

ZESZYTY NAUKOWE
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

EKONOMIKA
i ORGANIZACJA
GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ

NR 87 (2011)

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2011

KOMITET REDAKCYJNY

Wojciech Ciechomski, Alina Daniłowska, Michał Pietrzak, Henryk Runowski, Izabella Sikorska-Wolak, Joanna Szwacka-Mokrzycka, Maria Zajączkowska – redaktor naczelna, Aneta Mikuła – sekretarz Komitetu Redakcyjnego

RECENZENCI

Alina Daniłowska, Jan Hybel, Maria Zajączkowska, Wojciech Ziętara

Tłumaczenie streszczeń – Melania Nieć

Redaktor – Agata Kropiwiec

Redaktor techniczny – Violetta Kaska-Zmarzłowska

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. Grzegorzcyk, www.grzeg.com.pl

Spis treści

Krzysztof Kompa, Dorota Witkowska

Sektor bankowy w Chinach. Próba oceny za pomocą analizy wielowymiarowej 5

Krzysztof Firlej

Aspekty *good governance* przedsiębiorstw z indeksu WIG-Spożywczy 27

Paweł Kraciński

Rozdysponowanie Własności Rolnej Skarbu Państwa w latach 1992–2009 41

Agnieszka Szwech

Efekty realizacji działania „Poprawa przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych” w przedsiębiorstwach przemysłu mięsnego 55

Agata Balińska

Turystyka wiejska w poprawie konkurencyjności terenu wschodniego pogranicza Polski 69

Aleksandra Lubańska

Znaczenie marek własnych sieci handlowych w Polsce 83

Paweł Grzelak

Ocena ekonomiczno-rynkowych efektów wsparcia finansowego rolnictwa ekologicznego w Polsce na podstawie studiów przypadku z województwa mazowieckiego 95

Anna Sieczko

Współpraca rolników z Mazowiecką Izbą Rolniczą w świetle badań ankietowych 111

Zbigniew Krzysiak

Opłacalność produkcji buraków cukrowych w warunkach reformy rynku cukru 119

Monika Świetlińska, Michał Roman

Źródła utrzymania studentów i ocena systemu przyznawania stypendiów na Wydziale Nauk Ekonomicznych Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie 127

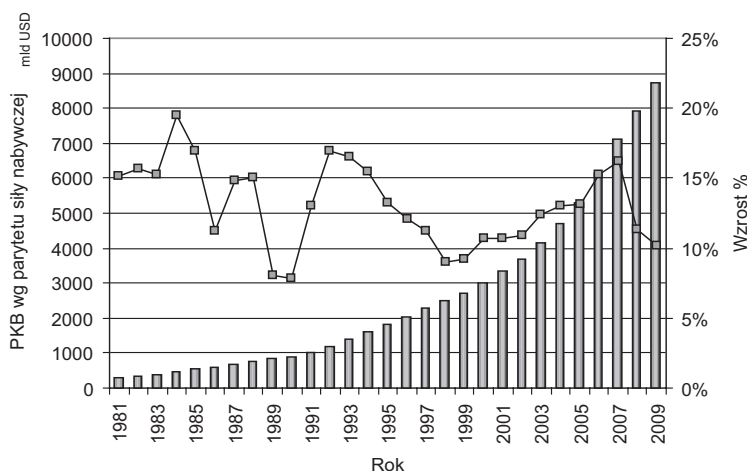
Krzysztof Kompa
Dorota Witkowska

Katedra Ekonometrii i Informatyki
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Sektor bankowy w Chinach. Próba oceny za pomocą analizy wielowymiarowej

Wstęp

Chiny, zamieszkane przez ponad 1 300 mln ludzi, kreują olbrzymi popyt wewnętrzny, a gospodarka chińska należy do jednych z najbardziej dynamicznie rozwijających się w świecie. Nieprzerwanie, począwszy od 1978 r., wzrasta produkt krajowy brutto (rys. 1), który od 2008 r. jest (według parytetu siły nabywczej) drugim, po USA, PKB na świecie. Warto odnotować, że chińska gospodarka ulega już od 30 lat stopniowym przekształceniom¹, czego rezultatem jest m.in.



Rysunek 1

Produkt krajowy Chin brutto wg parytetu siły nabywczej w latach 1981–2009

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: International Monetary Fund: www.imf.org.

¹ Państwo Środka, wraz z przekształceniami gospodarki, podjęło współpracę z międzynarodowymi organizacjami finansowymi. Przyczyniło się to do rozwoju współpracy banków chińskich z zagranicą. W 1980 r. Chiny dołączyły do Międzynarodowego Funduszu Walutowego i Banku Światowego, a w 1986 r. stały się członkiem Azjatyckiego Banku Rozwoju (por. CIA World Factbook: www.cia.gov/cia/publications/factbook).

napływ zagranicznych inwestycji, które w 2007 r. osiągnęły niemal 84 mld USD. Należy jednak zauważyć, że wprowadzane w tym kraju reformy i przemiany mają odmienny charakter niż transformacja w państwach Europy Środkowo-Wschodniej, ponieważ ich celem nie jest wprowadzenie mechanizmów rynkowych do gospodarki chińskiej, a jedynie usprawnienie jej funkcjonowania i otwarcie Państwa Środka na świat.

Celem prezentowanych badań jest próba oceny systemu bankowego w Chinach przeprowadzona w oparciu o dane za lata 2006–2007. W analizach wykorzystano miary koncentracji, wskaźniki rentowności i metody grupowania obiektów wielowymiarowych.

Sektor bankowy

Poprawnie działający system finansowy to podstawa sprawnego funkcjonowania każdej gospodarki. Ma to szczególne znaczenie dla dynamicznie rozwijających się państw, kiedy wymagane jest wspomaganie inwestycji i rozwój nowoczesnych technologii. Wraz z modernizacją gospodarki i bogaceniem się społeczeństwa następuje rozwój sektora bankowego, który w Chinach – z uwagi na jego skalę – wydaje się być „łakomym kąskiem” dla inwestorów zagranicznych. Chiński rynek finansowy i bankowy są otwarte na zagranicznych udziałowców, aczkolwiek podlegają silnej ochronie i pozostają pod kontrolą władzy centralnej.

Można wyróżnić cztery etapy otwierania się chińskiego sektora bankowego na zagranicznych inwestorów. Pierwszy, trwający od końca lat 70-tych do wczesnych lat 80-tych XX wieku, umożliwił zagranicznym bankom zakładanie placówek reprezentacyjnych². W drugim etapie, trwającym od lat 80-tych do początku lat 90-tych XX wieku, zezwolono zagranicznym bankom na otwarcie oddziałów w Specjalnej Strefie Ekonomicznej, głównie na zachodnim wybrzeżu Chin. W trakcie trzeciego etapu, w połowie lat 90-tych ubiegłego wieku, rynek bankowy został rozszerzony do 23 miast. Natomiast w etapie ostatnim, trwającym od 1996 r., zagranicznym bankom umożliwiono otwieranie placówek na terenie całych Chin. Mogą one jednak prowadzić swoją działalność tylko w zagranicznych walutach [Lee, Wong 2009, s. 4].

Podstawowymi problemami³ z jakimi borykają się inwestorzy zagraniczni są: brak przejrzystych i stałych zasad działania oraz licencjonowanie i konce-

² Pierwszym bankiem, który od razu w 1979 r. otworzył swoje przedstawicielstwo był Japoński Bank Eksportowo-Importowy. Pierwszą zagraniczną filię założono w Shenzhen. Została ona powołana w 1982 r. przez pochodzący z Hongkongu Nanyang Commercial Bank [Fairbank 1996, s. 388].

³ W 1998 r. rząd wprowadził istotne reformy, które wymusiły na bankach zaadaptowanie międzynarodowych standardów, związanych z klasyfikacją „złych” kredytów i restrukturyzacją. Ogra-

sjonowanie (w tym działalności zarządczej), którym często towarzyszą naganne w gospodarce rynkowej praktyki. Z jednej strony wynika to z uwarunkowań kulturowych Chińczyków, którzy akceptują łapówkarstwo i korupcję, z drugiej natomiast związane jest z funkcjonującym w Chinach systemem hierarchicznym oraz chęcią kontrolowania sektora finansowego zarówno przez rząd, jak i władze lokalne, co powoduje, że podejmowane decyzje mają w większości charakter polityczny. Prymat polityki nad ekonomią ujawnia się poprzez:

- bezpośrednie wspomaganie określonych sektorów gospodarki, szczególnie tych nierentownych,
- faworyzowanie niektórych regionów,
- traktowanie systemu bankowego jako źródła finansowania budżetu państwa.

Największym problemem dotyczącym chiński system bankowy są nieściągalne kredyty⁴, których wartość w 2006 r. wyniosła 21,67% PKB. Winę za taki stan rzeczy ponosi brak wykwalifikowanej kadry bankowej oraz odpowiednich procedur. Przechowywanie i archiwizowanie danych, zewnętrzne audyty i wewnętrzne kontrole nie stanowią typowej praktyki, dlatego wiarygodne i dokładne dane służące wycenieniu ryzyka są trudno dostępne. Klienci banków często podają nieprawdziwe informacje o swoich finansach, a kredytodawcy nie mają dostępu do alternatywnych źródeł danych.

