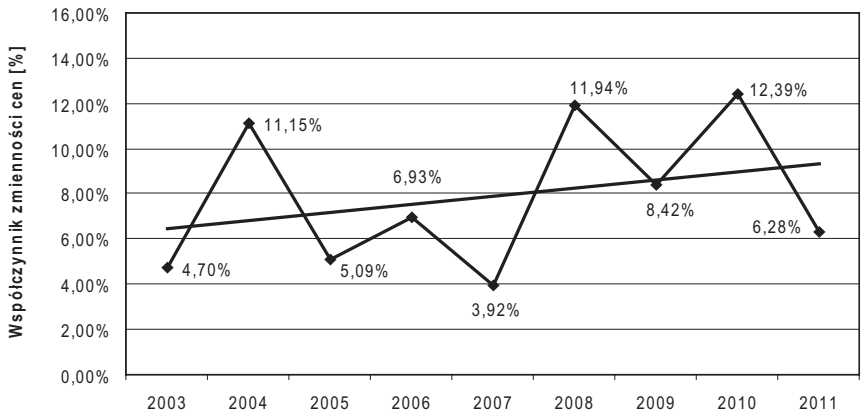
Ekonomiczną zasadność wykorzystania instrumentów pochodnych oferowanych przez wspomniane giełdy zweryfikowano na podstawie rachunku symulacyjnego przeprowadzonego dla sezonu produkcyjnego obejmującego lata 2010/2011 oraz 2011/2012. Wyniki uzyskane w badaniach opracowano przy wykorzystaniu zarówno wybranych metod statystyki opisowej, jak również metody analizy opisowej i porównawczej. Jako źródło danych do analizy wykorzystano miesięczne oraz tygodniowe notowania cen skupu rzepaku według Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi w okresie od 2003 do 2012 roku, a także dane z giełdy ICE Futures Canada w Winnipeg oraz Matif Euronext w Paryżu.

Ocena poziomu ryzyka cenowego rzepaku na krajowym rynku rolnym

Miesięczne ceny rzepaku analizowano w okresie od 2003 do 2011 roku (rys. 1). W tym czasie w poszczególnych latach współczynnik zmienności cen tego surowca kształtował się na poziomie od 3,92 (2007 r.) do 12,39% w 2010 roku. W pozostałych analizowanych latach współczynnik ten nie przekroczył poziomu 12%. Świadczy to o występowaniu ryzyka niekorzystnej zmiany ceny na krajowym rynku rzepaku, jednak na stosunkowo niskim poziomie. Najwyższe wartości współczynników zmienności cen rzepaku w badanym okresie związane były przede wszystkim z uwidaczniającym się procesem uzależnienia polskiego rolnictwa od warunków zewnętrznych pod wpływem postępującej globalizacji.

W 2004 roku wzrost cen tego surowca w znaczącym stopniu podyktowany był faktem przystąpienia Polski do UE i uwolnieniem handlu towarami w ramach Unii. Lata 2008 i 2010 to również okres dynamicznego wzrostu notowań cen większości surowców rolnych na światowych rynkach terminowych. Obserwowane zatem krótkookresowe zmiany trendów cenowych rzepaku mają podstawowy wpływ na stabilność uwarunkowań ekonomicznych, funkcjonowania gospodarstw produkujących ten surowiec, a także przedsiębiorstw przetwarzających rzepak. W związku z powyższym problem zarządzania ryzykiem cenowym i stabilizowania dochodów na tym rynku w badanym okresie nabierał coraz większego znaczenia.

Analiza wykresu przedstawionego na rysunku 1 wskazuje, że zmienność cen rzepaku mierzona współczynnikiem zmienności znacząco wzrosła w latach 2008–2010. Najwyższą zmienność zanotowano w 2010 roku, współczynnik zmienności ukształtował się wówczas na poziomie 12,39%. Wraz z rosnącymi



Rysunek 1
Współczynniki zmienności miesięcznych cen skupu rzepaku w Polsce w latach 2003––2011

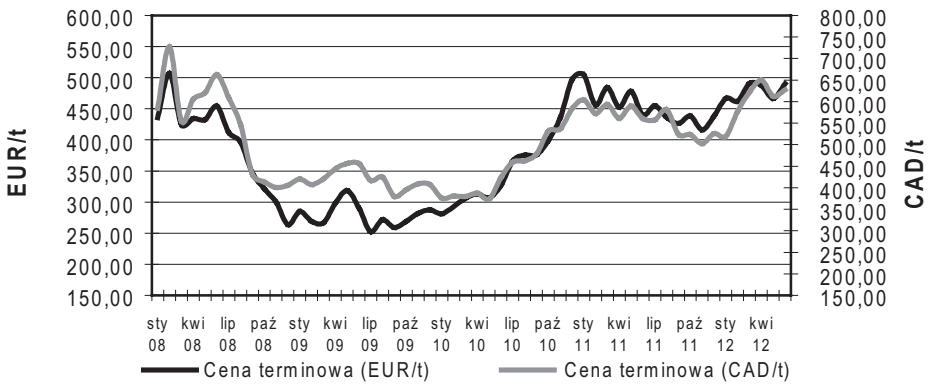
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych MRiRW.

notowaniami cen surowców rolnych na rynkach światowych, ceny rzepaku w Polsce również wzrastały bardzo dynamicznie. W styczniu 2008 roku średnia cena skupu rzepaku w zakładach tłuszczowych wynosiła 1085 zł/t, podczas gdy w maju wzrosła do poziomu 1567 zł/t. W lipcu, gdy rozpoczął się okres skupu surowców, średnia cena rzepaku bardzo znacząco się obniżyła, osiągając poziom 1291 zł/t. Dane te wskazują, że w badanym okresie zmienność cen rzepaku na rynku krajowym miała tendencję wzrostową. Dla producentów rolnych oraz przedsiębiorstw przemysłu tłuszczowego, szczególnie ważne są krótkoterminowe tendencje cenowe, które bezpośrednio wpływają na rentowność prowadzonej działalności. Wahania cen rynkowych w krótkim terminie zwiększają ekspozycję tych podmiotów na ryzyko cenowe, wpływając jednocześnie na stabilność uzyskiwanych dochodów.

Wykorzystanie towarowych instrumentów pochodnych w zarządzaniu ryzykiem cenowym i stabilizowaniu dochodów w produkcji rzepaku w Polsce

Swoboda przepływu kapitału oraz rozwój technologii informatycznych sprawiają, że polski producent rolny potencjalnie mógłby wykorzystywać instrumenty pochodne oferowane przez zagraniczne giełdy towarowe do zabezpieczania cen rzepaku w Polsce. Oprócz europejskiego rynku terminowego Matif Euronext w Paryżu funkcjonuje także druga znacząca giełda towarowa, na której

notowane są kontrakty futures na rzepak. Jest to rynek terminowy ICE Futures Canada z siedzibą w Winnipeg, a przedmiotem obrotu giełdowego na tym rynku są kontrakty terminowe (futures) i opcje na te kontrakty. Tendencje cenowe na obu rynkach terminowych rzepaku kształtują się bardzo podobnie, szczególnie w długim okresie, co przedstawia rysunek 2. Świadczy to o światowym charakterze rynku rzepaku.

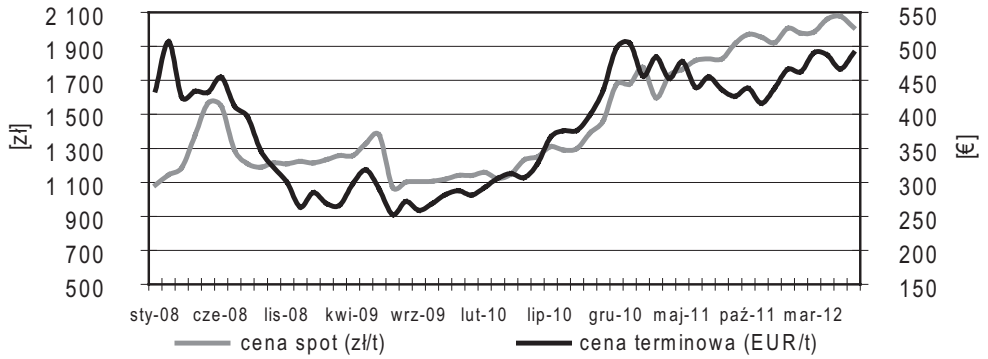


Rysunek 2
Długoterminowy trend cenowy na rynku terminowym Matif Euronext oraz ICE Futures Canada – kontrakty futures na rzepak

Źródło: opracowanie własne na podstawie miesięcznych cen kontraktów terminowych na rzepak z giełdy Matif Euronext oraz ICE Futures Canada.

W dalszej części badań dokonano porównania kierunków zmian cen na rynku terminowym w Paryżu oraz na polskim rynku gotówkowym tego surowca (rys. 3). Analiza danych prezentowanych na wykresie wskazuje, że choć w długim terminie tendencje i kierunki zmian cen na obu omawianych rynkach były zbliżone, to jednak w krótkim czasie, mimo istnienia Wspólnej Polityki Rolnej UE, ceny rzepaku w Polsce kształtowały się odmiennie od notowań terminowych rzepaku z paryskiej giełdy Matif. Sytuację taką potwierdzają również wcześniejsze badania w tym zakresie [Jerzak 2010].

Dla producentów rolnych chcących wykorzystywać kontrakty terminowe do zarządzania ryzykiem cenowym najważniejsze są jednak krótkoterminowe zależności między ceną spot a ceną terminową rzepaku. Dlatego w dalszej części artykułu zaprezentowano rezultaty dokonanej analizy w tym zakresie. Wykorzystując rachunek symulacyjny, starano się odpowiedzieć na pytanie, czy zabezpieczanie ceny sprzedaży rzepaku na rynku terminowym Matif Euronext oraz ICE Futures Canada pozwoliłoby polskiemu producentowi rolnemu uzyskać



Rysunek 3
Długoterminowy trend cenowy na krajowym rynku rzepaku oraz rynku terminowym Matif Euronext

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych MRiRW oraz miesięcznych cen kontraktów terminowych na rzepak z giełdy terminowej Matif Euronext.

korzystniejsze efekty ekonomiczne aniżeli te, które rzeczywiście uzyskałby sprzedając rzepak po żniwach, po obowiązujących wówczas cenach rynkowych? W rachunku symulacyjnym założono, że rolnik planuje produkcję 400 ton rzepaku w gospodarstwie. W każdym z analizowanych sezonów produkcyjnych zamierza sprzedać 200 ton rzepaku do zakładu tłuszczowego bezpośrednio po żniwach, pozostałe 200 ton w terminie późniejszym. Stąd też przyjęto, że przedmiotem zabezpieczenia przed niekorzystną zmianą ceny będzie przechowywana część 200 ton rzepaku.

Do symulacji przyjętej strategii zarządzania ryzykiem cenowym wykorzystano dane historyczne cen sierpniowych kontraktów terminowych na rzepak z giełdy Matif Euronext oraz lipcowych kontraktów futures z giełdy terminowej ICE Futures Canada. W przypadku rzepaku notowanego na giełdzie Matif Euronext, wielkość kontraktu opiewa na 50 ton surowca, a specyfikacja kontraktu futures dla rzepaku (canola), będącego przedmiotem obrotu na giełdzie w Winnipeg, określa jego wielkość na 20 ton. Założono jednak, że dla producenta nie stanowi to problemu, ponieważ kontrakty terminowe futures zamierza on wykorzystywać jedynie w celach zabezpieczeniowych, czyli do rozliczenia różnic cenowych na rynku rzeczywistym (spot) oraz terminowym. Wykorzystane w rachunku dane dotyczące krajowego rynku gotówkowego zebrano na podstawie miesięcznych oraz tygodniowych notowań Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, w ramach Zintegrowanego Systemu Rolniczej Informacji Rynkowej. Koszty produkcji rzepaku ozimego w badanych latach określono za pomocą kalkulacji rolniczych uzyskanych z Wielkopolskiego Ośrodka

Doradztwa Rolniczego w Poznaniu. Uwzględniając powyższe założenia, na potrzeby zakładanej symulacji przyjęto następujące zasady uczestnictwa na rynku terminowym:

– producent rolny każdorazowo w sierpniu sprzedaje kontrakty terminowe na rzepak, w związku z tym zajmuje pozycję sprzedażową – krótką na rynku terminowym,
– zajętą pozycję utrzymuje przez cały okres ważności kontraktu, a jej zamknięcie nastąpi przed terminem realizacji warunków umowy. Nie zakłada się zatem fizycznej dostawy towaru, lecz następuje rozliczenie finansowe.