Chiński system bankowy został zdominowany przez Ludowy Bank Chin, pełniący rolę banku centralnego. Jego pozycja jest jednak zasadniczo różna od pozycji banków centralnych w innych krajach. Mimo czynionych starań o zapewnienie mu całkowitej niezależności, znajduje się on pod przemożnym wpływem rządu chińskiego, wykorzystującego bank do realizacji celów politycznych. Dla przykładu Ludowy Bank Chin wykorzystywany jest w dużym stopniu do finansowania programów zapewniających szybki wzrost gospodarczy i tym samym tworzenie nowych miejsc pracy, niż do stabilizacji systemu finansowego i zwalczania inflacji. W rzeczywistości cały system finansowy pozostaje pod ścisłą kontrolą władz, niezależnie od stałego i szybkiego wzrostu liczby wyspecjalizowanych banków i pozabankowych instytucji finansowych. Kredyty udzielane przez banki komercyjne stanowią jedynie transfer publicznych płatności, a regionalne i lokalne władze znane są z tego, że korzystają z banków jako źródeł finansowania dużych projektów regionalnych, zyskując tym aprobatę władz⁵. Kierownictwo chińskich banków nie ma, ugruntowanej

niczono (Ustawą o banku centralnym z 1995 r.) rolę regionalnych oddziałów banku centralnego, które w przeszłości znajdowały się pod silnym wpływem lokalnych polityków bezpośrednio ingerujących w funkcjonowanie gospodarki finansowej [Garcia-Herrero, Gavila, Santabarbara 2009, s. 27].

⁴ Sytuacji nie poprawiło przekazanie bankom komercyjnym przez chiński rząd od 1998 r. środków o łącznej wartości ponad 283 mld dolarów.

⁵ Biurokraci bankowi są często nagradzani za partyjną lojalność i bliską współpracę z władzami [Bilski 2000, s. 35, 40].

rynkowo, ekonomicznej motywacji do powiększania zysków w zdominowanym przez biurokratyczne władze środowisku bankowym, gdzie lokalni i regionalni politycy ingerują w decyzje kredytowe. W konsekwencji, zamiast przeprowadzać wycenę ryzyka kredytowego klientów, banki skupiają się na wdrażaniu dyrektyw władz centralnych.

Udział zagranicznych inwestorów zapewnia chińskim bankom doświadczenie w działalności operacyjnej i zarządczej oraz przyczynia się do podnoszenia wydajności i poprawy zarządzania korporacyjnego. Przynosi to dobre efekty zwłaszcza w połączeniu z postępującą chińską liberalizacją i rozwijającą się w szybkim tempie gospodarką⁶. Wzrost udziałów zagranicznych w czterech największych komercyjnych bankach państwowych w Chinach związany był z zapotrzebowaniem na kapitał konieczny do zatrzymania rosnących problemów z nieściągalnymi kredytami i tym samym uniknięcia kryzysu bankowego. Pozyskano w ten sposób dofinansowanie w stopniu większym niż byłoby to możliwe ze środków chińskiego ministerstwa finansów oraz emisji obligacji. Zasilenie państwowych banków prywatnym kapitałem nie pomniejszyło budżetu państwa, ani nie spowodowało spowolnienia wzrostu gospodarczego. Pozwoliło jednocześnie spełnić warunki stawiane przez Światową Organizację Handlu, polegające na otwarciu rynku bankowego dla kapitału udziałowego zagranicznych banków. Nastąpił też podział ryzyka, którego część została przejęta przez zagranicznych akcjonariuszy, chociaż wielkość ich udziałów jest wciąż relatywnie niska w porównaniu do całego rynku. W zamian za to zagraniczni udziałowcy minimalizują początkowe koszty działalności dzięki istniejącej już sieci oddziałów i klientów [Foo 2008, s. 5].

Zastosowane metody badawcze

W badaniach dotyczących konkurencji istotnym zagadnieniem jest zarówno koncentracja rynku, jak i efektywność poszczególnych jednostek działających w analizowanym otoczeniu gospodarczym. W realizowanych badaniach koncentrację rozumie się jako dominację podmiotu gospodarczego lub grupy przedsiębiorstw w danym sektorze gospodarki [Romanowska, Trocki, Wawrzyniak 2000, s. 27]. Do jej oceny wykorzystuje się różne mierniki, z których najbardziej popularne to: współczynnik koncentracji, indeks przeciętnej koncentracji Herfindahla-Hirschmana oraz współczynnik Giniego, ilustrowany najczęściej krzywą Lorenza [Rogowski 2001 s. 44].

⁶ Tinghuan 2001, s. 54. Pozytywny wpływ zagranicznych udziałowców na chiński rynek bankowy został empirycznie udowodniony m. in. w: [Garcia-Herreo, Santabarbara 2008].

Efektywność rozumiana jest jako sprawność działania podmiotów gospodarczych i ocenia się ją na podstawie relacji między wynikami a nakładami⁷. W literaturze rozróżnia się cztery podstawowe rodzaje efektywności: organizacyjną, kosztową, dochodową i finansową. W centrum naszego zainteresowania znajduje się ostatnia z wymienionych. Powszechnie stosowaną metodą oceny efektywności finansowej [Kochaniak 2010, s. 57] jest analiza wskaźnikowa obejmująca analizę rentowności, marży, obciążenia wyniku finansowego i zadłużenia. W celu jednoczesnego uwzględnienia w ocenie funkcjonowania podmiotów gospodarczych wielu wskaźników zastosowano metody grupowania⁸, które umożliwiają ocenę tych jednostek z punktu widzenia analizowanych własności, ponieważ tworzone skupienia zawierają jednostki podobne do siebie w wielowymiarowej przestrzeni cech.

Współczynnik koncentracji rynku CR_n obliczany jest jako udział n największych podmiotów w wartości ogółem zmiennej, przyjętej jako kryterium oceny stopnia koncentracji [Kijek 2009, s. 173]:

$$CR_n = \sum_{i=1}^n S_i \cdot 100\%$$

gdzie:

S_i – udział w rynku i -tego podmiotu względem rozpatrywanej cechy,

$n < N$; $N > 1$ – liczba wszystkich podmiotów w danej branży. CR_n przyjmuje wartości z przedziału (0; 100).

Im wartość CR_n jest bliższa 100% tym zachodzi większa koncentracja na danym rynku, a dążenie współczynnika do zera oznacza większe rozproszenie. Na podstawie wskaźnika CR_n wyodrębnia się następujące struktury rynku [Sosnowska 1998, s. 11–13]: efektywny monopol ($CR_1 > 90\%$, co oznacza, że największy podmiot kontroluje ponad 90% rynku), efektywna konkurencja ($CR_4 < 40\%$ – łączny udział w rynku czterech największych firm jest mniejszy niż 40%), luźny oligopol ($40\% \leq CR_4 \leq 60\%$ – cztery największe firmy kontrolują łącznie od 40% do 60% rynku), ścisły oligopol ($CR_4 > 60\%$ – ponad 60% rynku jest kontrolowane łącznie przez cztery największe firmy).

Wskaźnikiem opisującym koncentrację rynku i biorącym pod uwagę wszystkie podmioty, które na tym rynku działają, jest indeks siły rynkowej opracowany przez Herfindahla i Hirschmana (HHI), który oblicza się następująco [Mruk 2003, s. 246]:

⁷ Kochaniak 2010, s. 11. W pracy tej znaleźć można bogatą dyskusję nt. metod oceny efektywności finansowej.

⁸ W podobny sposób analizy prowadzone zostały m.in. w pracach: [Łuniewska, Tarczyński 2006, s. 56, 64–70], [Salamaga 2008], [Witkowska 2002, s. 140–142], [Witkowska 2010], [Kompa, Witkowska 2010].

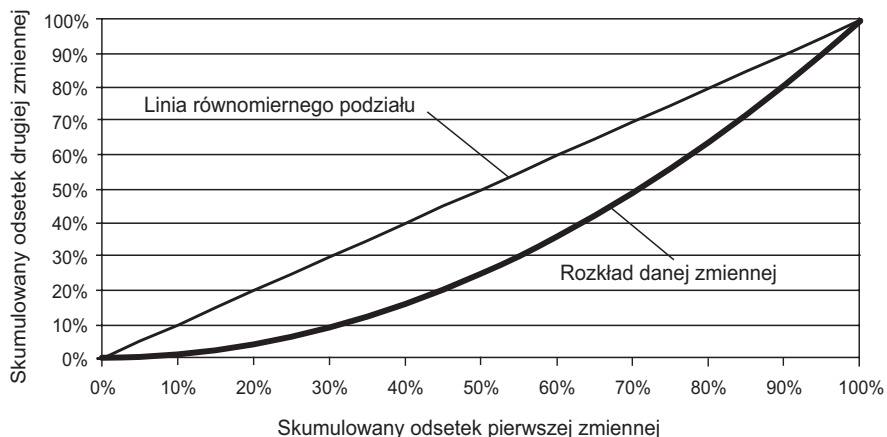
$$HHI = \sum_{i=1}^N S_i^2$$

gdzie oznaczenia jak poprzednio.

Wskaźnik *HHI* przyjmuje wartości z przedziału $(1/N; 1)$. Wartość zbliżona do zera świadczy o doskonałej konkurencji panującej w sektorze, czyli sytuacji kiedy wszystkie firmy mają identyczny udział w rynku. Jeżeli wartość wskaźnika osiąga drugi koniec przedziału świadczy to o pełnym monopolu na badanym rynku. Jeśli wartość indeksu $0,25 > HHI > 0,10$, to mamy do czynienia z oligopolem. Wartość wskaźnika *HHI* zmniejsza się wraz ze zmniejszeniem zróżnicowania udziałów w rynku i ze wzrostem liczby podmiotów. Podmioty, których udział w rynku jest znacznie wyższy niż średnia arytmetyczna, mają większy wpływ na wielkość wskaźnika [Rogowski 2001, s. 44–45].

Krzywa Lorenza (zwana także krzywą koncentracji) powstaje z połączenia punktów, których współrzędnymi na osiach są skumulowane częstości względne dwóch zmiennych. Linia równomiernego podziału (rys. 2) przedstawia sytuację, gdy badane zjawiska są równomiernie rozłożone. Im rozkład empiryczny jest bardziej oddalony od linii równomiernego podziału, tym koncentracja jest większa [Mruk 2003, s. 214–215].

W badaniach zastosowano metody klasyfikacji banków z punktu widzenia ich efektywności, która mierzona była za pomocą zarówno pojedynczych wskaźników, jak i biorąc pod uwagę wieloelementowe zbiory cech diagnostycznych.



Rysunek 2

Rozkład zmiennych w ujęciu graficznym krzywej Lorenza

Źródło: [Mruk 2003, s. 215].

W pierwszym przypadku grupowanie przeprowadzono w oparciu o pojedynczo rozpatrywane wskaźniki rentowności ROE i ROA . Wartości tych współczynników stały się podstawą do zdefiniowania czterech klas przyjmując, że najbardziej efektywne banki należą do grupy I, a najmniej efektywne do grupy IV. Zatem dla $SM_1 = \{ROA_i, ROE_i\}$ kryteria podziału na klasy przyjmują postać:

- klasa I zawiera obiekty, dla których $SM_i \geq SM + S_{SM}$,
- klasa II zawiera obiekty, dla których $SM + S_{SM} > SM_i \geq SM$,
- klasa III zawiera obiekty, dla których $SM > SM_i \geq SM - S_{SM}$,
- klasa IV zawiera obiekty, dla których $SM_i < SM - S_{SM}$,

gdzie SM , S_{SM} to odpowiednio średnia i odchylenie standardowe mierników ROA_i i ROE_i .

W drugim przypadku wykorzystano analizę skupień, która polega na podziale zbiorowości na jednorodne klasy bez informacji o wzorcach tych klas. W trakcie grupowania obiekty opisane w wielowymiarowej przestrzeni cech są ze sobą porównywane i łączone w klasy w taki sposób, aby odległości taksonomiczne między obiektami w grupie były jak najmniejsze, a między obiektami należącymi do różnych skupień jak największe. W analizach wykorzystano trzy metody grupowania: metodę k -średnich⁹, analizę skupień bazującą na prawdopodobieństwie¹⁰ (EM) i sztuczną sieć neuronową Kohonena¹¹ (SOM).

Opis danych

Baza danych¹² zawiera informacje dotyczące 83 banków komercyjnych działających w Chinach w latach 2006–2007, które zostały opisane przez 26 zmiennych. Badanie koncentracji przeprowadzono dla wszystkich banków. Natomiast w analizie skupień, z uwagi na występujące braki w danych, wykorzystano obserwacje dotyczące 72 chińskich banków w latach 2006 i 2007. Każdy z tych banków został opisany przez 18 wskaźników finansowych¹³: ROA (*return on assets*) – rentowność aktywów, ROE (*return on equity*) – rentowność kapitału

⁹ Metoda należy do hierarchicznych metod deglomeracyjnych [Gatnar, Walesiak 2004, s. 329] lub inaczej metod podziałowych analizy skupień [Lasek 2007, s. 83, 85–86]. Opis metody przedstawiono m.in. w pracach: [Rószkiewicz 2002, s. 247–248].

¹⁰ Zwana również statystyczną analizą skupień lub algorytmem EM *Expectation-Maximization*, opisana m.in. w: [Chen, Gupta 2010].

¹¹ Sieć Kohonena (*Self-Organizing Map – SOM*) trenowana jest za pomocą tzw. uczenia z rywalizacją nazywanego także uczeniem typu „zwycięzca bierze wszystko” lub uczeniem konkurencyjnym. Metoda opisana jest między innymi w: [Witkowska 2002, s. 26–29].

¹² Dane pochodzą z: [Mainland China Banking Survey 2008].

¹³ Polskie nazwy wskaźników podano za [Kochaniak 2010, s. 56–62, 175–176], gdzie zostały szerzej omówione.

własnego, ROS (*return on sales*) – rentowność obrotu, PM (*profit margin*) – marża zysku; EM (*equity multiplier*) – dźwignia finansowa, NII (*net interest income*) – wynik finansowy z tytułu odsetek w mln RMB¹⁴ (yuan) (przychody z tytułu odsetek pomniejszone o koszty z tytułu odsetek). NI (*non-interest income*) – przychody z tytułów innych niż odsetki w mln RMB. OE (*operating expenses*) – koszty operacyjne w mln RMB (nie uwzględniają kosztów z tytułu odsetek i niektórych opłat), OPBP (*operating profit before provisions*) – przychody operacyjne pomniejszone o koszty operacyjne w mln RMB, PBT (*profit before tax*) – zysk brutto w mln RMB, NPAT (*net profit after tax*) – zysk netto w mln RMB, TA (*total assets*) – wartość aktywów w mln RMB, GATC (*gross advances to customers*) – wartość kredytów i pożyczek brutto udzielonych klientom w mln RMB, TDFC (*total deposits from customers*) – wartość depozytów złożonych przez klientów w mln RMB, TE (*total equity*) – wartość kapitału zakładowego w mln RMB, NLDR (*net loan/deposit ratio*) – stosunek wartości kredytów i pożyczek udzielonych klientom do wartości depozytów złożonych przez klientów GNPL (*gross non-performing loans*) – kredyty i pożyczki uznane za nieściągalne lub z opóźnioną spłatą w mln RMB, GNPLR (*gross NPLs/gross advances to customers ratio*) – stosunek kredytów i pożyczek nieściągalnych do całkowitej wartości kredytów i pożyczek.

W celu przeprowadzenia grupowania niezbędne jest dokonanie wyboru zmiennych diagnostycznych, co z jednej strony wpływa na eliminację cech, które powielają te same informacje, a z drugiej przyczynia się do redukcji wymiarów zadania i usprawnia proces klasyfikacji. Po przeprowadzonej, dla każdego roku oddzielnie, analizie korelacji wskaźników finansowych, skonstruowano zbiory zawierające po 9 atrybutów¹⁵ dla każdego okresu badania (tab. 1), 7 zmiennych jest identycznych dla obu okresów badania.

Tabela 1
Zmienne uwzględnione w analizach

Zmienna	Rok	Zmienna	Rok	Zmienna	Rok	Zmienna	Rok
ROA	2006–2007	PM	2006–2007	OE	2006–2007	NLDR	2006–2007
ROE	2006–2007	EM	2006–2007	OPBP	2007	GNPLR	2006–2007
ROS	2007	NI	2006	TE	2006		

Źródło: Opracowanie własne.

¹⁴ RMB jest stosowanym skrótem określającym jednostkę monetarną (yuan) w Chińskiej Republice Ludowej.

¹⁵ Wyeliminowano te zmienne, które tworzyły silnie skorelowane pary, tj. współczynnik korelacji liniowej Pearsona był większy od 0,9 [Mąka 2009].

Analiza chińskiego sektora bankowego

Wcześniejsze analizy [Witkowska 2010], [Kompa, Witkowska 2010] polegały na budowie mierników syntetycznych, za pomocą których banki podzielono na klasy zawierające obiekty podobne z punktu widzenia wszystkich analizowanych cech. Prezentowane w niniejszym artykule badania przeprowadzono, wykorzystując miary koncentracji, grupowanie na podstawie wskaźników rentowności ROA i ROE oraz analizę skupień. Wyniki grupowania przedstawiono w tabelach 4a–4c, porządkując banki według wartości posiadanych aktywów w taki sposób, że początkowe pozycje zajmują banki największe, szarym tłem zaznaczono obiekty z kapitałem zagranicznym.

Koncentracja chińskiego rynku bankowego

Chiński rynek bankowy jest zdominowany przez cztery duże komercyjne banki państwowe: Industrial and Commercial Bank of China, China Construction Bank, Agricultural Bank of China oraz Bank of China. Udział w rynku każdego z tych banków, mierzony wielkością aktywów, jest wyższy niż 10%, a w przypadku pierwszego z tych banków wynosi aż 20,9% w 2006 r. i 20,1% w 2007 r. Trzy ze wspomnianych instytucji posiadają zagranicznych udziałowców: Industrial and Commercial Bank of China (16,7% zagranicznych udziałów), China Construction Bank (15,85% zagranicznych udziałów) oraz Bank of China (19,8% zagranicznych udziałów)¹⁶. Natomiast Agricultural Bank of China jest w całości bankiem państwowym.