Sezon produkcyjny 2010/2011 był bardzo szczególny dla krajowego rynku rzepaku. Produkcja rzepaku w Polsce obniżyła się o 16,8% wobec rekordowego 2009 roku [Rynek rzepaku 2011], co w znaczącym stopniu przyczyniło się do bardzo dynamicznego wzrostu cen, wspieranego także rosnącymi notowaniami rzepaku na światowych giełdach terminowych. Planując produkcję w sierpniu, producent rolny oszacował koszty produkcji na poziomie 1083,30 zł/t (tab. 1). W odniesieniu do kosztów produkcji, cena na rynku spot zapewniała zysk, dlatego też rolnik zdecydował się na zabezpieczenie ceny przechowywanej produkcji 200 t rzepaku na tym właśnie poziomie. Dokonując zatem sprzedaży kontraktów sierpniowych na rynku Matif Euronext uzyskałby cenę 1377 zł/t (344,75 EUR/t). Na rynku terminowym ICE Futures Canada sprzedaż 10 kontraktów lipcowych pozwoliłaby uzyskać zbliżoną cenę 1376 zł/t (463,40 CAD/t). Dynamiczny wzrost cen rzepaku spowodowałby, że w lipcu 2011 roku, rolnik dokonałby sprzedaży rzepaku na rynku gotówkowym po obowiązującej cenie rynkowej 1832 zł/t. Cena ta byłaby bardzo korzystna dla producenta, gdyż w stosunku do ceny z sierpnia 2010 roku pozwoliłaby uzyskać zysk 518 zł/t. Rosnąca tendencja terminowych cen rzepaku spowodowałaby, że producent rolny zamykając swoje pozycje na rynkach terminowych, poniósłby bardzo dużą stratę, która wyniosłaby odpowiednio 375 zł/t (rynek Matif Euronext) oraz 212 zł/t (rynek ICE Futures Canada) (tab. 1). Uwzględniając operacje z rynków instrumentów pochodnych, skumulowana cena sprzedaży ukształtowałaby się na poziomie 1457 zł/t (1832 zł/t – 375 zł/t) oraz 1620 zł/t (1832 zł/t – 212 zł/t) i byłaby wyższa od ceny z początku sezonu produkcyjnego (1314 zł/t), zapewniając rolnikowi dodatkową nadwyżkę finansową. Analiza ex post przyjętej strategii zarządzania ryzykiem cenowym w sezonie 2010/2011 wykazała, że strategia ta byłaby niekorzystna dla producenta rolnego, gdyż znacząco ograniczyłaby potencjalne zyski z krajowego rynku gotówkowego.

W sezonie 2011/2012 wystąpiły bardzo odczuwalne skutki niekorzystnego przezimowania rzepaku, którego straty w powierzchni zasiewów oszacowano na około 30%. Rozpoczynając cykl produkcyjny, podobnie jak w poprzednim roku, rolnik postanowił wykorzystać kontrakty terminowe w celu ograniczenia

Tabela 1
Efekty ekonomiczne zabezpieczania cen krajowej produkcji rzepaku na rynku terminowym Matif Euronext oraz ICE Futures Canada w sezonie 2010/2011

Sezon 2010/2011	Krajowy rynek gotówkowy (spot)	Rynek terminowy Matif Euronext	Rynek terminowy ICE Futures Canada
Sierpień (początek sezonu)	Planowana produkcja na sprzedaż 200 t	Planowana produkcja na zawarcie 4 kontraktów terminowych	Planowana produkcja na zawarcie 10 kontraktów terminowych
	Koszt produkcji 1 t = = 1083,30 zł/t Cena na rynku spot wynosi 1314 zł/t	Sprzedaż 4 kontraktów sierpniowych w cenie 1377 zł/t (344,75 EUR/t)*	Sprzedaż 10 kontraktów lipcowych w cenie 1376 zł/t (463,40 CAD/t)*
Lipiec	Cena rynkowa wynosi 1832 zł/t Producent dokonuje sprzedaży 200 t rzepaku	Producent zamyka otwartą pozycję kupując 4 kontrakty w cenie 1752 zł/t (444 EUR/t)*	Producent zamyka otwartą pozycję kupując 10 kontraktów w cenie 1588 zł/t (561,50 CAD/t)*
Rezultat	W odniesieniu do ceny rynkowej z początku sezonu 1832 zł/t – 1314 zł/t = = 518 zł/t (zysk)	1377 zł/t – 1752 zł/t = = 375 zł/t (strata)	1376 zł/t – 1588 zł/t = = 212 zł/t (strata)
	W odniesieniu do kosztów produkcji 1832 zł/t – 1083,30 zł/t = = 748,70 zł/t (zysk)		
* Uwaga: 25 sierpnia 2010 r. średni kurs EUR = 3,9946 PLN, średni kurs CAD = 2,9684 PLN; 4 lipca 2011 r. średni kurs EUR = 3,9463 PLN, średni kurs CAD = 2,8289 PLN			

Źródło: opracowanie własne na podstawie: kalkulacji kosztów produkcji rzepaku ozimego – WODR w Poznaniu, danych ze Zintegrowanego Systemu Rolniczej Informacji Rynkowej MRiRW, cen kontraktów futures na rzepak z rynku terminowego Matif Euronext oraz ICE Futures Canada, archiwum kursów walutowych Narodowego Banku Polskiego.

ryzyka cenowego. W sierpniu 2011 roku cena na rynku spot kształtowała się na bardzo wysokim poziomie 1853 zł/t. Gdyby rolnik otworzył pozycję krótką na rynkach terminowych, dokonałby sprzedaży kontraktów w cenie 1672 zł/t (402 EUR/t) oraz 1722 zł/t (590,90 CAD/t). Wskutek wielu niekorzystnych czynników wpływających na podaż rzepaku, ceny na rynku krajowym w dalszym ciągu kontynuowały wzrosty, podobnie jak notowania cen terminowych na giełdach światowych. W lipcu 2012 roku, tuż po żniwach, cena na rynku spot ukształtowała się na wysokim poziomie 2045 zł/t. W relacji do ceny z początku sezonu była wyższa o 192 zł/t i zapewniała wysoki zysk potencjalnemu rolnikowi. W odniesieniu do kosztów produkcji, rolnik zanotowałby znaczący zysk 1165,90 zł/t, który jednak nie uwzględniałby poniesionych nakładów związanych z koniecznością dokonywania przesiewów wielu plantacji rzepaku ozimego.

Tabela 2
Efekty ekonomiczne zabezpieczania cen krajowej produkcji rzepaku na rynku terminowym Matif Euronext oraz ICE Futures Canada w sezonie 2011/2012

Sezon 2011/2012	Krajowy rynek gotówkowy (spot)	Rynek terminowy Matif Euronext	Rynek terminowy ICE Futures Canada
Sierpień (początek sezonu)	Planowana produkcja na sprzedaż 200 t	Planowana produkcja na zawarcie 4 kontraktów terminowych	Planowana produkcja na zawarcie 10 kontraktów terminowych
	Koszt produkcji 1 t = = 879,10 zł/t Cena na rynku spot wynosi 1853 zł/t	Sprzedaż 4 kontraktów sierpniowych w cenie 1672 zł/t (402 EUR/t)*	Sprzedaż 10 kontraktów lipcowych w cenie 1722 zł/t (590,90 CAD/t)*
Lipiec	Cena rynkowa wynosi 2045 zł/t Producent dokonuje sprzedaży 200 t rzepaku	Producent zamyka otwartą pozycję kupując 4 kontrakty w cenie 2096 zł/t (497,75 EUR/t)*	Producent zamyka otwartą pozycję, kupując 10 kontraktów w cenie 2105 zł/t (639 CAD/t)*
Rezultat	W odniesieniu do ceny rynkowej z początku sezonu 2045 zł/t – 1853 zł/t = = 192 zł/t (zysk)	1672 zł/t – 2096 zł/t = = 424 zł/t (strata)	1722 zł/t – 2105 zł/t = = 383 zł/t (strata)
	W odniesieniu do kosztów produkcji 2045 zł/t – 879,10 zł/t = = 1165,90 zł/t (zysk)		
* Uwaga: 24 sierpnia 2011 r. średni kurs EUR = 4,1601 PLN, średni kurs CAD = 2,9145 PLN; 3 lipca 2012 r. średni kurs EUR = 4,2110 PLN, średni kurs CAD = 3,2945 PLN			

Źródło: jak w tabeli 1.

W związku z tym, faktycznie uzyskany zysk byłby o wiele niższy w relacji do poniesionych kosztów w całym sezonie produkcyjnym. Zamknięcie otwartych pozycji na giełdach terminowych spowodowałoby bardzo znaczące straty, które ukształtowałyby się na poziomie 424 zł/t (Matif Euronext) oraz 383 zł/t (ICE Futures Canada) (tab. 2). W tym czasie rzepak notowany na paryskiej giełdzie Matif ustanowił swój historyczny rekord. 20 lipca 2012 roku cena rozliczeniowa kontraktu sierpniowego (*settlement price*) osiągnęła poziom 525,25 EUR/t. Reasumując osiągnięte rezultaty na rynkach terminowych, cena sprzedaży rzepaku wyniosłaby odpowiednio 1621 oraz 1662 zł/t i byłaby niższa od ceny z początku sezonu (1853 zł/t), co niekorzystnie wpłynęłoby na efektywność realizowanej strategii zarządzania ryzykiem cenowym.

Podsumowując, można stwierdzić, że wyniki przeprowadzonego rachunku symulacyjnego potwierdzają opinię, że wykorzystanie instrumentów zagranicznych towarowych rynków terminowych do zabezpieczania cen rzepaku na rynku gotówkowym przez polskich producentów rzepaku nie jest w pełni efektywne. Związane jest to przede wszystkim z odmiennymi uwarunkowaniami ekonomiczno-politycznymi panującymi na obu tych rynkach. Zatem zabezpieczanie ceny z wykorzystaniem zagranicznych towarowych instrumentów pochodnych jest mało efektywne i trudne, a dodatkowo narażone jest na ryzyko kursowe związane z wyceną kontraktów terminowych w walutach obcych. Działania te nie miałyby charakteru transakcji zabezpieczających, lecz ze względu na powyższe uwarunkowania byłyby transakcjami spekulacyjnymi, obarczonymi dużą niepewnością w zakresie uzyskiwanych efektów strategii zarządzania ryzykiem cenowym.

Wnioski

1. W latach 2003–2011 zmienność cen rzepaku na rynku krajowym, mierzona współczynnikiem zmienności, wzrosła, zwiększając przy tym ekspozycję gospodarstw rolnych na ryzyko cenowe.
2. Przeprowadzony rachunek symulacyjny wykazał, że analizowane rynki charakteryzowały się cechami rynków regionalnych. Wskazywały na to odrębnie kształtujące się krótkoterminowe trendy cenowe rzepaku na rynku gotówkowym w Polsce oraz rynku terminowym Matif Euronext w Paryżu.
3. Wykorzystanie towarowych instrumentów pochodnych giełdy terminowej Matif Euronext we Francji lub ICE Futures w Kanadzie do zabezpieczania ceny sprzedaży rzepaku przez producentów rolnych w Polsce miałoby charakter transakcji spekulacyjnej, stąd też obarczone byłoby dużym ryzykiem straty.

Literatura

ICE Futures Canada, Canola Futures Contract Specifications, 02.10.2012.

JERZAK M.: *Instrumenty zagranicznego rynku terminowego w zarządzaniu ryzykiem cenowym w polskich gospodarstwach rolnych*. Roczniki Naukowe SERiA, Tom XII, zeszyt 4, s. 138–142, Warszawa-Poznań 2010.

JERZAK M.: *Towarowy rynek terminowy w rolnictwie – determinanty tworzenia i rozwoju w Polsce*. Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań 2013, s. 107.

Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Zintegrowany System Rolniczej Informacji Rynkowej.

Nyse Life Commodity Derivatives, Summary of Commodity Futures and Options Contracts, 26.07.2012.

Rynek rzepaku – stan i perspektywy. Zakład Badań Rynkowych IERiGŻ-PIB, Warszawa 2011, nr 40, s. 14.
Technical specifications of the Rapeseed Futures Contract.
Wielkopolski Ośrodek Doradztwa Rolniczego w Poznaniu, Kalkulacje kosztów uprawy rzepaku ozimego.
WYSOCKI F., LIRA J.: *Statystyka opisowa*. Wydawnictwo Akademii Rolniczej im. Augusta Cieszkowskiego w Poznaniu, Poznań 2005, s. 51.
http://kursy-walut-archiwum.mybank.pl
http://barchart.com
http://theice.com
http://globalderivatives.nyx.com

Commodity derivatives in the income stabilization of rapeseed production under conditions of increasing price risk

Abstract

Observed in recent years increased volatility of agricultural commodity prices caused greater exposure of market participants on the price risk. The rapeseed price volatility in Poland, measured by coefficient of variation increased significantly in the years 2008–2010. In the article, We presented the possibilities of using price stabilizing market tools, including commodity derivatives in price risk management on farms in Poland. By means of simulation method presented the potential economic effects obtained in hedging transactions of rapeseed selling prices at the Matif Euronext and ICE Futures Canada markets. The conclusion is that the hedging of rapeseed prices in the futures contracts on foreign futures markets is little effective and difficult.

Tomasz Wojewodzic
Instytut Ekonomiczno-Społeczny
Uniwersytet Rolniczy w Krakowie

Pozorna sukcesja – zaburzenie cyklu życia gospodarstw rolniczych[1]

Wstęp

Przedstawiane w literaturze modele opisujące cykl życia przedsiębiorstwa stanowią analogię do życia człowieka, wyróżniając: narodziny, wzrost, dojrzałość i schyłek[2]. Można je odnieść również do gospodarstw rolniczych, w których szczególnie mocno fazy rozwoju związane są z fazami życia właścicieli gospodarstwa. Siła trwania tradycyjnych gospodarstw rolniczych (chłopskich) tkwiła przez stulecia w ich dualnym charakterze: podmiotu produkcyjnego i gospodarstwa domowego oraz w ukształtowanych kulturowo procesach sukcesji[3]. Następstwo pokoleń sprawiało, że w momencie wchodzenia dotychczasowych właścicieli w okres produkcyjnie schyłkowy (zaawansowany wiek), wśród najbliższych członków rodziny czekali już następcy gotowi przejąć gospodarstwo i zwykle dać nowy impuls do jego rozwoju. Postęp gospodarczy, cywilizacyjny i kulturowy spowodował, że tradycyjne sposoby gospodarowania i dziedziczenia podlegają ewolucji, a funkcjonujące w Polsce obecnie uwarunkowania ekonomiczno-prawne sprzyjają tworzeniu fikcji gospodarczej jaką bardzo często stanowią gospodarstwa rolnicze użytkowane przez ich byłych właścicieli. Zjawisko to obserwowane jest szczególnie mocno w przypadku gospodarstw rolniczych o małym potencjale ekonomicznym, gdzie przekazanie gospodarstwa następuje tylko w sferze formalnej. W wyniku takiego zabiegu dotychczasowi właściciele uzyskują możliwość ubiegania się o świadczenia emerytalno-rentowe, a przejmujący gospodarstwo prawo dostępu do tańszego rolniczego systemu ubezpieczeń społecznych.

[1] Praca zrealizowana w ramach projektu pt. *Dywestycje w gospodarstwach rolniczych – istota, zakres, skutki* nr: 3913/B/H03/2011/40 finansowanego ze środków Narodowego Centrum Nauki.

[2] Szerzej na ten temat m.in. w publikacjach: Greinera [1990, s. 55–67], Doge'a i Robbinsa [1992, s. 27–37], Wawrzyniaka [1987, 142] , Matejuna [2010, s. 243–254].

[3] Duży wkład w wyjaśnienie relacji pomiędzy gospodarstwem domowym a gospodarstwem rolnym wniósł na początku XX wieku [Czajanow 1924], współcześnie problematyka ta akcentowana jest w tzw. nowej ekonomice gospodarstwa rolnego zarówno przez autorów zagranicznych [m.in. Low 1986, Delforce 1994, Jang, An 2002] oraz polskich [m.in. Leszczyńska 2007, Zegar 2007].

Uwagi metodyczne

W prowadzonych w latach 2011–2013 wieloaspektowych badaniach nad dywestycjami[4] w gospodarstwach rolniczych wykorzystano równolegle kilka metod badawczych: kwerendę biblioteczną, analizę danych statystyki masowej, wywiady z kwestionariuszem (176 gospodarstw[5]) oraz wieloletnią obserwację uczestniczącą (wśród gospodarstw znanych autorowi osobiście). Wywiady prowadzone były w 17 gminach zlokalizowanych w makroregionie Małopolska i Pogórze[6]. Wywiad z kwestionariuszem dotyczył przemian zachodzących w gospodarstwie na początku XXI wieku. Z grupy badanych gospodarstw wydzielono kolejno:

A – gospodarstwa użytkowane przez byłych właścicieli (12),
B – gospodarstwa będące własnością osób w wieku przedemerytalnym i emerytalnym, tj. ≥ 60 lat[7] (14),
C – gospodarstwa będące własnością osób w wieku do 40 lat, w których właściciel (mężczyzna) zaangażowany był w pracę poza gospodarstwem (20),
D – inne gospodarstwa należące do osób w wieku poniżej 40 lat (14),
E – pozostałe gospodarstwa (116).

Celem opracowania jest identyfikacja konsekwencji występowania rozbieżności czasowej między formalnym a realnym objęciem gospodarstwa rolniczego przez następcę. Szczególną uwagę poświęcono zjawisku opóźnionej sukcesji[8] w gospodarstwach rolniczych na obszarach rozdrobnionych agrarnie.

Sukcesja gospodarstw rolniczych

Procesy sukcesji, dziedziczenia, przekazywania władzy i własności są przedmiotem zainteresowania wielu badaczy zajmujących się funkcjonowaniem przedsiębiorstw rodzinnych [m.in. Jeżak i in. 2004, s. 59–80, Sułkowski i Marjański 2009, s. 216]. Literatura przedmiotu szeroko opisuje również metody suk-

[4] „Przez dywestycje w gospodarstwie rolniczym należy rozumieć planowe i świadome ograniczanie produkcji rolniczej lub/i zaangażowania zasobów gospodarstwa domowego rolnika w działalność produkcyjną gospodarstwa prowadzące do uwolnienia zasobów ziemi, pracy i kapitału, które mogą zostać wykorzystane w innej działalności rolniczej lub pozarolniczej..." [Wojewodzic 2010, s. 98–99].
[5] Wśród badanych gospodarstw 83,5% posiadało w 2000 r. powierzchnię mniejszą niż 10 ha, średnia wielkość badanego gospodarstwa – 6,9 ha.
[6] Województwa małopolskie, podkarpackie, śląskie, świętokrzyskie.
[7] Średni wiek właścicieli.
[8] Sukcesja (łac. *successio*) – dziedziczenie, spadek, spuścizna.

cesji gospodarstw rolniczych oraz mechanizmy i etapy tego procesu[9]. Zainteresowanie tymi zagadnieniami w Polsce niewątpliwie wzrośnie ze względu na osiąganie wieku emerytalnego przez znaczną część dużej grupy przedsiębiorców rozpoczynających swą działalność na początku lat 90. XX wieku. Zagadnienia sukcesji gospodarstw rolniczych są natomiast nieprzerwanie aktualne od wielu wieków. Jako relatywnie nowy problem jawi się natomiast brak realnych następców, czyli osób chcących i potrafiących kontynuować działalność rolniczą, szczególnie w przypadku gospodarstw o małej powierzchni (drobnych, słabych ekonomicznie, niskotowarowych lub samozaopatrzeniowych).

Przez stulecia sposobem na utrzymanie gospodarstwa w trendzie rozwojowym lub stabilnym było przekazanie gospodarstwa następcy. Przesłanki ekonomiczne i kulturowe sprawiały, że gospodarstwo było często przekazywane nie w całości, lecz w zakresie ułamkowym. Spadkobierca główny otrzymał zagrodę i część ułamkową ziemi. Pozostali spadkobiercy – jego rodzeństwo – otrzymywali ziemię dzieloną na części ułamkowe, często „sprawiedliwie", bo „po równo" dzielono każdą działkę rolną. Prowadziło to do dalszej dewastacji struktury agrarnej i głębokiej dezorganizacji produkcji. Proces ten przyjął skrajną postać w Małopolsce, gdzie przeciętne kilkuhektarowe gospodarstwo składa się z kilkunastu, a nierzadko kilkudziesięciu rozproszonych działek o niekorzystnym kształcie, utrudnionym dojeździe, a częstokroć też o nieuregulowanym stanie prawnym lub toczącym się sporze granicznym [Dacko M., Dacko A. 2012, s. 53–54]. W regionach Polski, w których przyjęto ograniczanie lub wręcz zakaz podziału ziemi, powszechny był system spłacania z należnych każdemu dziecku równowartości ułamka majątku. Wówczas przez wiele lat spadkobierca obdarowany gospodarstwem ponosił duże obciążenia, pracując niemal wyłącznie na rzecz rodzeństwa – nie inwestując w gospodarstwo.

Proces wymiany pokoleń w gospodarstwach rolnych uległ przyśpieszeniu wraz z objęciem rolników systemem obowiązkowych ubezpieczeń społecznych, który uniezależniał seniorów od środków wypracowywanych w gospodarstwie, dając im niezależne źródło utrzymania. Powiązanie prawa do świadczeń emerytalno-rentowych z obowiązkiem zaprzestania działalności rolniczej zdynamizowało proces formalnej zmiany właściciela. Z drugiej jednak strony wobec

[9] Procesy sukcesji w polskich gospodarstwach rolniczych po zmianie sytemu społeczno-gospodarczego analizowali m.in.: Zegar [1996], Tomczak [2006], Musiał [2009]. Dogłębną analizę zagadnienia przeprowadził Klank [2006] w swojej książce *Sukcesja gospodarstw rolniczych w Polsce*. Ograniczony objętościowo zakres prezentowanego artykułu nie pozwala na szeroką dyskusję nad wynikami badań uzyskanymi przez powyższych badaczy.

narastającej niechęci młodego pokolenia do ciężkiej, nisko dochodowej pracy rolniczej prowadziło do tzw. sukcesji pozornej[10].

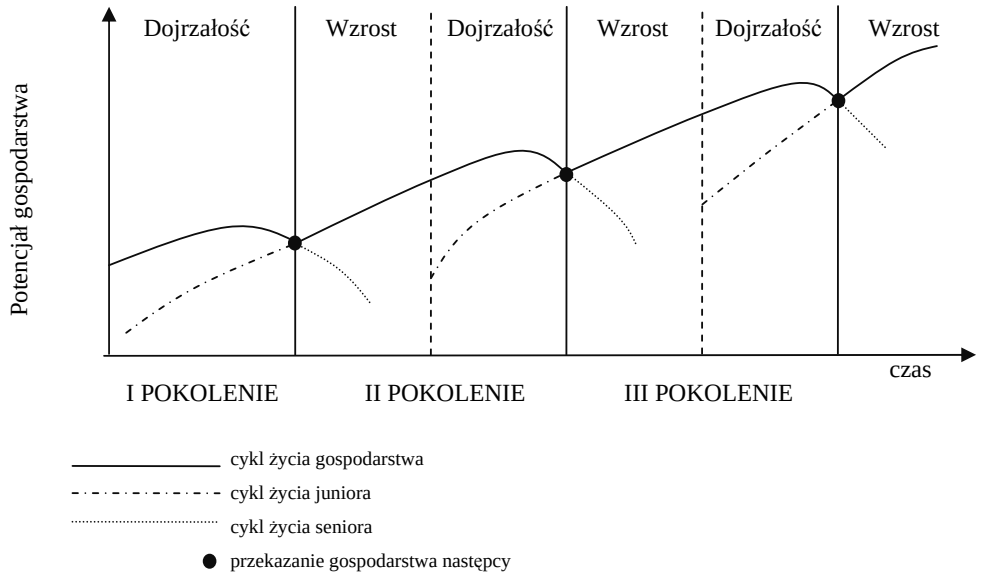
Badania prowadzone w makroregionie Małopolska i Pogórze w latach 2012––2013 wyraźnie wskazują, że za główne[11] przyczyny ograniczania i rezygnacji właścicieli ziemi w tym regionie z działalności rolniczej należy uznać brak następców (75,0%) i niską opłacalność produkcji (71,2%)[12]. Wśród czynników istotnie wpływających na procesy wycofywania się z działalności rolniczej często wymieniane były również: trudności w pogodzeniu pracy rolniczej z pracą poza gospodarstwem (30,4%), trudności ze zbytem produktów wytworzonych w gospodarstwie (27,7%), wyjazdy do pracy za granicę (25,0%) oraz problemy zdrowotne rolników (20,7%). W niektórych gminach istotną rolę odgrywała słaba jakość ziemi. Dodatkowo cechy szczególne rolnictwa jako dziedziny aktywności gospodarczej człowieka oraz jego złożoność i różnorodność technologiczna, w konfrontacji ze zmianą modelu życia, sytuowały działalność rolniczą w rzędzie mniej atrakcyjnych.

Cykl życia gospodarstwa rolniczego

Studia prawidłowości związanych z cyklem życia gospodarstw rolnych wskazują, że przekazanie gospodarstwa „w ruchu" pozwala na eliminację fazy narodzin i fazy schyłkowej w życiu gospodarstwa (rys. 1). Fazy życia kolejnych właścicieli wzajemnie na siebie zachodzą, syn „wzrasta u boku ojca", a po przekazaniu gospodarstwa ojciec „starzeje się u boku syna". Dobre relacje między pokoleniami dają szanse na wytworzenie swoistej synergii sprzyjającej przetrwaniu i rozwojowi.

Pokoleniowy cykl życia gospodarstwa rolniczego ma zwykle charakter powtarzalnego co 25–40 lat cyklu rozwoju wynikającego ze zmiany właściciela. Przekazanie gospodarstwa następcy (lub następcom) odbywa się z reguły w zaawansowanym wieku właściciela, co zwykle poprzedza ekstensyfikacja i ograniczenie skali produkcji oraz zaniechanie inwestycji [Musiał 2009, s. 55]. Gdy następca pracuje w gospodarstwie i współpraca pomiędzy seniorem i juniorem przebiega w sposób właściwy, recesywne oznaki towarzyszące procesowi prze-

[10] Porównaj Musiał, Wojewodzic 2008, s. 19–31.
[11] Respondenci mogli wskazać maksymalnie 3 czynniki.
[12] Według badań prowadzonych przy wykorzystaniu tej samej metodologii, w powiecie wadowickim w 2007 roku za najważniejsze przyczyny ograniczania produkcji rolniczej uznane zostały: brak opłacalności (77,5%), brak następców (46,9%), problemy z pogodzeniem pracy w gospodarstwie i poza nim (38,5%), problemy zdrowotne rolników (38,25%) [Musiał i Wojewodzic 2008, s. 23].



Rysunek 1
Pokoleniowy cykl życia rodzinnego gospodarstwa rolnego w warunkach jego rozwoju
Źródło: opracowanie własne.

kazania gospodarstw mogą się nie ujawnić, a energia i innowacyjne pomysły nowego właściciela sprzyjać będą dalszemu rozwojowi i wzrostowi zasobów gospodarstwa.

Niska rentowność angażowanych w rolnictwo kapitałów, jak również wysoka pracochłonność produkcji obarczonej znacznym ryzykiem, przy względnej łatwości podjęcia pracy zarobkowej poza rolnictwem ograniczyły liczbę osób chętnych do prowadzenia działalności rolniczej, zakłócając ukształtowane przez stulecia modele rozwoju i trwania gospodarstw rolniczych.