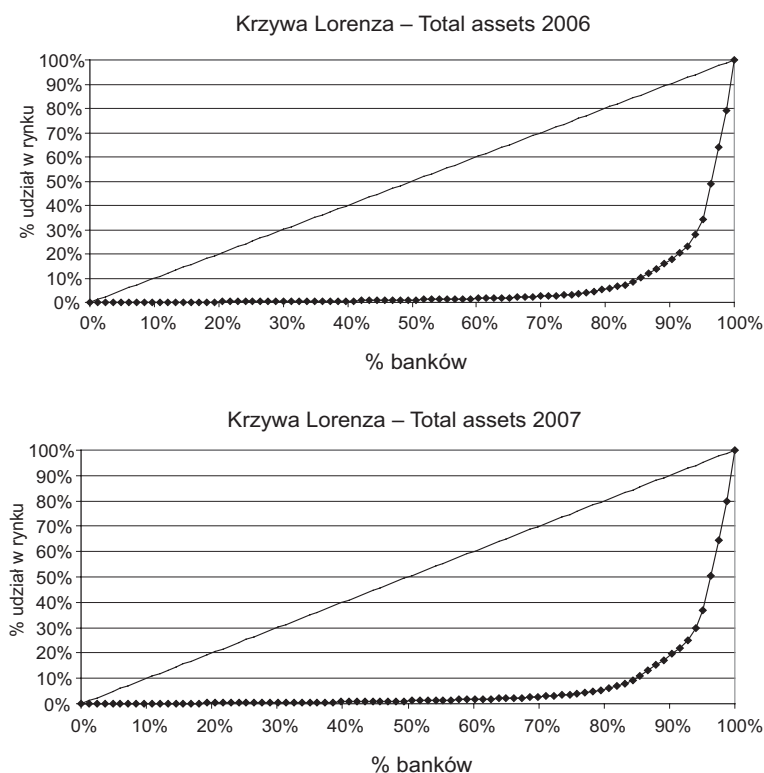
W tabeli 2. zamieszczono wartości wskaźników koncentracji rynku CR_4 i CR_{15} oraz indeks Herfindahla-Hirschmana wyznaczone dla pięciu charakterystyk (tj. wartości: aktywów, kapitału zakładowego, zysku, udzielonych kredytów i depozytów) na podstawie danych dotyczących 83 banków w latach 2006–2007. Wskaźniki koncentracji obliczone dla czterech największych banków informują o ich udziale w rynku, który zawiera się w przedziale od 58,3% do 72,6%. Natomiast 15 największych banków chińskich obejmuje ponad 92% rynku. Świadczy to o ogromnej koncentracji sektora. Wnioski te potwierdzają zarówno wartości indeksu HHI , wskazujące na występowanie oligopolu w chińskim sektorze bankowym, jak i krzywe Lorenza (rys. 3–5), które cechuje znaczne oddalenie od linii równomiernego podziału bez względu na wykorzystaną do analizy zmienną. Warto jednak odnotować nieznaczny spadek koncentracji w 2007 r. w stosunku do roku 2006, zgodny zresztą z ogólną, występującą od 1997 r., tendencją (tab. 3).

¹⁶ Mainland China Banking Survey 2008.

Tabela 2Porównanie wskaźników koncentracji CR_4 i CR_{15} oraz HHI w latach 2006 i 2007

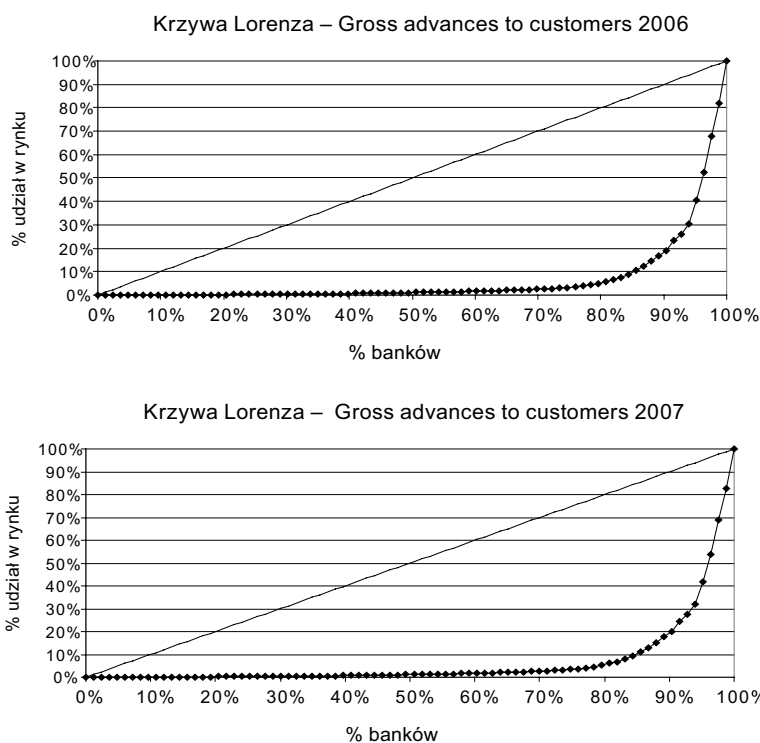
Sposób pomiaru	Rok	CR_4	CR_{15}	HHI
Zysk netto	2006	64,5%	93,2%	0,15
	2007	63,6%	92,6%	0,14
Wartość aktywów	2006	65,8%	93,4%	0,12
	2007	63,3%	92,9%	0,11
Wartość kapitału zakładowego	2006	70,4%	93,7%	0,16
	2007	60,5%	93,1%	0,14
Wartość udzielonych kredytów i pożyczek	2006	59,5%	93,6%	0,11
	2007	58,3%	93,2%	0,10
Wartość depozytów złożonych przez klientów	2006	72,6%	92,7%	0,14
	2007	70,9%	92,1%	0,14

Źródło: Opracowanie własne.

**Rysunek 3**

Krzywa Lorenza: wielkości aktywów w latach 2006 i 2007

Źródło: Opracowanie własne.



Rysunek 4

Krzywa Lorenza: wartość udzielonych kredytów w latach 2006 i 2007

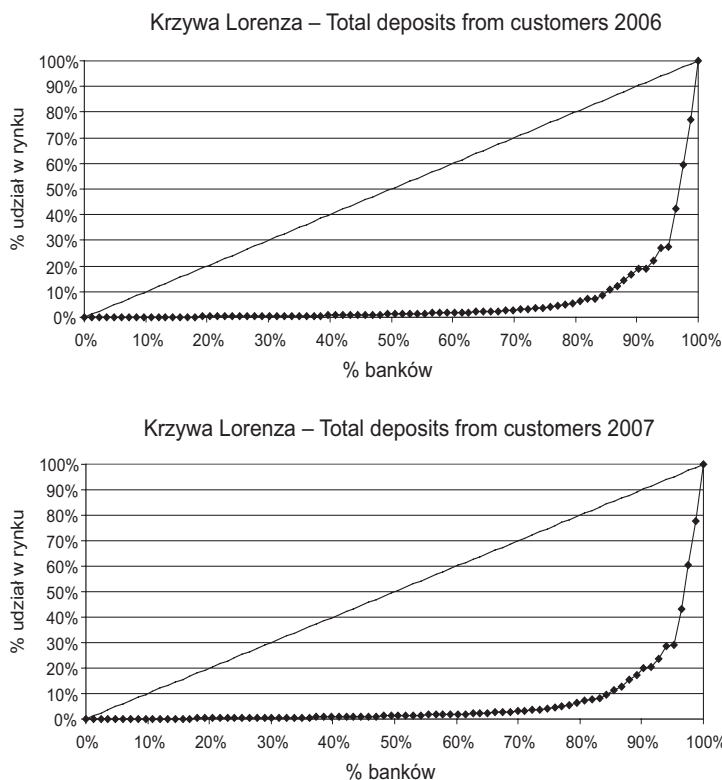
Źródło: Opracowanie własne.

Ocena efektywności banków na podstawie wskaźników rentowności ROA i ROE

Przeprowadzona analiza grupowania banków na podstawie wskaźników rentowności *ROA* i *ROE* (tab. 4a–4c, gdzie podano numery klas w jakich znalazły się obiekty) pozwoliła na sformułowanie następujących wniosków:

- 3 banki zajmujące w rankingu pozycje: 36., 44. i 52. zostały zaliczone przez wskaźniki *ROA* i *ROE* do klasy najbardziej rentownych w obu latach analizy;
- 8 banków o pozycjach: 12., 25., 34., 42., 48., 55., 58. i 69. rozpoznano jako najbardziej rentowne przynajmniej dwukrotnie.

Do klasy I, zawierającej obiekty o najwyższej efektywności, należy zatem 11 banków, w tym jeden z kapitałem zagranicznym. Warto przy tym zauważyć, że banki zajmujące pozycje od 1. do 35. koncentrują 98% kapitału, zatem te,

**Rysunek 5**

Krzywa Lorenza: wartość przyjętych depozytów w latach 2006 i 2007

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 3

Koncentracja chińskiego rynku kredytów mierzona współczynnikiem CR_4 oraz indeksem Herfindahla-Hirschmana w latach 1997–2005

Rok	1997	1998	1999	2000	2001
CR_4	61,8%	62,4%	60,2%	58,5%	56,7%
HHI	0,230	0,226	0,216	0,204	0,193
Rok	2002	2003	2004	2005	
CR_4	55,7%	54,7%	53,9%	54,2%	
HHI	0,179	0,165	0,161	0,141	

Źródło: Fu 2007, s. 5.

które zaliczono do klasy najbardziej efektywnych dla obu mierników oraz w obu okresach analizy (pozycje 36., 44. i 52.) to łącznie nawet nie 2% udziału w rynku. Oprócz tego w klasie najbardziej efektywnych pojawiły się pojedyncze wskazania banków o numerach: 5, 7, 14, 15, 18, 19, 22, 24, 26, 30, 38, 49, 50 i 65.