Prowadzone badania wykazały, że obecnie bardzo często występują zakłócenia w klasycznym cyklu życia rodzinnych gospodarstw rolnych polegające na przesunięciu w czasie pomiędzy formalnym przekazaniem gospodarstwa następcy a realnym objęciem gospodarstwa przez następcę. Przyczyny takiego stanu rzeczy można opisać ciągiem postępujących po sobie stanów i zdarzeń. Uzyskanie przez seniora wieku emerytalnego, tj. uprawniającego do skorzystania z rolniczych świadczeń emerytalnych lub rentowych skutkuje formalnym przekazaniem gospodarstwa. Następca pracujący na ogół zarobkowo poza go-

spodarstwem[13] często nie jest zainteresowany zwiększeniem swej aktywności w gospodarstwie. Powodów takiego stanu może być bardzo wiele. Są wśród nich zarówno nieadekwatne, często relatywnie wysokie wykształcenie lub całkowity brak zainteresowania wykonywaniem zawodu rolnika, problemy z łączeniem pracy poza rolnictwem z pracą w gospodarstwie rolnym, okresowe wyjazdy do pracy w kraju i zagranicą[14], nieatrakcyjność i uciążliwość związana z konieczną pracą fizyczną, negatywnie oceniane na tle innych zawodów pozycjonowanie rolnika drobnotowarowego. Dominującym powodem zakłóceń w płynności przejmowania gospodarstwa przez spadkobiercę jest jednak najczęściej nieatrakcyjność ekonomiczna gospodarstwa jako miejsca zatrudnienia, inwestowania i pozyskiwania dochodów. Stąd też, szczególnie w regionach rozdrobnionych strukturalnie, powoli, lecz konsekwentnie kształtuje się nowy model sukcesji gospodarstwa. Można go umownie nazwać sukcesją przesuniętą w czasie, pozorną, papierową lub opóźnioną (rys. 2).

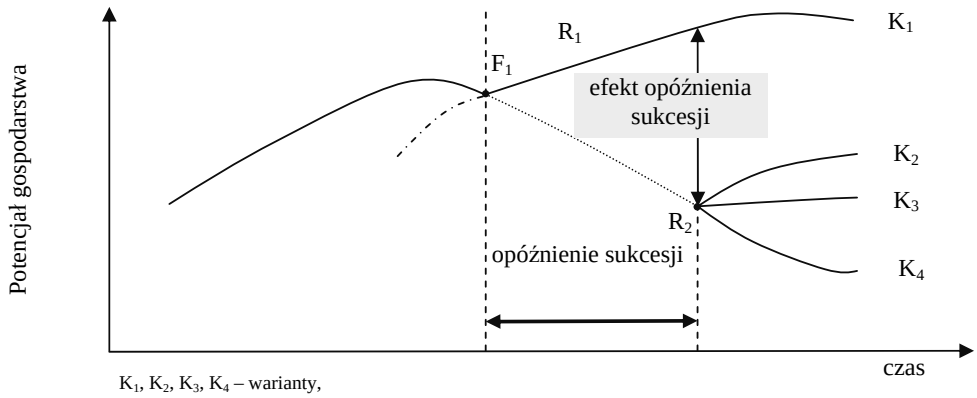
Płynne przejęcie gospodarstwa w ruchu przez następcę wiążącego swą przyszłość z działalnością rolniczą daje szansę na rozwój gospodarstwa (krzywa K_1). W sytuacji, gdy sukcesja ma tylko charakter pozorny następuje załamanie dotychczasowego modelu cyklu życia gospodarstwa rolniczego. Rolnik senior dzięki notarialnemu przekazaniu gospodarstwa uzyskuje prawo do świadczeń emerytalno-rentowych. Rolnik junior formalnie przejmuje ziemię i majątek produkcyjny, często również dom[15], lecz nie angażuje się w produkcję rolną więcej niż w okresie poprzednim, tj. przed przejęciem gospodarstwa. Nadal pracuje głównie (a bywa, że wyłącznie) poza rolnictwem, niejako zwlekając z decyzją dotyczącą faktycznego przejęcia gospodarstwa.

W przypadku sukcesji pozornej formalne przekazanie gospodarstwa następcy nic nie zmienia w dotychczasowym zarządzaniu i podziale pracy: senior nadal pracuje w gospodarstwie, podejmując większość decyzji produkcyjnych, a junior

[13] W momencie osiągnięcia wieku emerytalnego przez seniora junior jest już na ogół człowiekiem dorosłym i bardzo często posiada swoją rodzinę, którą musi utrzymać. Dochody z małego gospodarstwa rolnego nie są w stanie zaspokoić potrzeb dwóch rodzin, tj. rodziny seniora i rodziny juniora, co zmusza juniora do poszukiwania zatrudnienia poza gospodarstwem.

[14] Na przykład praca w mobilnych grupach budowlanych (wyjazdy 5–12 dniowe), stała praca zarobkowa za granicą (kilkudniowe pobyty w Polsce), praca „wahadłowa" za granicą (kilka miesięcy w kraju i kilka za granicą, na przemian).

[15] Pozostawienie zabudowań byłym właścicielom gospodarstwa rolnego wiąże się najczęściej z opodatkowaniem budynków gospodarczych podatkiem od nieruchomości, od którego ustawowo zwolnione są budynki wykorzystywane w działalności rolniczej lub leśnej w gospodarstwach rolnych.



K_1, K_2, K_3, K_4 – warianty,
F_1 – formalne przekazanie gospodarstwa następcy,
R_1 – podjęcie zarządzania przez następcę w tradycyjnym cyklu życia gospodarstwa,
R_2 – realne podjęcie zarządzania przez następcę w cyklu z opóźnioną sukcesją.

Rysunek 2
Wpływ efektu „opóźnienia sukcesji" na cykl życia gospodarstwa rolnego

Źródło: opracowanie własne.

pomaga mu w pracy w miarę swoich możliwości[16]. Jest to jeden z głównych przejawów pojawienia się fazy schyłkowej gospodarstwa (F_1 – R_2), której nie byłoby w sytuacji płynnego przejęcia gospodarstwa przez następcę zainteresowanego jego rozwojem. Pomimo przekazania gospodarstwa następcy, w wielu płaszczyznach nasilają się w nim zjawiska recesywne. W tym okresie następuje często ograniczenie zasobów siły roboczej w gospodarstwie (zaawansowany wiek, stan zdrowia osób pracujących), stopniowa dekapitalizacja, a nawet degradacja posiadanych środków produkcji (maszyn, zabudowań). Równolegle bardzo często następuje ekstensyfikacja produkcji lub stopniowe wycofywanie się z działalności produkcyjnej. Realne objęcie gospodarstwa przez juniora (R_2) następuje dopiero po kilku, kilkunastu latach, w wyniku utraty zdolności do pracy i zdrowia przez seniora. Po wycofaniu się seniora z działalności rolniczej juniorzy podejmują często próbę kontynuacji działalności (krzywe K_2 i K_3), jednak wobec wieloletnich zaniechań inwestycyjnych i zaniedbań technologicznych ma ona zazwyczaj charakter wygasający (krzywa K_4).

[16] Może przejściowo wystąpić zwiększenie zaangażowania seniorów w działalność rolniczą w związku z uzyskaniem świadczeń emerytalno-rentowych, często uzyskane w ten sposób środki angażowane są początkowo w działalność produkcyjną.

Wielu właścicieli gospodarstw prowadzi działalność rolniczą (lub markuje prowadzenie produkcji) jedynie ze względu na szacunek dla żyjących jeszcze byłych właścicieli.

Wyniki badań

Obserwacja zmian zachodzących w gospodarstwach rolniczych, a w szczególności zmian pokoleniowych i relacji między członkami gospodarstwa domowego wiąże się ze znacznymi utrudnieniami natury psychologicznej. Rolnicy odnoszą się ze znaczną nieufnością wobec badaczy będących na ogół osobami obcymi, w domniemaniu respondentów powiązanymi z aparatem władzy, być może szukającymi nieprawidłowości. Sytuacja taka znacznie utrudnia uzyskanie wiarygodnych i pełnych informacji. Ponad połowa respondentów deklarowała zakończenie pracy w gospodarstwie przez seniorów z chwilą przekazania własności[17]. Jednocześnie wobec dużego zaangażowania sukcesorów w pracę poza gospodarstwem bardzo często to właśnie seniorzy są najbardziej zaangażowani w działalność gospodarstwa (grupa A). Prowadzone obserwacje potwierdzają schyłkowy charakter większości gospodarstw użytkowanych przez ich byłych właścicieli (tab.1). Relatywnie duży odsetek gospodarstw o dużym zaawansowaniu procesów wycofywania się z produkcji stwierdzono również wśród podmiotów użytkowanych przez osoby starsze (grupa B) oraz użytkowanych przez osoby młode, ale łączące pracę w gospodarstwie z pracą poza gospodarstwem. W grupie gospodarstw prowadzonych przez osoby w wieku do 40 lat zaangażowanie seniorów w funkcjonowanie gospodarstwa jest znacznie większe niż deklarują respondenci, o czym świadczą wyniki obserwacji uczestniczącej prowadzonej w gospodarstwach bezpośrednio znanych osobom prowadzącym badania terenowe.

Programy pomocowe oferowane rolnikom polskim po integracji ze strukturami Unii Europejskiej przyczyniły się do wzrostu zainteresowania inwestycjami. Najpopularniejsze okazały się inwestycje w sprzęt rolniczy. W badanej populacji gospodarstw środki UE na modernizację gospodarstwa pozyskało 24 respondentów, na różnicowanie działalności – 7, a na wsparcie dla młodych rolników – 5.

W zasadzie zahamowaniu uległ proces inwestycyjny w zakresie budownictwa gospodarczego. W całej badanej zbiorowości gospodarstw na początku

[17] Badania prowadzone przy wykorzystaniu obserwacji uczestniczącej wskazują, że zdecydowana większość rencistów oraz emerytów rolniczych zaangażowana jest w prace rolnicze w przekazanym gospodarstwie, co nie zawsze znajduje odzwierciedlenie w wynikach badań ankietowych.

Tabela 1
Wybrane charakterystyki badanej populacji gospodarstw

Wyszczególnienie	Wydzielone grupy gospodarstw**				
	A	B	C	D	E
Udział gospodarstw zwiększających zasoby ziemi własnej po 2000 roku [%]	0,0	7,1	25,0	50,0	17,2
Udział gospodarstw zmniejszających zasoby ziemi własnej po 2000 roku [%]	33,3	50,0	5,0	14,3	20,7
Udział gospodarstw inwestujących w budowę budynków gospodarczych po 2000 roku [%]	0,0	14,3	15,0	7,1	17,2
Udział gospodarstw adaptujących po 2000 roku budynki gospodarcze na cele nierolnicze [%]	25,0	14,0	20,0	14,3	18,1
Udział gospodarstw adaptujących po 2000 roku budynki gospodarcze na cele rolnicze [%]	8,3	0,0	10,0	35,7	16,4
Udział gospodarstw bez ciągnika rolniczego w 2011 roku [%]	25,0	7,1	20,1	14,3	12,1
Udział gospodarstw z ciągnikiem rolniczym wyprodukowanym po 2000 roku [%]	8,3	0,0	15,0	35,7	23,3
Udział gospodarstw dysponujących maszynami wytworzonymi po 2000 roku [%]	25,0	7,1	45,0	78,6	42,2
Udział gospodarstw nieprowadzących produkcji zwierzęcej* w 2000 roku [%]	8,3	7,1	25,0	7,1	17,2
Udział gospodarstw rezygnujących z produkcji zwierzęcej po 2000 roku [%]	50,0	57,1	60,0	7,1	44,8
Udział gospodarstw rezygnujących z działalności rolniczej po 2000 roku [%]	16,7	14,3	25,0	0,0	15,5

*Pogłowie zwierząt mniejsze niż 0,1 SD.

**Podział gospodarstw: A – gospodarstwa użytkowane przez byłych właścicieli, B – gospodarstwa osób w wieku przedemerytalnym i emerytalnym, C – gospodarstwa młodych rolników, w których mężczyzna zaangażowany był w pracę poza gospodarstwem, D – inne gospodarstwa młodych rolników, E – pozostałe gospodarstwa.

Źródło: badania własne.

XXI wieku wybudowano zaledwie 2 przechowalnie, 1 stodołę, 3 magazyny i 1 suszarnię. Pozostałe inwestycje to garaże i wiaty bardzo często swym przeznaczeniem związane z potrzebami bytowymi rodziny, a nie z produkcją rolniczą. Na cele nierolnicze adaptowane były również najczęściej pozostające w gospodarstwie niewykorzystane budynki gospodarcze. Co trzecie gospodarstwo grupy D, w której znalazły się podmioty użytkowane przez młodych

rolników związanych głównie z pracą rolniczą, dokonywało adaptacji wolnych budynków gospodarczych na cele rolnicze. Bardzo często było to konsekwencją dywestycji produkcyjnych prowadzących do specjalizacji (np. rezygnacja z chowu trzody chlewnej na rzecz zwiększenia pogłowia bydła).

Podsumowanie

Próba oceny procesu sukcesji w gospodarstwach rolnych napotkała znaczne utrudnienia ze względu na fakt, iż znaczna część respondentów zatajała fakt pracy seniorów w gospodarstwie rolniczym po jego przekazaniu następcy. Prowadzone obserwacje bezpośrednie wskazują jednak na powszechność pracy rencistów i emerytów rolniczych w przekazanych gospodarstwach rolnych. Niejednokrotnie ich zaangażowanie czasowe i emocjonalne jest znacznie większe niż formalnych właścicieli gospodarstwa. Przeprowadzone badania potwierdziły natomiast znaczne zaawansowanie procesów destrukcji w badanych gospodarstwach rolnych, szczególnie w gospodarstwach użytkowanych przez osoby w zaawansowanym wieku oraz gospodarstwach należących do osób zaangażowanych w pracę poza gospodarstwem.

Występowanie „opóźnionej sukcesji" nie musi oznaczać upadku gospodarstwa rolniczego, niemniej ponowne wprowadzenie go na ścieżkę rozwoju wymaga znacznych środków finansowych oraz determinacji nowego właściciela. O taką obecnie jednak trudno z uwagi chociażby na wspomnianą wcześniej wieloaspektową spadającą atrakcyjność zawodu rolnika, szczególnie prowadzącego gospodarstwo drobnotowarowe, często dwuzawodowe. Powrót do gospodarowania, a zwłaszcza rozwoju produkcji utrudniony jest także ze względów natury instytucjonalnej, w tym z ograniczenia w zakresie korzystania ze środków pomocowych UE, chociażby procedowanych w ramach II filaru WPR przeznaczonego na rozwój gospodarstw (i wsi). Formalne zaliczenie gospodarstwa rolnego jako „niezdolne do rozwoju" sprawia, że zamykają się dla niego ścieżki umożliwiające wsparcie preferencyjne.

Proces rozwoju rodzinnego gospodarstwa rolniczego stanowi swoistą sztafetę pokoleń, gdzie ostateczny wynik (poziom rozwoju gospodarstwa), awans do kolejnej rundy (utrzymanie się na rynku) uzależnione są m.in. od tego, czy kolejne zmiany dokonywane są w „pełnym biegu", czy potencjalni następcy chcą przejąć „pałeczkę" i czy chcą ją przekazać swoim dzieciom, czy też najchętniej by się jej pozbyli, okazując niechęć do działalności rolniczej.

Literatura

CZAJANOW A.W. 1924: *Oczierki po ekonomikie trudowogo sielskogo choziajstwa*, Izd. Nowaja Dieriewniaî, Moskwa.

DACKO M., DACKO A.: *Struktura agrarna rolnictwa w województwie małopolskim*, Roczniki Naukowe SERiA 2012, t. XIV, z. 3, s. 53–58.

DELFORCE J.C.: *Separability in farm-household economics: An experiment with linear programming*, Agricultural Economics 10.2/1994, s. 165–177.

DODGE H.R., ROBBINS J.E..: *An empirical investigation of the organizational life cycle model for small business development and survival*, Journal of Small Business Management 30(1)/1992, s. 27–37.

GREINER L.E.: 1972. *Evolution and revolution as organizations grow*, Harvard Business Review 76 (3)/1972, s. 55–67.

JEŻAK J., POPCZYK W., WINNICKA-POPCZYK A., *Przedsiębiorstwo rodzinne. Funkcjonowanie i rozwój*, Difin, Warszawa 2004.

KLANK L.: *Sukcesja gospodarstw rolnych w Polsce*, IRWiR PAN, Warszawa 2006.

LESZCZYŃSKA M.: *Specyfika rolniczego gospodarstwa domowego i jego rola społeczno-ekonomiczna*, Studia Socjologiczne 1 (184)/2007, s. 127–145.

LOW A.: *Agricultural Development in Southern Africa: farm Household Economics and Food Crisis*, James Curry, London.

MATEJUN M.: *Zewnętrzne bariery rozwoju w cyklu życia małych i średnich przedsiębiorstw*, Prac. Nauk. UE we Wrocławiu, nr 116/ 2010, s. 243–254.

MUSIAŁ W., WOJEWODZIC T: *Przesłanki upadku ekonomicznego gospodarstw rolniczych na obszarach górzystych*, Problemy Zagospodarowania Ziem Górskich PAN, z. 55/2008, s. 19–31.

MUSIAŁ W.: *Rozważania nad upadłością gospodarstw rodzinnych w Polsce*, Wieś i Rolnictwo nr 1 (142)/2009, s. 44–61.

SUŁKOWSKI A. MARJAŃSKI: *Firmy rodzinne. Jak osiągnąć sukces w sztafecie pokoleń*. Poltext, Warszawa 2009.

WAWRZYNIAK B.: *Szkoła zarządzania*, PWE, Warszawa 1987.

WOJEWODZIC T.: *Dywestycje w gospodarstwach rolnych – istota, definicje, podział*, Wieś i Rolnictwo nr 2 (147)/2010, s. 96–108.

YANG D.T., An M.Y.: *Human capital, entrepreneurship, and farm household earnings*, Journal of Development Economics 68.1/2002, s. 65–88.

ZEGAR J.S.: *Przesłanki nowej ekonomiki rolnictwa*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 4, s. 5–27.

ZEGAR M.A.: *Następstwo pokoleń w gospodarstwach chłopskich w latach 1992–1996*, Procesy transformacji wsi i rolnictwa do gospodarski rynkowej, IERiGŻ, z. 6/1997, s. 5–26.

Delayed succession – disturbance of farm life cycle

Abstract

A delayed succession is a relatively new phenomenon involving formal (usually, in the form of a notarial deed) transfer of a farm to a successor who, upon the transfer, does not want or is unable to take over all functions of the existing owner. The disturbance of the generational life cycle of farms leads to the disclosure of their declining stage which very often results in losing a major portion of the farm's production potential. The research conducted confirmed that the processes of destruction on the surveyed farms were significantly advanced. The signs of the deterioration of farms were particularly visible on the farms used by persons of advanced age and on the farms owned by farmers engaged in outside-farm gainful activities.

Olaf Kowalski, Rafał Balina, Jerzy Różyński
Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Czynniki warunkujące zysk netto banków spółdzielczych

Wstęp

Bank uznawany jest za przedsiębiorstwo usługowe, podlegające prawom ekonomii klasycznej i dążące przede wszystkim do maksymalizacji zysku poprzez pozyskiwanie środków finansowych w celu ich ulokowania w produkty bankowe przynoszące zysk. Banki spółdzielcze mają szczególne znaczenie dla każdej społeczności. Są nie tylko pośrednikiem między tymi uczestnikami rynku, którzy posiadają nadwyżki finansowe do zainwestowania, a tymi, którzy potrzebują tych środków, aby realizować swoje inwestycje. Są bankami, których celem jest między innymi zaspokajanie potrzeb spółdzielców. W warunkach postępującej globalizacji rozwijać się mogą jedynie te banki, które rozpoznają oczekiwania swoich klientów, zmieniają oraz ulepszają swoje produkty, a przy tym działają efektywnie. W literaturze przedmiotu spotyka się różne podejścia do definiowania efektywności. Najogólniej efektywność można określić jako rezultat działalności gospodarczej, a także jako stosunek osiągniętego wyniku do nakładu. Jednak podstawą do wyznaczanie efektywności jest wypracowany wynik finansowy. W związku z tym podjęto próbę określenie czynników, które warunkują jego poziom w bankach spółdzielczych.

Metody badań

Celem głównym rozprawy jest określenie czynników związanych z działalnością depozytowo-kredytową i wpływających na poziom zysku netto uzyskiwanego przez banki spółdzielcze w latach 2005–2010.

Badania przeprowadzono w latach 2005–2010, tj. począwszy od pierwszego pełnego roku członkostwa Polski w Unii Europejskiej. Do realizacji celu badań wykorzystano dane pochodzące ze wszystkich banków spółdzielczych zrzeszonych w Spółdzielczej Grupie Bankowej. Łącznie badaniami zostało objętych 150 banków spółdzielczych. Materiał źródłowy stanowiły przede wszystkim spra-

wozdania finansowe banków spółdzielczych publikowane w Monitorze Spółdzielczym B, dane statystyczne banków zrzeszających oraz dane liczbowe zgromadzone w trakcie wywiadu bezpośredniego w bankach.

Określenia czynników determinujących poziom zysku netto banków spółdzielczych w okresie badawczym dokonano przy wykorzystaniu metody regresji krokowej wstecz.

Budowa jednorównaniowego modelu ekonometrycznego przebiegała według następującego schematu [Welfe 2003, s. 20–35; Gruszczyński, Kluza, Winek 2003, s. 40]:

1. Przygotowanie specyfikacji modelu:
   - określenie celu i zakresu badania zmiennej zależnej,
   - określenie potencjalnych zmiennych niezależnych,
   - wstępna redukcja potencjalnych zmiennych niezależnych,
   - wybór postaci analitycznej modelu.
2. Estymacja parametrów strukturalnych modelu.
3. Statystyczna weryfikacja skonstruowanego modelu, tj.:
   - ocena stopnia dopasowania modelu do danych empirycznych,
   - ocena normalności rozkładu składnika resztowego,
   - ocena jendorodności wariancji składnika resztowego (ocena heteroskedastyczności),
   - ocena współliniowości zmiennych objaśniających.

Zgodnie z wyżej przedstawioną procedurą, w pierszym etapie, na podstawie przeglądu literatury przedmiotu oraz zgormadzonych danych dotyczących analizowanych banków, wyselekcjonowano wskaźniki ekonomiczno-finansowe, które stanowiły potencjalne zmienne objaśniające. Dobór zmiennych objaśniających do badania został podyktowany ich rozpowszechnieniem w literaturze przedmiotu. W trakcie badań wykorzystano następujące zmienne: X_1 – Kredyty dla przedsiębiorstw i spółek państwowych [tys. zł], X_2 – Kredyty dla przedsiębiorstw i spółek prywatnych oraz spółdzielni [tys. zł], X_3 – Kredyty dla przedsiębiorców indywidualnych [tys. zł], X_4 – Kredyty dla osób prywatnych [tys. zł], X_5 – Kredyty mieszkaniowe ogółem udzielone osobom prywatnym [tys. zł], X_6 – Kredyty ratalne ogółem udzielone osobom prywatnym [tys. zł], X_7 – Kredyty w rachunku bieżącym udzielone osobom prywatnym [tys. zł], X_8 – Kredyty związane z kartami płatniczymi udzielone osobom prywatnym [tys. zł], X_9 – Kredyty dla rolników indywidualnych [tys. zł], X_{10} – Kredyty preferencyjne udzielone rolnikom indywidualnym [tys. zł], X_{11} – Kredyty dla instytucji niekomercyjnych oraz związane z działalnością na rzecz gospodarstw domowych [tys. zł], X_{12} – Kredyty pozostałe [tys. zł], X_{13} – Kredyty zagrożone [tys. zł], X_{14} – Depozyty przedsiębiorstw i spółek państwowych [tys. zł], X_{15} – Depozyty przedsiębiorstw i spółek prywatnych oraz spółdzielni [tys. zł], X_{16} – Depozyty

przedsiębiorców indywidualnych [tys. zł], X_{17} – Depozyty osób prywatnych [tys. zł], X_{18} – Depozyty rolników indywidualnych [tys. zł], X_{19} – Depozyty instytucji niekomercyjnych oraz działalności na rzecz gospodarstw domowych [tys. zł], X_{20} – Depozyty ogółem [tys. zł], X_{21} – Rachunki bieżące sektora finansowego [tys. zł], X_{22} – Kredyty i pożyczki sektora finansowego [tys. zł], X_{23} – Rachunki bieżące sektora niefinansowego [tys. zł], X_{24} – Lokaty terminowe sektora niefinansowego [tys. zł], X_{25} – Rachunki bieżące instytucji rządowych szczebla centralnego [tys. zł], X_{26} – Rachunki bieżące instytucji samorządowych [tys. zł], X_{27} – Depozyty jednodniowe instytucji samorządowych [tys. zł], X_{28} – Depozyty terminowe instytucji samorządowych [tys. zł], X_{29} – Wynik z tytułu odsetek [tys. zł], X_{30} – Wynik z tytułu prowizji [tys. zł], X_{31} – Koszty odsetek [tys. zł], X_{32} – Koszty prowizji [tys. zł], X_{33} – Ilość zatrudnionych [ilość zatrudnionych], X_{34} – Obligo kredytowe sektora niefinansowego i instytucji samorządowych ogółem [tys. zł], X_{35} – Depozyty sektora niefinansowego i instytucji samorządowych ogółem [tys. zł], X_{36} – Suma bilansowa ogółem [tys. zł], X_{37} – Fundusze własne banku [tys. zł], X_{38} – Fundusze podstawowe [tys. zł], X_{39} – Współczynnik wypłacalności [%]. Za zmienną objaśnianą przyjęto poziom zysku netto w ujęciu wartościowym, który generowały banki objęte badaniem w latach 2005–2010.

W toku dalszych prac, mając na uwadze to, że wśród wyznaczonych zmiennych objaśniających należy wybrać te, które są silnie skorelowane ze zmienną objaśnianą i jednocześnie słabo skorelowane między sobą [Borkowski, Dudek, Szczęsny 2003, s. 63; Zeliaś 1991, s. 30–31], wykorzystano metodę analizy współczynników korelacji [Grabiński, Wydymus, Zielaś 1982, s. 81–85] przyjmując wartość krytyczną współczynnika korelacji na poziomie 0,5 [Kufel 2007, s. 54]. Na podstawie wartości krytycznej współczynnika korelacji sprawdzono następującą zależność dla $l \neq m$:

$$|\eta_m| \leq r^*$$

W przypadku gdy zaszła powyższa nierówność, tzn. jeżeli wartość bezwzględna współczynnika r_{lm}, stanowiącego o sile korelacji między zmiennymi objaśniającymi, była mniejsza lub równa wartości krytycznej współczynnika korelacji r^* uznano, że współczynniki korelacji są statystycznie nieistotne.

Następnie z grupy potencjalnych zmiennych objaśniających wybrano zmienną objaśniającą najsilniej skorelowaną ze zmienną objaśnianą. Po jej wybraniu krok po kroku eliminowano ze zbioru potencjalnych zmiennych objaśniających te, które były z nią i innymi istotnie skorelowane, czyli wartość współczynnika korelacji była większa od wartości krytycznej współczynnika korelacji.