Tabela 4a

Klasyfikacja banków do grup o podobnej efektywności na podstawie wskaźników ROA i ROE oraz metod EM i SOM

L.p.	Nazwa banku	ROA		ROE		EM		SOM	
		2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007
1	Industrial and Commercial Bank of China	II	II	III	II	C	C	A	A
2	China Construction Bank	II	II	II	II	C	C	A	A
3	Agricultural Bank of China	IV	IV	III	III	C	C	A	B
4	Bank of China	II	II	III	II	C	C	A	A
5	China Development Bank	I	II	II	III	A	C	C	A
6	Bank of Communications	II	II	II	II	C	D	C	D
7	China Merchants Bank	II	II	III	I	C	D	C	C
8	Agricultural Development Bank of China	IV	IV	IV	III	A	C	B	B
9	China CITIC Bank	III	III	III	III	B	D	D	D
10	China Minsheng Banking	III	III	II	III	B	D	B	D
11	Shanghai Pudong Development Bank	III	III	II	II	B	D	B	D
12	Industrial Bank	III	II	I	I	B	D	B	C
13	Hua Xia Bank	III	IV	III	II	C	A	B	B
14	Bank of Beijing	II	II	I	III	B	D	C	D
15	Shenzhen Development Bank	III	III	I	II	B	A	B	C
16	Bank of Shanghai	II	II	II	II	B	D	C	D
17	Beijing Rural Commercial Bank	III	IV	III	IV	B	A	D	B
18	Shenzhen Ping An Bank	III	II	III	I	B	D	D	C
19	Huishang Bank	II	III	II	I	C	D	C	D
20	Bank of Tianjin	III	III	III	III	B	B	D	D
21	Bank of Dalian	II	II	II	II	B	B	C	D
22	Bank of Nanjing	II	II	I	III	D	B	C	D
23	Bank of Ningbo	I	II	II	III	D	A	C	D
24	Bank of Hangzhou	II	II	II	I	D	B	C	C

Źródło: Opracowanie własne.

Spośród największych banków najbardziej efektywne wydają się China Construction Bank (pozycja 2. w rankingu) oraz Bank of Communications (pozycja 6.), które w obu latach analizy znalazły się w drugiej klasie dla obu wskaźników. China Development Bank (będący 5. pod względem wartości aktywów) wprawdzie na podstawie ROA w 2006 r. został zaklasyfikowany do grupy I, ale

Tabela 4b

Klasyfikacja banków do grup o podobnej efektywności na podstawie wskaźników ROA i ROE oraz metod EM i SOM

L.p.	Nazwa banku	ROA		ROE		EM		SOM	
		2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007
25	Bank of Dongguan	II	II	I	I	B	B	C	C
26	Baoshang Bank	II	II	II	I	D	B	C	C
27	Bank of Chongqing	II	II	III	II	D	B	C	C
28	Xian City Commercial Bank	III	IV	IV	III	D	A	D	B
29	Jinan City Commercial Bank	III	III	III	III	D	B	D	D
30	Fuzhou City Commercial Bank	II	II	II	I	D	B	C	C
31	China Bohai Bank	IV	IV	IV	IV	D	A	D	B
32	Bank of Qingdao	IV	II	IV	II	D	B	D	D
33	Commercial Bank of Zhengzhou	III	IV	III	III	D	B	B	B
34	Bank of Wenzhou	I	II	I	I	D	B	C	C
35	Bank of Lanzhou	IV	IV	IV	IV	D	A	D	B
36	Jiangyin Rural Commercial Bank	I	I	I	I	D	B	C	C
37	Bank of Nanchang	II	III	III	III	D	B	C	D
38	Ningbo Yinzhou Rural Cooperate Bank	IV	II	IV	I	D	B	D	C
39	Yinchuan City Commercial Bank	III	III	III	II	C	B	D	B
40	Shaoxing City Commercial Bank	III	II	II	II	D	B	B	D
41	Commercial Bank of Luoyang	III	III	III	II	D	B	D	D
42	Wujiang Rural Commercial Bank	II	I	II	I	D	B	C	C
43	Zibo City Commercial Bank	III	III	III	III	D	B	D	D
44	Taizhou Commercial Bank	I	I	I	I	D	B	C	C
45	Jinhua City Commercial Bank	III	II	IV	II	D	B	D	D
46	Linyi City Commercial Bank	III	III	III	III	D	A	D	B
47	First Sino Bank	II	II	III	III	D	B	C	D
48	Laishang Bank	I	I	II	I	D	B	C	C

Źródło: Opracowanie własne.

w 2007 r. na podstawie ROE znalazł się dopiero w klasie III. Podobnie jak China Merchants Bank (7. pozycja) chociaż na podstawie ROE zaliczony został do klasy III w 2006 r., a do grupy I w 2007 r. Najmniejszą efektywnością w tej grupie banków charakteryzują się Agricultural Bank of China (3. największy bank Chin) oraz Agricultural Development Bank of China (8. pozycja), ponieważ zna-

Tabela 4c

Klasyfikacja banków do grup o podobnej efektywności na podstawie wskaźników ROA i ROE oraz metod EM i SOM

L.p.	Nazwa banku	ROA		ROE		EM		SOM	
		2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007
49	Dongying City Commercial Bank	II	II	II	I	D	B	C	D
50	Zhejiang Tailong Commercial Bank	II	II	II	I	D	B	C	C
51	Jiaxing City Commercial Bank	III	II	III	II	D	B	D	D
52	Zhanjiang Commercial Bank	I	I	I	I	B	B	C	C
53	Zhejiang Chouzhou Commercial Bank	I	II	II	II	D	B	C	D
54	Nanchong City Commercial Bank	I	III	II	II	D	B	C	D
55	Panzhuhua City Commercial Bank	II	I	I	I	D	B	B	C
56	Nanning City Commercial Bank	III	IV	III	III	D	A	D	B
57	Zhejiang Mintei Commercial Bank	II	III	II	III	D	B	C	D
58	Xinxiang City Commercial Bank	II	I	II	I	D	B	C	C
59	Quanzhou City Commercial Bank	III	III	IV	III	D	A	D	B
60	Deyang City Commercial Bank	IV	IV	IV	III	D	A	D	B
61	Jiaozuo City Commercial Bank	II	II	III	II	D	B	C	D
62	Jiujiang City Commercial Bank	III	II	III	II	D	B	C	D
63	Huzhou City Commercial Bank	II	II	II	II	D	B	C	D
64	Mianyang City Commercial Bank	III	IV	III	III	D	A	B	B
65	Cangzhou City Commercial Bank	III	II	III	I	D	B	D	D
66	Guilin City Commercial Bank	III	III	IV	III	D	B	D	B
67	Ganzhou City Commercial Bank	III	II	III	II	D	D	D	D
68	Heng Yang City Commercial Bank	IV	IV	IV	IV	D	A	D	B
69	Chengde City Commercial Bank	II	I	II	I	D	B	C	C
70	Shangrao City Commercial Bank	III	III	III	III	B	D	D	B
71	Huangshi City Commercial Bank	III	II	III	II	D	B	D	D
72	Xiaogan City Commercial Bank	III	III	IV	III	D	B	D	D

Źródło: Opracowanie własne.

laży się one w ostatniej grupie dwa lub trzy (na cztery) razy, przy czym tylko 3 banki (spośród 72) rozpoznano jako elementy IV klasy we wszystkich czterech klasyfikacjach i są to banki zajmujące 31., 35. i 68. pozycję w rankingu wielkości aktywów. Warto odnotować, że spośród pięciu wymienionych placówek tylko China Bohai Bank (pozycja 31.) posiada zagranicznych inwestorów.

Analiza skupień

W dotychczasowych badaniach analizy prowadzone były w jednym wymiarze dla pojedynczych zmiennych. Celem dalszych badań jest próba rozstrzygnięcia czy metody analizy skupień można uznać za narzędzia umożliwiające ocenę pozycji banku na rynku oraz jego efektywności z punktu widzenia analiz wielowymiarowych. Należy przy tym zauważyć, że w przypadku klasyfikacji bez wzorca uzyskuje się wprawdzie jednorodne grupy, ale ich identyfikacja jest możliwa tylko poprzez analizę elementów należących do danej klasy. Nie można zatem, jak to było w poprzednim paragrafie, określić hierarchii klas.

Za pomocą wzmiankowanych w paragrafie 2.2. metod grupowania, zaimplementowanych w pakiecie *Statistica*, przeprowadzono klasyfikację chińskich banków, przyjmując arbitralnie¹⁷ liczbę klas $k = 4$ oznaczonych: A, B, C i D. Struktura utworzonych grup typologicznych oraz zgodność klasyfikacji w obu okresach badania została przedstawiona w tabeli 5.

Tabela 5

Liczba banków zaklasyfikowana za pomocą różnych metod do poszczególnych grup w latach 2006 i 2007 oraz liczba identycznych obiektów w obu latach

Numer grupy	Metoda k-średnich			Algorytm EM			Sieć Kohonena		
	2006	2007	wspólne	2006	2007	wspólne	2006	2007	wspólne
A	2	1	1	2	12	0	4	4	3
B	68	2	0	17	42	6	10	17	3
C	1	2	1	9	6	4	32	20	15
D	1	67	0	44	12	1	26	31	12

Źródło: Opracowanie własne.