W doborze zmiennych do badań powtarzano powyższe kroki aż do momentu ustalenia zbioru potencjalnych zmiennych objaśniających.

W drugim etapie budowy modelu przeprowadzono estymację parametrów strukturalnych modelu liniowej funkcji dyskryminacyjnej przy wykorzystaniu klasycznej metody najmniejszych kwadratów [Witkowska 2006, s. 54–83], która pozwala na szacowanie parametrów strukturalnych modelu liniowego opisanego za pomocą następującej formuły:

$$y_i = \beta_0 + \beta_1 x_{1i} + \beta_2 x_{2i} + ... + \beta_k x_{ji} + \varepsilon_i$$

gdzie:
i = 1, 2, ..., n,
y_i – i-ta obserwacja zmiennej objaśniającej,
x_{ji} – i-ta obserwacja j-tej zmiennej objaśniającej,
ε_i – składnik losowy.

Estymacja paramterów modelu z wieloma zmiennymi objaśniającymi metodą najmniejszych kwadratów sprowadza się do uzyskania takich wartości parametrów $ß_j$, które minimalizują następujące wyrażenie:

$$S(b_0, b_1, b_2, ..., b_k) = \sum_{i=1}^{n} (y_i - b_0 - b_1 x_{1i} - b_2 x_{2i} - ... - b_k x_{ki})^2$$

W celu uzyskania jak najlepszego modelu pozwalającego na wskazanie kluczownych czynników warunkujących zysk netto badanych banków spółdzielczych w latach 2005–2010 wykorzystano metodę regresji krokowej wstecz [Witkowska 1999, s. 240–241]. Metoda ta polega na eliminacji z modelu poszczególnych zmiennych, aż do momentu uzyskazynia zadowalającej wersji modelu.

Porocedura postępowania w przypadku metody regresji krokowej wstecz jest następująca [Draper, Smith 1998, s. 339–342; Zieliński 1998]:

1. Oszacowanie modelu zawierającego wszystkie potencjalne zmienne objaśniające przy wykorzystaniu wybranej metody.
2. Określenie wartości bezwzględnej statystyki t-Studenta dla każdej potencjalnej zmiennej, zgodnie z poniższym wzorem:

   $$t_{a,s} = \frac{b_j}{S_{b_j}}$$

   gdzie:
   b_j – ocena parametru wyznaczona na podstawie badanej próby,
   S_{bj} – standardowy błąd szacunku parametru.
3. Minimalną wartość bezwzględną statystyki t-Studenta porównuje się z odczytaną z tablic wartoścla krytyczną t^* dla poziomu istotności α i n-k-1 stopni swobody [Borkowski, Dudek, Szczęsny 2003, s. 77], gdzie α – poziom istotności, n – liczebność próby, k – liczba zmiennych objaśniających w modelu.

4. Jeżeli zachodzi nastepująca nierówność:

$$|t_{a,s}| \leq t^*$$

należy z modelu usunąć odpowiadającą jej zmienną objaśniającą oraz ponownie oszacować model i wrócić do kroku drugiego. W przypadku gdy powyższa nierówność nie jest spełniona, za ostateczną wersję modelu należy przyjąć model z rozważanym ostatnio zestawem zmiennych objaśniających.

W trzecim etapie budowy modelu, zgodnie z przedstawionym w niniejszej pracy schematem, przeprowadzono weryfikację modelu zarówno pod względem statystycznym, jak i merytorycznym.

Dokonując oceny statystycznej otrzymanego modelu określono stopień dopasowania modelu do danych empirycznych, przy wykorzystaniu miary określającej dobroć dopasowania [Witkowska 1999, s. 173].

W przypadku oszacowanego modelu dokonano oceny stopnia dokładności oszacowanej funkcji za pomocą współczynnika determinacji, określonego następującym wzorem [Borowski, Dudek, Szczęsny 2003, s. 41]:

$$R^2 = \frac{\sum_{i=1}^{n} (\hat{y}_i - \overline{y})^2}{\sum_{i=1}^{n} (y_i - \overline{y})^2}$$

gdzie:
R^2 – współczynnik determinacji,
$\hat{y}_i$ – wartość teoretyczna zmiennej objaśnianej wyznaczona przez model,
$\overline{y}$ – wartość średnia zmiennej objaśnianej,
y_i – *i*-ta obserwacja zmiennej objaśnianej.

Wyniki badań

Wykorzystując schemat doboru wskaźników do modelu wyznaczono kluczowe wskaźniki będące potencjalnymi zmiennymi wpływającymi na zysk netto generowany przez banki spółdzielcze w latach 2005–2010. W pierwszym kroku wyznaczono macierz korelacji między zmienną objaśnianą a wszystkimi rozpatrywanymi wskaźnikami oraz między wszystkimi zmiennymi objaśniającymi. Uwzględniając przyjętą wartość krytyczną współczynnika korelacji, eliminowano zmienne objaśniające silnie z sobą skorelowane, aż do momentu uzyskania zestawu zmiennych objaśniających silnie skorelowanego ze zmienną objaśnianą a słabo skorelowanych między sobą [Dziechciarz 2003, s. 47–49].

Przeprowadzona analiza współczynników korelacji między badanymi zmiennymi wykazała, że istotne ze statystycznego punktu widzenia są następujące zmienne: w roku 2005: X_6, X_{22}, X_{26}, X_{27}, X_{28}, X_{33}, X_{35}, X_{36}; w roku 2006: X_1, X_6, X_7, X_8, X_9, X_{10}, X_{13}, X_{21}, X_{26}, $X_{28,}$ X_{33}, X_{36}, X_{37}, X_{38}; w roku 2007: X_3, X_4, X_6, X_{15}, X_{16}, X_{17}, X_{18}, X_{21}, X_{22}, $X_{26,}$ X_{28}, X_{32}, X_{33}, X_{34}, X_{35}; w roku 2008: X_1, X_5, X_6, X_{13}, X_{17}, X_{18}, X_{19}, X_{22}, X_{26}, $X_{27,}$ X_{33}, X_{36}, X_{37}, X_{38}; w roku 2009: X_2, X_{10}, X_{33}, X_{37}, X_{38}; w roku 2010: X_2, X_3, X_4, X_5, X_8, X_{10}, $X_{18,}$ X_{22}, X_{25}, X_{26}, X_{31}, X_{32}, X_{33}, X_{34}, X_{36}, X_{38}. Uwzględniając przyjęty sposób estymacji funkcji regresji zysku netto badanych banków spółdzielczych, uzyskane wyniki badań przedstawiono w tabeli 1.

Współczynnik determinacji we wszystkich modelach oscylował między 0,81 dla 2005 roku a 0,96 dla 2010 roku, co można uznać za wysoki stopień wyjaśnienia badanej zmienności zmiennej objaśnianej przez oszacowany model.

Tabela 1
Zestawienie modeli regresji zysku netto dla banków spółdzielczych w latach 2005–2010

Zmienna	Współczynnik regresji przy danej zmiennej					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
X_2 – Kredyty dla przedsiębiorstw i spółek prywatnych oraz spółdzielni [tys. zł]					0,015	0,014
X_4 – Kredyty dla osób prywatnych [tys. zł]			0,014			0,015
X_5 – Kredyty mieszkaniowe ogółem udzielone osobom prywatnym [tys. zł]				0,024		0,014
X_6 – Kredyty ratalne ogółem udzielone osobom prywatnym [tys. zł]		0,091	0,055	0,120		
X_{10} – Kredyty preferencyjne udzielone rolnikom indywidualnym [tys. zł]					–0,012	–0,013
X_{13} – Kredyty zagrożone [tys. zł]		-0,052		–0,081		
X_{22} – Kredyty i pożyczki sektora finansowego [tys. zł]	0,081			0,047		
X_{26} – Rachunki bieżące instytucji samorządowych [tys. zł]		0,008		0,016		0,012
X_{33} – Ilość zatrudnionych [ilość zatrudnionych]	–17,1	–11,8	–28,9	–23,9	–18,3	–27,5
X_{36} – Suma bilansowa ogółem [tys. zł]	0,056			0,011		0,005
X_{38} – Fundusze podstawowe [tys. zł],	0,052	0,065		0,088	0,063	0,053
R^2	0,81	0,90	0,89	0,92	0,94	0,96

Źródło: opracowanie własne.

Łącznie do konstrukcji modeli regresji zysku netto dla badanych banków spółdzielczych w latach 2005–2010 wykorzystano 11 zmiennych objaśniających, przy czym jedna zmienna X_{33} – Ilość zatrudnionych [ilość zatrudnionych] występowała we wszystkich modelach. Zmienna X_{38} – Fundusze podstawowe [tys. zł] występowała cztery razy w oszacowanych modelach tj. w latach: 2006, 2008; 2009; 2010. Ponadto zmienne X_6 – Kredyty ratalne ogółem udzielone osobom prywatnym [tys. zł], X_{26} – Rachunki bieżące instytucji samorządowych [tys. zł], X_{36} – Suma bilansowa ogółem [tys. zł] pojawiły się w modelach trzy razy. W związku z tym zmienne te należy uznać za szczególnie istotne dla poziomu generowanego przez badane banki spółdzielcze zysku netto, a tym samym dla ich efektywności. W modelach znalazły się również zmienne: X_2 – Kredyty dla przedsiębiorstw i spółek prywatnych oraz spółdzielni [tys. zł], X_4 – Kredyty dla osób prywatnych [tys. zł], X_5 – Kredyty mieszkaniowe ogółem udzielone osobom prywatnym [tys. zł], X_{10} – Kredyty preferencyjne udzielone rolnikom indywidualnym [tys. zł], X_{13} – Kredyty zagrożone [tys. zł], X_{22} – Kredyty i pożyczki sektora finansowego [tys. zł], które znalazły się dwukrotnie w oszacowanych modelach regresji. Należy nadmienić, że trzy zmienne, tj.: X_{10} – Kredyty preferencyjne udzielone rolnikom indywidualnym [tys. zł], X_{13} – Kredyty zagrożone [tys. zł], X_{33} – Ilość zatrudnionych [ilość zatrudnionych] charakteryzowały się ujemnym współczynnikiem regresji, co wskazuje na to, że ich wzrost powodował zmniejszanie się zysku netto generowanego przez badane banki spółdzielcze. Może to być spowodowane tym, że zarówno kredyty zagrożone, jak i ilość zatrudnionych osób powodują powstawanie kosztów. W przypadku kredytów preferencyjnych udzielonych rolnikom indywidualnym ujemny współczynnik regresji w latach 2009–2010 wynika z obniżenia się ich rentowności, która spowodowana jest odgórnie ustalanym ich oprocentowaniem, które przy obecnych stopach procentowych jest niekorzystne dla banków spółdzielczych.

Wnioski

Przeprowadzone badania dotyczą 150 banków spółdzielczych, dlatego uzyskane wyniki nie mogą stanowić uogólnień dla całej populacji banków działających w Polsce. Ponadto opracowane modele oraz uzyskane wyniki badań mogą stanowić jedno z wielu narzędzi pomocniczych w ocenie efektywności banków spółdzielczych oraz podejmowania decyzji zarządczych.

W wyniku przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski: W trakcie badań wskazano czynniki wpływające na poziom zysku netto generowanego przez badane banki spółdzielcze. W modelach objaśniających poziom zysku netto w latach 2005–2010 kluczowych okazało się łącznie 11 zmiennych.

Oznacza to, że banki spółdzielcze powinny zwracać w przyszłości szczególną uwagę na te zmienne. Prowadzona przez badane banki spółdzielcze działalność kredytowa wpływała znacząco na poziom generowanego zysku netto, gdyż na 11 zmiennych, które w świetle przeprowadzonych badań okazały się istotne względem efektywności banków spółdzielczych, 8 dotyczyło wielkości udzielonych kredytów dla różnych grup klientów.

Literatura

BORKOWSKI B., DUDEK H., SZCZĘSNY W.: *Ekonometria. Wybrane zagadnienia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003.

DRAPER N.R., SMITH H.: *Applied Regression Analysis*, John Wiley & Sons, New York 1998.

DZIECHCIARZ J.: *Ekonometria. Metody, przykłady, zadania.* Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław 2003, s. 47–49.

GRABIŃSKI T., WYDYMUS S., ZELIAŚ A.: *Metody doboru zmiennych w modelach ekonometrycznych*, Wydawnictwo PWN, Warszawa, 1982.

GRUSZCZYŃSKI M., KLUZA S., WINEK D.: *Ekonometria*, Wydawnictwo Wyższa Szkoła Handlu i Finansów Międzynarodowych, Warszawa, 2003.

KUFEL T.: *Ekonometria. Rozwiązywanie problemów z wykorzystaniem programu GRETL*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.

WELFE A.: *Ekonometria*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003.

WITKOWSKA D. (red.): *Metody statystyczne w zarządzaniu*, Wydawnictwo Wydziału Organizacji i Zarządzania Politechniki Łódzkiej, Łódź 1999.

WITKOWSKA D.: *Podstawy ekonometrii i teorii prognozowania. Podręcznik z przykładami i zadaniami*, Wydawnictwo Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2006.

ZELIAŚ A.: *Ekonometria przestrzenna*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 1991.

ZIELIŃSKI W.: *Analiza regresji*, Fundacja Rozwoju SGGW, Warszawa 1998.

Factors determining the level of net profit of cooperative banks

Abstract

The aim of the study was to identify the key factors determining the level of net profit of polish cooperative banks in the period 2005–2010. Studies have shown that the key factors influencing the net profit realized by cooperative banks were variables defining the basic funds, amount of employees and the amount of loans granted.