Segmentacja chińskich banków na podstawie metody k -średnich okazała się wysoce nieefektywna. Niemal wszystkie banki w 2006 r. zostały sklasyfikowane w grupie B, a w 2007 r. w klasie D i są to (z wyjątkiem jednego w 2006 r.) te same obiekty. Jedynie dwa banki na 72 badane: Industrial and Commercial Bank of China (grupa A) oraz Agricultural Bank of China (grupa C) znalazły się w tej samej klasie w obu analizowanych latach. Do grupy A zaliczono także China Construction Bank wg danych z 2006 r., a w 2007 r. bank ten znalazł się w grupie B.

Istnieją wyraźne różnice w liczebnościach klas uzyskanych różnymi metodami oraz widoczna jest istotnie różna segmentacja banków w dwóch analizo-

¹⁷ Przyjęto wartość k jak w badaniach przeprowadzonych za pomocą metod porządkowania liniowego [Kompa, Witkowska 2010] oraz prezentowanych w paragrafie 4.2.

wanych latach (tab. 5). W przypadku sieci Kohonena 33 banki zostały identycznie rozpoznane w obu okresach, natomiast dla algorytmu EM jest ich tylko 12, a w metodzie *k*-średnich 2. Wynikać to może ze zróżnicowania zbiorów zmiennych diagnostycznych dla każdego okresu, aczkolwiek w obu zbiorach siedem na dziewięć zmiennych jest identycznych, jednak przy budowie skupień mogą odgrywać istotną rolę różne zmienne w zależności od zastosowanej metody oraz roku analizy. Należy również zauważyć, że w przypadku analiz skupień, tworzonych różnymi metodami i dla różnych okresów, nie jest możliwe bezpośrednie porównywanie zawartości poszczególnych klas. Dlatego identyfikację klas dla algorytmu EM i sieci Kohonena przeprowadzono dla każdego okresu oddzielnie (tab. 6). Najliczniejszymi klasami w przypadku sieci Kohonena była grupa C w 2006 r. i grupa D w 2007 r., a w przypadku algorytmu EM odpowiednio klasy D i B.

Tabele 4a–4c zawierają oznaczenia klas, w jakich znalazły się banki na podstawie grupowania metodami EM i SOM. W przypadku grupowania za pomocą sztucznej sieci neuronowej Kohonena trzy chińskie banki: Industrial and Commercial Bank of China, China Construction Bank i Bank of China zakwalifikowano do klasy A w obu okresach. Każdy z nich należy do grupy czterech największych komercyjnych chińskich banków i posiada zagraniczne udziały

Tabela 6

Liczebność identycznych obiektów w poszczególnych klasach EM i SOM

		Klasyfikacja	Sieć SOM				Suma	Rozkład
			A	B	C	D		
Algorytm EM	2006	A	0	1	1	0	2	2,78
		B	0	4	8	5	17	23,61
		C	4	1	3	1	9	12,50
		D	0	4	20	20	44	61,11
		Suma	4	10	32	26	72	×
		Rozkład	5,56	13,89	44,44	36,11	×	100,00
		Klasyfikacja	A	B	C	D	Suma	Rozkład
	2007	A	0	11	1	0	12	16,67
		B	0	3	16	23	42	58,33
		C	4	2	0	0	6	8,33
		D	0	1	3	8	12	16,67
		Suma	4	17	20	31	72	×
		Rozkład	5,56	23,61	27,78	43,06	×	100,00

Źródło: Opracowanie własne.

o wielkości odpowiednio 24,99%; 15,85% i 24,99%. Ostatni z czterech największych komercyjnych banków – Agricultural Bank of China, nieposiadający zagranicznych udziałowców, został sklasyfikowany przez SOM w grupie A w 2006 r. oraz w grupie B w 2007 r. Może to oznaczać, że klasa SOM A oraz odpowiadająca jej (ponieważ wszystkie cztery największe banki komercyjne zostały zaklasyfikowane do tej grupy w obu analizowanych latach) klasa EM C zawiera banki o najwyższej pozycji rynkowej.

Natomiast w grupie SOM D znalazły się, przynajmniej w jednym roku, banki znajdujące się już na 6. pozycji w rankingu. Przy czym w tej grupie umieszczono, jednocześnie w obu latach analizy, 12 banków, z których kilka posiada zagraniczny kapitał i wysoką pozycję rynkową: China CITIC Bank (5,2% i 9. pozycja na liście), Bank of Tianjin (19,9% i 20. pozycja na liście), Jinan City Commercial Bank (11% i 29. pozycja na liście). Trudno jest natomiast odszukać „odpowiednika” grupy SOM D w klasach utworzonych za pomocą algorytmu EM.

Z kolei biorąc pod uwagę grupę EM A i SOM B w 2007 r. zauważa się obecność banków, które zajmowały w rankingu (wg wartości aktywów) dalsze od 55. pozycje, co wskazywać może na możliwość utożsamienia tych grup z instytucjami o najsłabszej kondycji.

Podsumowując eksperymenty numeryczne przeprowadzone w oparciu o metodę *k*-średnich, algorytm EM i sieć Kohonena (dla określonej *a priori* liczby klas $k = 4$) należy stwierdzić, że w przypadku pierwszej z metod algorytm nie był w stanie dokonać segmentacji obiektów, bowiem większość obiektów zaklasyfikował do jednej grupy. Pozostałe dwie metody pozwoliły na wyodrębnienie czterech klas obiektów, których strukturę przedstawiono w tab. 5 i 6. Porównując ze sobą zawartości poszczególnych grup typologicznych stwierdzamy, że (tab. 4a–4c):

- klasa EM A koresponduje z klasą SOM B w 2007 r., ponieważ zawierają najwięcej wspólnych elementów i – jak się wydaje – w tej grupie znalazły się najsłabsze banki,
- klasa EM B koresponduje z SOM C w 2006 r. i SOM D w 2007 r., chociaż w klasie SOM C jest również dużo elementów z klasy EM B,
- klasa EM C odpowiada klasie SOM A w obu latach i znajdują się w niej najsilniejsze banki,
- klasa EM D w 2006 r. podzieliła się jednakową liczbą obiektów między klasami SOM C i D, a w 2007 r. koresponduje z klasą D.

Niestety nie można dokonać bezpośrednich porównań zgodności klasyfikacji przeprowadzonej za pomocą obu metod, ponieważ – oprócz klasy SOM A – nie udało się jednoznacznie określić, które z klas SOM i EM można uznać za zgodne ze sobą w tym sensie, że zawierają znaczącą liczbę tych samych obiektów badania. Można jedynie wyróżnić klasy SOM A i EM C jako zawierające

najsilniejsze banki oraz (aczkolwiek mniej wyraźnie) klasy SOM B oraz EM A, w których znalazły się banki najsłabsze. Natomiast klasy SOM C oraz D wraz z EM B oraz D są grupami „pośrednimi”.

Podsumowanie

Ograniczone udziały zagranicznych inwestorów w chińskich bankach są oznaką ochrony krajowego rynku bankowego przez władze Chin¹⁸. Przykład transformacji w Europie Centralnej i Wschodniej, podczas której zagraniczne banki zdobyły dominujący udział w rynku, najbardziej lukratywne transakcje i najlepszych klientów¹⁹ stanowią przesłankę takiej postawy. Chiński rząd poprzez kontrolę sektora dąży również do ograniczenia ryzyka wpływu zewnętrznych wstrząsów powstałych na skutek zbyt silnej obecności zagranicznych banków oraz oddalenia możliwości odpływu kapitału w sytuacji kryzysu finansowego. Jednakże w samym systemie bankowym kryje się szereg zagrożeń, bowiem jest on silnie skoncentrowany (wykazano występowanie oligopolu) i ponad połowa rynku jest kontrolowana przez cztery największe banki.

Na podstawie wyników klasyfikacji banków, przeprowadzonej dla pojedynczych wskaźników ROE i ROA, stwierdzono, że największą efektywnością charakteryzują się małe banki o relatywnie niskiej pozycji rynkowej. Natomiast największe banki są rozpoznawane jako elementy klas II i III, co świadczy o ich słabszej rentowności. W klasie najmniej efektywnych banków w obu okresach i dla obu miar znalazły się tylko 3 banki. Przy czym trzeci największy bank – Agricultural Bank of China został rozpoznany w klasie IV pod względem ROA w obu latach analizy, a pod względem ROE w klasie III, a Agricultural Development Bank of China (8. pozycja) znalazł się w ostatniej klasie trzykrotnie.

Na podstawie analizy skupień EM i sieci SOM udało się wyodrębnić klasy (EM C i SOM A) zawierające banki o najsilniejszej pozycji na rynku. W przypadku banków należących do pozostałych klas trudno jest dokonać jednoznacznej identyfikacji. Niewątpliwie są to obiekty zajmujące niższe pozycje w rankingu aktywów, zatem ich udział w rynku jest mniej istotny.

Jedną z rozważanych w badaniach kwestii była próba zweryfikowania części stawianej hipotezy, że banki z kapitałem zagranicznym są bardziej efektywne

¹⁸ Pomimo zarządzenia Światowej Organizacji Handlu, dotyczącego pełnej liberalizacji i dostępu wewnętrznych rynków finansowych dla zagranicznych udziałowców, działalność zagranicznych banków w Chinach jest w dalszym ciągu ściśle kontrolowana poprzez biurokratyczne licencjonowanie i koncesjonowanie [Bayraktar, Wang 2005, s. 16].

¹⁹ Jaworski, Krzyżkiewicz, Kosiński 1997, s. 46.

niż te bez udziału zagranicznych inwestorów. Wyniki badań, przeprowadzonych za pomocą analizy skupień i grupowania na podstawie wskaźników rentowności, nie potwierdzają postawionej tezy, ponieważ:

- w żadnej z przeprowadzonych klasyfikacji nie wyodrębniono grupy banków z kapitałem zagranicznym, co świadczy o nieistotnym wpływie tego czynnika,
- nie udało się stwierdzić występowania zależności między wartościami wskaźników ROA i ROE a obecnością kapitału zagranicznego.

Taki rezultat nie powinien być jednak traktowany jako dowód braku słuszności postawionej hipotezy, ponieważ może być skutkiem zbyt małej roli jaką kapitał zagraniczny odgrywa w chińskim sektorze bankowym.

Literatura

- BAYRAKTAR N., WANG Y., Foreign Bank Entry and Domestic Banks' Performance: Evidence Using Bank – Level Data, WBIPR- Trade, 2005.
- BILSKI H., Problemy reformy sektora finansowego ChRL, Departament Analiz i Badań NBP, Warszawa, kwiecień 2000.
- CHEN Y., GUPTA M., R., EM Demystification: An Expectation-Maximization Tutorial, 2010, <http://www.ee.washington.edu/techsite/papers/documents/UWEETR-2010-0002.pdf>.
- CIEŚLIK E., Bankowość w Kraju Środka. Przystanek Chiny, Gazeta Bankowa, 10.11.2008.
- FAIRBANKS J. K., Historia Chin. Nowe spojrzenie, Wydawnictwo Marabut, Gdańsk, 1996.
- FOO J., Foreign Participation in the Development of the Chinese Banking System, 2008, maszynopis.
- FU X., Competition In Chinese Commercial Banking, 2007, <http://ssrn.com/abstract=1456083>.
- GARCIA-HERRERO A., SANTABARBARA D., Does the Chinese Banking System Benefits from Foreign Investors?, Bank Of Finland Discussion Papers, 11/2008, <http://www.bot.fi/bofit>.
- GARCIA-HERRERO A., GAVILA S., SANTABARBARA D., What Explains the Low Profitability of Chinese Banks?, Documentos de Trabajo N.º0910, Madryt, 2009. http://serviciodeestudios.bbva.com/KETD/fbin/mult/WP_0907_tcm346-197029.pdf.
- GATNAR E., WALESIAK M., Metody statystycznej analizy wielowymiarowej w badaniach marketingowych, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław, 2004.
- International Monetary Fund: www.imf.org.
- JAWORSKI W. L., KRZYŹKIEWICZ Z., KOSIŃSKI B., Banki, Wydawnictwo Poltext, Warszawa, 1997.
- KIJEK T., Koncentracja rynku a rentowność branż przemysłu spożywczego, Stowarzyszenie ekonomistów rolnictwa i agrobiznesu. Roczniki naukowe tom XI zeszyt 3, Warszawa – Poznań – Olsztyn, 2009. <http://www.seria.home.pl>
- KOCHANIAK K., Efektywność finansowa banków giełdowych, PWN, Warszawa, 2010.

- KOMPA K., WITKOWSKA D., Application of Self-Organizing Map Network to Evaluate Efficiency of Chinese Banks, A. Piegat, B. Królikowska (red.), *Artificial Intelligence Methods. Selected Issues*, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin, 2010, s. 131–162.
- LAGUE D., China Tries to Limit Access for Foreign Banks, *Business – International Herald Tribune*, 2006 r. <http://www.iht.com/articles/2006/09/05/business/chibank.php>
- LASEK, M., *Metody Data Mining w analizowaniu i prognozowaniu kondycji ekonomicznej przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa, 2007.
- LEE J., WONG A., Impact of Financial Liberalisation on Stock Market Liquidity: Experience of China, Hong Kong Monetary Authority Working Paper 03/2009, <http://ssrn.com/abstract=1340849>.
- ŁUNIEWSKA M., TARCZYŃSKI W., *Metody wielowymiarowej analizy porównawczej na rynku kapitałowym*, Wydawnictwo PWN, Warszawa, 2006.
- Mainland China Banking Survey 2008, KPMG.
- MAKA B., *Statystyczna analiza chińskiego sektora bankowego*, praca magisterska napisana pod kierunkiem D. Witkowskiej, SGGW, Warszawa, 2009.
- MRUK H. (red.), *Analiza rynku*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, 2003.
- PIETRASIAK M. (red.), *Współczesne Chiny*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, 2005.
- ROGOFF K., Chiny także będą miały swój kryzys, *Wprost* nr 1/2, 3–10 stycznia 2010.
- ROGOWSKI W., Koncentracja na rynku usług bankowych – miary koncentracji, *Bank i Kredyt*, maj 2001, s. 43–50.
- RÓSZKIEWICZ M., *Metody ilościowe w badaniach marketingowych*, PWN, Warszawa, 2002.
- SALAMAGA M., Wykorzystanie wybranych metod analizy wielowymiarowej do klasyfikacji funduszy inwestycyjnych, K. Jajuga, M. Walesiak (red.), *Taksonomia 15*, Wydawnictwo UE we Wrocławiu, Wrocław, 2008, s. 409–415.
- SOSNOWSKA A., Koncentracja produkcji w przemyśle, w: *Koncentracja produkcji i zachowania rynkowe przedsiębiorstw*, Sosnowska A. (red.), Wydawnictwo Szkoła Główna Handlowa, Warszawa, 1998.
- STRZELECKI J., Bankowość w Kraju Środka. Sukces do reformy, *Gazeta Bankowa*, 10 listopada 2008.
- TINGHUAN L., The Entry of Foreign Banks into the Chinese Banking Sector, *The Banking Industry in the Emerging Market Economies: Competition, Consolidation and Systemic Stability*. BIS Papers, No.4. Bank for International Settlement, 2001.
- TOMALA K. (red.), *Chiny. Przemiany państwa i społeczeństwa w okresie reform 1978–2000*, Wydawnictwo Trio, Warszawa, 2001.
- ROMANOWSKA M., TROCKI M., WAWRZYŃSKI B. (red.), *Grupy kapitałowe w Polsce*, Wydawnictwo Difin, Warszawa, 2000.
- WITKOWSKA D., *Sztuczne sieci neuronowe i metody statystyczne. Wybrane zagadnienia finansowe*, C. H. Beck, Warszawa, 2002.
- WITKOWSKA D., Zastosowanie syntetycznych mierników taksonomicznych do pomiaru efektywności chińskich banków, *Metody Ilościowe w Badaniach Ekonomicznych XI/2*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Warszawa, 2010, s. 211–221.

Banking Sector in China. Evaluation Applying Multidimensional Analysis

Abstract

The paper presents an analysis of the banking sector in China applying concentration and profitability measures as well as clusters' analysis. The high level of concentration of the sector was shown. The level of efficiency was determined based on ROE and ROA indicators. Using grouping methods the clusters of banks were created and described in the multidimensional space of features.

Krzysztof Firlej

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Aspekty *good governance* przedsiębiorstw z indeksu WIG-Spożywczy

Wstęp

Obecnie pojęcia „zarządzanie” i „dobre rządzenie” są coraz częściej stosowane w literaturze zajmującej się tematyką rozwoju gospodarczego, gdyż nieumiejętne zarządzanie jest uznawane za jedną z głównych przyczyn wszelkiego zła w naszych społeczeństwach¹. Według definicji Banku Światowego „dobre rządzenie” to tradycje i instytucje, na których opiera się proces rządzenia w danym kraju. Są to m.in. proces tworzenia, kontroli i wymiany rządów; zdolność rządu do efektywnego formułowania i wdrażania programów politycznych odpowiadających na istotne potrzeby społeczne; szacunek ze strony obywateli i państwa do instytucji zarządzających sferą ekonomiczną i społeczną². Problematyka „dobrego rządzenia” znalazła swoje odzwierciedlenie w polskich dokumentach programujących politykę spójności na lata 2007–2013 [Grosse 2008, s. 3]. „Dobre rządzenie” ma tworzyć prawidłową konstrukcję świata społecznego, którego naturą jest kompleksowość w odniesieniu do systemów społecznych, jak i do życia społecznego w ogóle. Przez kompleksowość systemów społecznych Bob Jessop rozumie, że są one zmienne – dynamiczne a nie statyczne – a ich zmienność charakteryzują następujące cechy: nielinearność, zależność od skali (*scale dependence*), powtarzalność (*recursiveness*), zależność od wyjściowych warunków (*sensitivity to initial conditions*), zawrotność (*feedback*) [Jossop 2007, s. 12–15]. Cechy dotyczące kompleksowości systemów społecznych determinują sposób i metody „dobrego rządzenia”, którego jakość podlega ciągłym i wieloaspektowym modyfikacjom. W światowej literaturze ekonomicznej trudno doszukać się jednolitej definicji pojęcia „dobrego rządzenia” (ang. *good governance*), która w sposób wyczerpujący określałaby obszar tego zagadnienia. Zazwyczaj to pojęcie dotyczy jakości rządzenia, czyli sposobu i jego późniejszych efektów w sprawowaniu władzy i w większości działań o charakterze administracyjnym.

¹ *What is good governance?* Copyright© 2010 UNESCAP, UN Website Locator, <http://www.unescap.org/pdd/prs/ProjectActivities/Ongoing/gg/governance.asp>, dostęp 2.08.2010 r.

² *Dobre rządzenie*, http://civicpedia.ngo.pl/x/327339#definicja_2, dostęp 10.10.2010 r.