Wioleta Sobczak
Samodzielna Pracownia Organizacji i Ekonomiki Ogrodnictwa
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Michał Wielechowski
Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Rozwój grup i organizacji producentów owoców i warzyw w Polsce w świetle unijnego i krajowego ustawodawstwa

Wstęp

Produkcja rolnicza to obecnie nie tylko uprawa ziemi lub hodowla zwierząt, ale wieloetapowy proces przetwarzania produktów rolnych na artykuły spożywcze. W świetle tych zmian coraz większego znaczenia nabiera racjonalne zarządzanie produkcją, jak również w późniejszym etapie proces dystrybucji jej efektów [Pawlak 2010]. Gospodarstwa chcąc sprostać zmieniającym się uwarunkowaniom powinny dążyć do unowocześnienia oraz poprawy efektywności produkcji [Knecht 2005]. Proces ten jest niezbędny również ze względu na umiędzynarodowienie rynków w tym sektorze, a w konsekwencji na wzrost konkurencji [Camanzi i in. 2009]. Jednakże w wielu krajach Unii Europejskiej, w tym w Polsce, wyżej wymienione zmiany spowolnione są rozdrobnieniem gospodarstw, wpływającym negatywnie na rozwój całego sektora [Kacprzak 2011], stąd też tak istotne jest współdziałanie producentów dające im szansę na umocnienie swojej pozycji rynkowej [Łuków 2001]. Wspólne działania w zakresie sprzedaży owoców i warzyw w krajach Europy Zachodniej podejmowane są od wielu lat. Za pionierów uważa się Holandię i Danię, gdzie aż 80% produkcji na początku lat 90. XX wieku sprzedawane było przez grupy i organizacje producentów, i z roku na rok ten udział wzrastał [Sobczak, Jabłońska, Olewnicki 2013].

Regulacja Wspólnego Rynku Rolnego odgrywa kluczowe znaczenie w sektorze owoców i warzyw. Fundamentem do stworzenia unormowania na powyższym rynku było wprowadzone w 1972 roku rozporządzenie Unii Europejskiej 1035/72 „O wspólnej organizacji rynku owoców i warzyw" [Jabłońska 2006]. Ze względu na ciągły rozwój i występujące zmiany na rynku owoców i warzyw akt ten musiał być, i w dalszym ciągu jest, modyfikowany i uzupełniany w celu

dostosowania do panujących warunków [Jabłońska 2006]. Wprowadzone przez Wspólnotę Europejską regulacje oraz związane z nimi formy pomocy finansowej przyczyniły się do wzrostu liczby grup i organizacji producentów. Do pierwszych beneficjentów wsparcia należy zaliczyć Włochy, Belgię oraz południową Francję [Kawa 2007].

Wraz z akcesją Polski do Unii Europejskiej, także polscy ogrodnicy stali się bezpośrednimi beneficjentami wsparcia finansowego dla grup i organizacji producentów. Umożliwiło im to rozwój produkcji i dało podstawy do wzrostu konkurencyjności na rynku wspólnotowym oraz globalnym [Jabłońska 2006]. Jednakże rozwój działalności zespołowej w Polsce jest utrudniony ze względu na przekonania i bariery psychologiczne rolników. Producenci wykazują niechęć do długoterminowych zobowiązań i inicjatyw wspólnego działania [Kotala 2003]. Zdaniem Wiatraka [2006], niewielkie zainteresowanie oraz brak zaufania do zrzeszania się producentów spowodowane są brakiem dostatecznej świadomości w tej dziedzinie, a także złymi doświadczeniami z okresu lat 80. XX wieku. Niechęć do wspólnych inicjatyw związana jest także z przekonaniem producentów rolnych o wyższej efektywności produkcji indywidualnej. Rolnicy, bardzo często, postrzegają się wzajemnie za konkurentów, a nie sprzymierzeńców w walce o zbyt własnej produkcji. Uzyskanie korzyści ze wspólnego działania możliwe będzie dopiero po zmianie myślenia producentów [Perepeczko 2000].

Celem niniejszej pracy było przedstawienie rozwoju grup i organizacji producentów owoców i warzyw w Polsce od momentu przystąpienia do Unii Europejskiej, jak również przedstawienie zmian, jakie nastąpiły w ustawodawstwie Unii Europejskiej i krajowym, regulującym funkcjonowanie grup i organizacji producentów owoców i warzyw.

Metodyka badań

Opracowanie przedstawia wyniki badań dotyczących rozwoju grup i organizacji producentów owoców i warzyw w Polsce w latach 2004–2010. Analizą objęto informacje traktujące o formie prawnej, liczbie i liczebności omawianych podmiotów, a także areał upraw jakim dysponują zrzeszeni w nich ogrodnicy. Wielkości te analizowane były w skali krajowej, jak również w skali jednostkowej (w przeliczeniu na jeden podmiot). Badania oparte zostały na danych zawartych w rocznych raportach ze sprawozdań grup i organizacji producentów przekazywanych do organów koordynujących ich funkcjonowanie. Źródło danych stanowiły roczne raporty Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi kierowane do organów Unii Europejskiej. Ze względu na brak części danych wynikających ze zmiany formy sprawozdawczości składanej przez te podmioty, analiza

poszczególnych czynników odnosi się do dwóch okresów, mianowicie do lat 2004–2010 oraz 2008–2010. W celu prezentacji analizowanych danych użyto wybrane metody statystyki opisowej. Przeglądu ustawodawstwa Unii Europejskiej i krajowego regulującego funkcjonowanie grup i organizacji producentów owoców i warzyw w Polsce dokonano na podstawie studiów wspólnotowych i polskich aktów prawnych.

Wyniki badań

Przegląd Ustawodawstwa Unii Europejskiej i krajowego regulującego funkcjonowanie grup i organizacji producentów owoców i warzyw

Rynek owoców i warzyw jest jednym z rynków Unii Europejskiej (UE), który podlega wspólnej organizacji. Pierwszym aktem prawnym regulującym ten sektor i określającym zasady zrzeszania się producentów było rozporządzenie Rady (EWG) 1035/72 wydane 18 maja 1972 roku. Zmiany na rynku owoców i warzyw wymusiły uaktualnienie prawodawstwa, czego skutkiem było wprowadzenie w życie rozporządzenia Rady (EC) nr 2200/96 z 28 października 1996 roku w sprawie wspólnej organizacji rynku owoców i warzyw. Akt ten nie zmienił kierunku polityki Wspólnoty dotyczącego omawianego sektora, mianowicie wspierania dochodów producentów, ale uznawał organizacje producentów za główny element wspólnego rynku. Modyfikacje na rynku owoców i warzyw obejmowały swoim zasięgiem nie tylko produkty kierowane do bezpośredniej konsumpcji, ale również przeznaczone do przetwórstwa. Wymusiło to konieczność uaktualnienia przepisów regulujących ten sektor, w wyniku czego 28 października 1996 roku ustanowione zostało rozporządzenie Rady (WE) 2201/96 w sprawie wspólnej organizacji rynków przetworów owocowych i warzywnych, swoim zasięgiem obejmujące również uznane organizacje producentów, które odgrywały istotną rolę we wsparciu ogrodników przeznaczających produkty do przetwórstwa. W odpowiedzi na wzrost zainteresowania ogrodników współdziałaniem w grupach i organizacjach producentów, a także zmieniające się uwarunkowania w tym sektorze, 11 sierpnia 2003 roku Komisja Europejska opublikowała rozporządzenie (WE) nr 1432/2003 – akt wykonawczy regulujący szczególne zasady stosowania Rozporządzenia Rady (WE) nr 2200/96 w sprawie warunków uznawania organizacji producentów i wstępnego uznawania grup producentów. Rozporządzenie określało istotne kwestie dotyczące funkcjonowania tych podmiotów, a mianowicie: minimalną liczbę członków grup producentów (5 członków), zasady przystąpienia do pod-

miotu osób niebędących producentami, a także minimalną wielkość rynkową produkcji (100 000 euro) oraz okres członkostwa.

Rozszerzenie zasięgu Unii Europejskiej w 2004 roku o kolejne 10 krajów, w tym Polskę, skutkowało koniecznością zmian i dostosowaniem przepisów w sektorze owoców i warzyw obowiązujących we Wspólnocie, czego efektem było wydanie dnia 14 kwietnia 2004 roku rozporządzenia Komisji (WE) nr 686/2004 ustanawiającego środki przejściowe mające zastosowanie do organizacji producentów owoców i warzyw ze względu na przystąpienie do Wspólnoty kolejnych państw. Zmiany na rynku owoców i warzyw jakie nastąpiły po rozszerzeniu przez Wspólnotę w 2004 roku swoich granic wymusiły uaktualnienie regulacji organizacji rynku. Rozporządzenie Rady (WE) nr 2200/96 zostało zastąpione nowym aktem, mianowicie rozporządzeniem Rady (WE) nr 1234/2007 o jednolitej wspólnej organizacji rynków rolnych. Akt obejmował zasięgiem cały sektor rolno-ogrodniczy w związku z czym ze względu na specyfikę rynku owoców i warzyw Rada Unii Europejskiej wydała rozporządzenie Rady (WE) nr 1182/2007 ustanawiające szczegółowe przepisy odnośnie sektora owoców i warzyw, w myśl którego głównymi priorytetami stała się poprawa konkurencyjności na rynku wewnętrznym oraz zewnętrznym Wspólnoty, osiągnięcie zrównoważonej produkcji, dbałość o środowisko, a także zwiększenie wielkości spożycia owoców i warzyw. Rozporządzenie określało również poziom wsparcia finansowego grup i organizacji producentów. Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1580/2007, stanowiące akt wykonawczy do wyżej przytoczonych aktów Wspólnoty, w sposób pełny regulowało rynek owoców i warzyw, uwzględniając szczególną rolę grup i organizacji producentów. 7 czerwca 2011 roku weszło w życie rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) nr 543/2011, uchylające dotąd obowiązujące rozporządzenie (WE) nr 1580/2007. Regulacja ta jest obecnie obowiązującą. Wprowadza niekorzystne zmiany w sposobie wykorzystania inwestycji przeprowadzanych przez grupy i organizacje producentów. Równie niekorzystne skutki dla grup i organizacji producentów przyniosło wprowadzenie rozporządzenia Komisji (UE) nr 302/2012 z 4 kwietnia 2012 roku zmieniającego dotychczasowo obowiązujące regulacje w sektorze świeżych oraz przetworzonych owoców i warzyw. W myśl nowych przepisów ograniczona została wysokość wsparcia dla grup producentów.

Kwestie dotyczące sektora owoców i warzyw regulowane są w Polsce także przez przepisy krajowe. Podstawowym aktem jest wydana 19 grudnia 2003 roku ustawa o organizacji rynków owoców i warzyw, rynku chmielu, rynku tytoniu oraz rynku suszu paszowego, która określa zasady postępowania administracyjnego podczas tworzenia i późniejszego działania grup i organizacji producentów. Wskazuje ona również organy sprawujące pieczę nad funkcjonowaniem omawianych podmiotów. Akty wykonawcze w formie rozporządzeń uściśliły tę ustawę. Wśród

kluczowych rozporządzeń należy wymienić: 1) Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 28 czerwca 2004 roku w sprawie warunków i trybu zwrotu składników majątkowych inwestycji lub jej wartości zrealizowanej w ramach programu operacyjnego; 2) Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 5 stycznia 2006 roku w sprawie wysokości krajowych środków finansowych przeznaczonych na pokrycie części kwalifikowanych kosztów inwestycji ujętych w zatwierdzonym planie dochodzenia do uznania; 3) Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 16 grudnia 2008 roku w sprawie warunków wstępnego uznawania grup producentów owoców i warzyw, uznawania organizacji producentów owoców i warzyw oraz warunków i wymagań, jakie powinny spełniać plany dochodzenia do uznania; 4) Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 17 czerwca 2009 roku w sprawie szczegółowych warunków przyznawania pomocy finansowej wstępnie uznanej grupie producentów owoców i warzyw oraz wykazu kwalifikowanych kosztów inwestycji ujętych w zatwierdzonym planie dochodzenia do uznania; 5) Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 30 maja 2011 roku w sprawie warunków i trybu zmian programu operacyjnego wprowadzanych w trakcie jego realizacji.

Analiza grup i organizacji producentów owoców i warzyw w Polsce

Każdy podmiot funkcjonujący na rynku musi posiadać formę prawną. Wymóg ten dotyczy również grup i organizacji producentów owoców i warzyw. Wybór odpowiedniej formy prawnej jest istotny ze względu na możliwości i ograniczenia, jakie są z nią związane. W przypadku grup producentów, w analizowanym okresie zauważono wyraźny trend wzrostowy dotyczący liczby podmiotów zarejestrowanych w formie spółki z o.o. (tab. 1). Począwszy od 2007 roku to właśnie te spółki były zdecydowanie najczęściej występującą formą prawną grup producentów owoców i warzyw. Przeciwna tendencja dotyczyła grup producentów funkcjonujących w formie zrzeszeń. Niewielkie zmiany zaobserwowano w przypadku spółdzielni. Ich udział procentowy w badanym okresie wahał się w przedziale 10–20%. Najmniejszym zainteresowaniem, wśród omawianych form prawnych w przypadku grup producentów, cieszyły się stowarzyszenia. Zjawisko to w dużej mierze wynika z prawa, jakie przysługuje tego typu podmiotom.

Odnosząc się do organizacji producentów, w latach 2004–2010 dostrzeżono, że najczęściej przybierały one formę zrzeszeń. Wynikało to z faktu, że część z nich to podmioty, które zaczęły swoją działalność jako grupy producentów, które w pierwszych latach analizowanego okresu wybierały tę formę prawną. W omawianym przedziale czasowym rosła również liczba podmiotów zarejestro-

Tabela 1
Formy prawne grup i organizacji producentów owoców i warzyw w latach 2004–2010

Lata	Grupy producentów				Organizacje producentów			
	spół-dzielnia	spółka z o.o.	stowa-rzyszenie	zrze-szenie	spół-dzielnia	spółka z o.o.	stowa-rzyszenie	zrze-szenie
2004	1	4	3	15	2	1	1	3
2005	8	12	3	23	2	3	2	2
2006	11	24	4	25	2	2	1	3
2007	16	41	7	20	3	0	0	4
2008	20	71	7	18	2	1	0	3
2009	20	109	7	21	2	3	6	11
2010	20	152	0	9	5	8	7	17

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów MRiRW.

wanych jako spółki z o.o. Podobnego trendu można doszukać się w przypadku formy, jaką jest stowarzyszenie, liczba organizacji producentów funkcjonujących na rynku w formie spółdzielni oscylowała zaś wokół dwóch.

Analiza danych wykazała, że w latach 2004–2010 nastąpił systematyczny wzrost liczby grup producentów owoców i warzyw (tab. 2). W okresie tym uległa ona 8-krotnemu wzrostowi (181 podmiotów w 2010 roku względem 23 grup w 2004 roku). Podwojenie liczby grup producentów w 2005 roku było następstwem objęcia polskiego rynku regulacjami unijnymi, które ułatwiły współdziałanie ogrodników poprzez grupy i organizacje producentów. W świetle nowych regulacji (rozporządzenie Komisji (UE) nr 302/2012) ograniczona została wysokość wsparcia dla grup producentów, co może skutkować zmniejszeniem zainteresowania zrzeszaniem się producentów w takie podmioty w przyszłości. Wzrost liczby grup producentów skutkował zwiększeniem liczby zrzeszonych ogrodników (niespełna 200 producentów w 2004 roku względem prawie 5000 w 2010 roku). Jednakże nie można wskazać wyraźnej tendencji we wszystkich okresach badawczych (ujemna dynamika zmian liczby zrzeszonych producentów w latach 2006 i 2009).

W analizowanym okresie (2004–2010) odnotowano także wzrost liczby organizacji producentów owoców i warzyw oraz liczby ich członków. W latach 2004–2008 nie dostrzeżono widocznej tendencji dotyczącej liczby i liczebności organizacji producentów (nieznaczny spadek analizowanych wielkości w latach 2006–2008). Otrzymanie przez znaczną liczbę podmiotów funkcjonujących

Tabela 2
Liczba i liczebność grup i organizacji producentów owoców i warzyw w latach 2004–2010

Lata	Grupy producentów				Organizacje producentów			
	liczba grup		liczba zrzeszonych członków		liczba organizacji		liczba zrzeszonych członków	
	ogółem	dynamika zmian [%]	ogółem	dynamika zmian [%]	ogółem	dynamika zmian [%]	ogółem	dynamika zmian [%]
2004	23	–	199	–	7	–	956	–
2005	46	100	3 630	1724	9	29	1 057	11
2006	64	39	3 136	–14	8	–11	1 004	–5
2007	84	31	3 535	13	7	–13	769	–23
2008	116	38	4 169	18	6	–14	615	–20
2009	157	35	3 140	–25	22	267	1 582	157
2010	181	15	4 959	58	37	68	1 938	23

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów MRiRW.

dotychczas jako grupy producentów statusu uznanych organizacji producentów skutkowało w 2009 roku wzrostem ich liczby (2,5-krotny wzrost liczby podmiotów oraz 1,5-krotny wzrost liczebności względem 2008 roku). Tendencja ta została również zauważona w ostatnim badanym roku (2010).

Istotnym wskaźnikiem charakteryzującym grupy i organizacje producentów jest powierzchnia, jaką ich członkowie przeznaczają na produkcję ogrodniczą. W przypadku grup producentów w analizie powierzchni został uwzględniony wyłącznie okres 2008–2010. Przyczyną tego był fakt, iż do 2007 roku włącznie, grupy producentów owoców i warzyw nie miały obowiązku przedstawiania tych informacji w corocznie składanych sprawozdaniach. Analiza danych wykazała, że w latach 2008–2010 łączna powierzchnia przeznaczona na produkcję ogrodniczą członków grup producentów wzrosła o 30% (tab. 3). Istotna zmiana powierzchni prowadzonych upraw w odniesieniu do jednego zrzeszonego producenta w 2009 roku może być spowodowana podjęciem inicjatywy współdziałania podmiotów dysponujących większym areałem upraw, lub dotychczasowi członkowie grup powiększyli powierzchnię, na której dotychczas prowadzili produkcję.

Podobnie jak w przypadku grup, w analizowanym okresie (2004–2010) można dostrzec wzrost powierzchni upraw ogrodniczych członków organizacji

Tabela 3
Powierzchnia upraw członków grup i organizacji producentów owoców i warzyw w latach 2004–2010

Lata	Grupy producentów			Organizacje producentów		
	ogółem [ha]	na 1 grupę [ha]	na 1 zrzeszonego członka [ha]	ogółem [ha]	na 1 organizację [ha]	na 1 zrzeszonego członka [ha]
2004	–	–	–	1 938	277	2,03
2005	–	–	–	2 970	330	2,81
2006	–	–	–	1 938	242	1,93
2007	–	–	–	2 246	321	2,92
2008	22 108	191	5,30	1 861	310	3,03
2009	24 567	156	7,82	5 290	240	3,34
2010	28 881	160	5,82	5 389	146	2,78

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów MRiRW.

producentów (pomimo okresowego zmniejszenia badanych wielkości w 2006 i 2008 roku). Wśród prowadzonych upraw w latach 2004–2010 największą powierzchnię zajmowały warzywa w gruncie. Istotne znaczenie miały również uprawy owoców niewieloletnich prowadzonych w gruncie oraz owoców wieloletnich (Raporty MRiRW 2004–2010). Wielkość areału produkcji, w odniesieniu do pojedynczego podmiotu w analizowanym okresie, uległa zmniejszeniu prawie o połowę (z 277 do 146 ha), zaś średnia powierzchnia upraw przypadająca na jednego członka w 2010 roku wynosiła 2,8 ha (około 2 ha w 2004 roku).

Tabela 4
Wielkość i wartość produkcji wprowadzanej na rynek przez grupy i organizacje producentów owoców i warzyw w latach 2004–2010

Lata	Grupy producentów				Organizacje producentów			
	wielkość produkcji		wartość produkcji		wielkość produkcji		wartość produkcji	
	w tys. ton	dynamika zmian [%]	w mln PLN	dynamika zmian [%]	w tys. ton	dynamika zmian [%]	w mln PLN	dynamika zmian [%]
2004	–	–	24	–	77	–	54	–
2005	–	–	70	193	12 758	16 550	61	12
2006	–	–	138	97	1 299	10 078	49	–20
2007	–	–	258	87	103	–100	47	–4
2008	37 800	–	466	81	65	–37	50	6
2009	17 669	–53	764	64	5 059	7 641	79	58
2010	13 102	–26	1 104	44	31 012	513	159	102

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów MRiRW.

Pomimo wzrostu powierzchni upraw oraz wartości produkcji wprowadzonej na rynek przez grupy producentów owoców i warzyw w latach 2008–2010 wielkość tej produkcji wyrażona w tonach znacząco spadła (o ponad 65%). Powodów tego stanu można doszukiwać się w spadku produktywności (niemalże 3-krotny – 453 ton/ha w 2010 roku wobec 1709 ton/ha w 2008 roku) lub zmianie struktury prowadzonych upraw. W całym badanym okresie (2004–2010) wartość produkcji sprzedanej przez grupy producentów wzrosła z 24 do 1110 mln zł, czyli 45-krotnie (tab. 4).

Wielkość produkcji organizacji producentów w badanym okresie podlegała fluktuacji, która nie znajduje wyjaśnienia w zmianie areału oraz wartości produkcji. Przyczyn należy szukać w niepełnej lub błędnej informacji zawartej w sprawozdaniach sporządzanych przez organizacje producentów lub zmianie formy sprawozdawczości (spowodowanych zmianami ustawodawstwa). Jednakże patrząc tylko na skrajne lata (2004 oraz 2010) dostrzec należy zdecydowany wzrost wielkości produkcji (ponad 400-krotny). W całym badanym okresie wartość produkcji wprowadzonej na rynek przez organizacje producentów owoców i warzyw w Polsce systematycznie rosła (około 3-krotny wzrost na przestrzeni analizowanego siedmiolecia z 54 do 159 mln zł). Największe zmiany wystąpiły w dwóch ostatnich badanych latach (2009 oraz 2010), czego przyczyną było, wspomniane wcześniej, przyznanie grupom producentów statusu uznanych organizacji producentów (po 5-letnim okresie przejściowym).

Podsumowanie i wnioski

W badanym okresie zaobserwowano wzrost liczby i liczebności grup i organizacji producentów owoców i warzyw w Polsce. Najpopularniejszymi formami prawnymi przyjmowanymi przez współdziałających się ogrodników były spółki z o.o. (w przypadku grup producentów) oraz zrzeszenia (w przypadku organizacji producentów). Powierzchnia upraw prowadzonych przez członków organizacji producentów owoców i warzyw uległa potrojeniu (ok. 280%). W przypadku grup producentów uwzględniono wyłącznie okres 2008–2010 (wynikający z braku danych). Analiza danych wykazała, że łączna powierzchnia przeznaczona na produkcję ogrodników zrzeszonych w grupach producentów wzrosła o 30%. Na przestrzeni omawianego przedziału czasowego wartość produkcji wprowadzonej na rynek przez te podmioty systematycznie rosła, w przypadku wielkości produkcji zaobserwowano zaś spadek (w odniesieniu do grup producentów) oraz znaczące fluktuacje (dla organizacji producentów) w analizowanym okresie.

Literatura

CAMANZI L., MALORGIO G., GARCÍA AZCÁRATE T. 2009, *The role of Producer Organizations in supply concentration and marketing: a comparison between European Countries in the fruit and vegetables sector*. Mat. konf. „A resilient European food industry and food chain in a challenging world" Chania, Crete, Greece, date as in: September 3–6,: 1–16.

JABŁOŃSKA L. 2006, *Wspólna organizacja rynku owoców w UE jako czynnik zwiększania konkurencyjności sektora sadowniczego w Polsce*. Mat. konf. „Czynniki wpływające na plonowanie i jakość owoców roślin sadowniczych". II Międzynarodowe Targi Agrotechniki Sadowniczej. Warszawa 13–14 styczeń: 159–164.

KACPRZAK E. 2011, *Agricultural producer groups in Wielkopolska – development and functioning*. Rocznik Nauk Rolniczych, Seria G, t. XIII, z. 6: 68–73.

KAWA M. 2007, *Grupy producentów rolnych jako forma przedsiębiorczości zespołowej*. w: Transfer wiedzy i działań innowacyjnych w obszarze agrobiznesu. Uwarunkowania, mechanizmy, efekty, (red.) S. Makarski, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów: 280–287.

KNECHT D. 2005, *Rozwój grup producentów trzody chlewnej w Polsce*. Zeszyty Naukowe Akademii Rolniczej we Wrocławiu, Zootechnika LIII: 529: 67–75.

KOTALA A. 2003, *Rola grup producenckich w zwiększeniu skali produkcji i konkurencyjności gospodarstw rolnych Polski południowej*. w: Rozwój agrobiznesu na obszarach wiejskich wobec integracji z Unią Europejską, Wyd. AR w Krakowie, Kraków: 79–89.

ŁUKÓW E. 2001, *Wspólna polityka rolna Unii Europejskiej*. Parlament Młodzieży, Przemyśl: 3–30.

PAWLAK F. 2010, *Polska wieś w dobie globalizacji*. Scripta Comeniana Lesnensia, 8: 149––161.

PEREPECZKO B. 2000, *Trudności zespołowej przedsiębiorczości polskich rolników – między wspólnotą a zrzeszeniem*. w: Rola doradztwa rolniczego w rozwoju przedsiębiorczości zespołowej rolników, (red.) Sikorska-Wolak I., Krzyżanowska K., SGGW, Warszawa: 42–50.

SOBCZAK W., JABŁOŃSKA L., OLEWNICKI D. 2013, *Stopień zorganizowania producentów owoców i warzyw w Polsce*, Problemy Rolnictwa Światowego, t. 13, z.1: 119–127.

WIATRAK A.P. 2006, *Grupy producentów rolnych – istota działania i zarządzania nimi*. Rocznik Nauk Rolniczych, Seria G, t. XIII, z. 2: 361–365.

Fruit and vegetable producer groups and organizations development in Poland in the light of EU and national legislation

Abstract

Production of fruits and vegetables in Poland is characterized by a high degree of fragmentation. Manufacturers have poor technical background and little use of modern technologies. In conjunction with the lack of use of marketing opportunities, Polish fruit and vegetable producers cannot compete on the global market. Taking joint cooperation through producer groups and organizations can be the solution to the problem. EU accession in 2004 was a accelerator for development of producer groups and organizations in Poland. Financial support from the Community, national funds and the evolution of EU and national legislation had a positive impact on cooperating manufacturers on Polish market during the analysed period. Data show the development of fruit and vegetable producer groups and organizations in Poland in the years 2004–2010, focusing on their legal form, size, cultivation area, volume and value of production.