Dotyczy to również funkcjonowania przedsiębiorstw, w których nieprzerwanie podejmowane są decyzje i działania mające za zadanie kreować ich rozwój. W realizacji zadań uczestniczą zainteresowane strony, które są za nie odpowiedzialne i ponoszą ryzyko za celowe i prawidłowe ich wykonanie. Dobre rządzenie gwarantuje przejrzystość podejmowanych działań, legitymuje potrzeby społeczne, efektywność działań oraz uwzględnia szeroko rozumianą odpowiedzialność zapewniającą realizację potrzeb społeczeństwa. Wynika z tego, że zasada *good governance* jest czynnikiem determinującym rozwój społeczno-gospodarczy. Należałoby odpowiedzieć na pytanie: czym jest *good governance* w polskich przedsiębiorstwach i w jaki sposób wzmacnia ich rozwój?

Cele, metody i źródła badań

Jako cel główny opracowania przyjęto przedstawienie najważniejszych aspektów *good governance* przedsiębiorstw z indeksu WIG-Spożywczy. Szersze podejście do zagadnienia *good governance* w ogólnym aspekcie teoretycznym umożliwiło przeprowadzenie badań stosowania „dobrych praktyk” przez wybrane spółki z indeksu. W przeprowadzonych badaniach, które zostały wykonane na zasadzie analizy retrospektywnej, wykorzystano dostępną literaturę oraz oświadczenia zarządów spółek na temat stosowania przez nie zasad *good governance*.

Definicja i pojęcie *good governance*

W światowej literaturze przedmiotu możemy doszukać się wielu definicji określających pojęcie *good governance*. Dla potrzeb niniejszego opracowania za najbardziej trafne uznano zestawienie zasad ładu korporacyjnego przygotowanego przez szkocki zespół ekonomistów zajmujących się tą problematyką już w 1992 roku w odpowiedzi na zachodzący szereg nieprawidłowości w funkcjonujących ówczesnie przedsiębiorstwach i instytucjach finansowych³. W tym celu stworzony został specjalny komitet badający finansowe aspekty ładu korporacyjnego, który sformułował szereg zaleceń, zadań i obowiązków dla menedżerów, skonstruował wytyczne w kwestii przejrzystości sprawozdań finansowych oraz wskazał potrzebę stosownej kontroli wewnętrznej. Zauważył szerokie potrzeby szkolenia menedżerów, którzy powinni mieć orientację i swobodę określania w jaki sposób, przy istniejących ograniczeniach, organizacja powinna być kiero-

³ On Board: A Guide for Board Members of Public Bodies in Scotland, <http://www.scotland.gov.uk/Publications/2006/07/11153800/11>, dostęp 3.09.2010 r.

wana i kontrolowana. Stosowanie zasad ładu korporacyjnego powinno wskazać elementy nowocześnie skonstruowanej strategii, podnieść wydajność zasobów, ustalić terminy realizacji poszczególnych zadań i wskazać bardziej efektywne normy produkcji. Zaprezentował także pożądane cechy członków rad nadzorczych, wśród których za najbardziej ważne uznano niezależność oraz wysokie i na bieżąco kontrolowane umiejętności. Jako priorytetową wskazano konieczność pozyskiwania nowych członków rad nadzorczych niezwiązanych dotychczas z przedsiębiorstwem. Do najważniejszych cech członków rad nadzorczych należą niewątpliwie:

- działanie w kategoriach interesu publicznego, a nie w celu osiągnięcia korzyści materialnych dla siebie, swojej rodziny i innych znajomych,
- brak powiązań osób sprawujących funkcje z osobami zarządzającymi przedsiębiorstwem, poza stosunkiem służbowym,
- obiektywność i niezależność w stosunku do podejmowanych decyzji i działań,
- odpowiedzialność osób sprawujących powierzone funkcje,
- otwartość przejawiająca się w jawności decyzji i działań,
- uczciwość w postępowaniu i skłonność do rozwiązywania konfliktów indywidualnych zapewniających dobro ogółu,
- przywództwo przejawiające się w skłonności do zdobywania autorytetu, promowania prawych zasad współżycia oraz przykładnym ich stosowaniu.

Ponadto wyróżniono zasady *good governance* oraz ich praktyczne implikacje dla rad i członków zarządu. Wskazano, że:

1. Dobre zarządzanie oznacza skupienie się na celu organizacji, a także wynikach dla przedsiębiorców i ich klientów. Za priorytetowe uznano upewnienie się, że użytkownicy otrzymują wysokiej jakości usługi i płacą za nie stosowne ceny.
2. Dobre zarządzanie oznacza wysoką skuteczność jasno określonych funkcji i ról oraz odpowiedzialność kadry kierowniczej i wykonawczej.
3. Wskazane jest dobre sprawowanie zarządzania, promowanie wartości dla całej organizacji i demonstrowanie wartości ładu poprzez własne zachowanie.
4. Dobre zarządzanie oznacza podejmowanie przejrzystych decyzji zarządczych nieobciążonych wysokim ryzykiem, przy wykorzystaniu wysokiej jakości informacji, porad i wsparcia.
5. Dobre zarządzanie to także skuteczne rozwijanie zdolności i możliwości organu zarządzającego oraz pewność, że wybrany zarząd posiada umiejętności, wiedzę i doświadczenie niezbędne do wykonywania powierzonych obowiązków.
6. Dobre zarządzanie związane jest z zaangażowaniem zainteresowanych stron i rzeczywistym podejmowaniem odpowiedzialności.

Ocena stanu *good governance* w polskich przedsiębiorstwach

Oceniając aktualnie obowiązujące zasady określające istnienie *good governance* w polskich przedsiębiorstwach, wśród najważniejszych należy wymienić:

1. *Zasadę przemienienia zadań w rezultaty*, w której za priorytet uznaje się świadczenie klientom usług w sposób efektywny, skuteczny i etyczny. Produkty i usługi muszą mieć odpowiednią wartość publiczną (*public value*), być zdrowe i pożądane. Zasada ta może być realizowana przez:
 - jasne określenie celów instytucji i wyników, jakie otrzymują klienci,
 - ustalenie kryteriów oceny jakości usług,
 - określenie jakości usług odpowiednio do możliwości.
2. *Zasadę dokładnego określenia funkcji i obowiązków*, która wymaga jasnego sprecyzowania funkcji kierowniczych w przedsiębiorstwie oraz obowiązków i odpowiedzialności każdego kierownika. Dokładne sprecyzowanie obowiązków i odpowiedzialności umożliwia zrozumienie funkcjonowania przedsiębiorstwa przez dostawców i odbiorców. Poszanowanie tej zasady wymaga stosowania następujących działań:
 - precyzyjnego określenia funkcji najwyższego kierownictwa w przedsiębiorstwie,
 - dokładnego określenia odpowiedzialności na niższych stanowiskach, która jest możliwa do egzekwowania,
 - wyraźnego określenia relacji z klientami.
3. *Zasadę promocji wartości administracyjnych poprzez ich przykładowe przestrzeganie*, w której duch i etos dobrego administrowania wyrażane są w wartościach realizowanych poprzez ich uznawanie. Poszanowanie wartości i ich przestrzeganie przez najwyższe kierownictwo i pozostałych pracowników jest ich najlepszą promocją. Ustalone muszą zostać jasne standardy zachowań, których oczekuje się od pracowników administrujących. Powinny one zawierać: regularne i aktywne uczestniczenie w demokratycznym podejmowaniu decyzji, zasięganie informacji i przygotowywanie się do podejmowania decyzji, utrzymywanie kontaktów z bezpośrednim otoczeniem i dobrowolne angażowanie się w życie społeczne. Specyficzność *good governance* w tym zakresie wyraża się w traktowaniu aktywnego uczestniczenia w podejmowaniu decyzji jako obowiązku, a nie przywileju.
4. *Zasadę dobrego poinformowania* mówiącą o tym, że podejmujący decyzje menedżerowie muszą być dobrze poinformowani o możliwościach przedsiębiorstwa i aktualnym stanie otoczenia. W *good governance* nie jest możliwe liczenie na szczęście ani przypadek. Wysoka jakość informacji, wraz z korzystaniem z ekspertyz fachowców, zapewnia znaczne obniżenie ry-

zyka błędnych i nieskutecznych decyzji. Niemniej ważna jest jakość i rodzaj informacji, która ma podstawowe znaczenie w późniejszej realizacji zadań.

5. *Zasadę przejrzystości w podejmowaniu decyzji*, ponieważ transparentne podejmowanie decyzji przyczynia się do lepszego ich zrozumienia i odbioru przez pracowników, interesariuszy oraz ogół społeczeństwa. Zasada ta dotyczy także sposobu delegowania uprawnień do ich stosowania w praktyce. *Good governance* zmusza dostosowanie szczebli hierarchicznych w przedsiębiorstwie do ograniczania się i rozpatrywania decyzji zgodnie z pełnionymi obowiązkami.
6. *Zasadę zarządzania ryzykiem*, gdyż w gospodarce występuje duża niepewność zjawisk, która charakteryzuje się różnorodną wielkością i intensywnością. Skuteczne zarządzanie ryzykiem w *good governance* powinno polegać na: ustalaniu procedur awaryjnych dla wszystkich części organizacji, ciągłym sprawdzaniu ich przydatności w szybko zmieniającej się rzeczywistości, upewnianiu się co do ich jakości i skuteczności, monitorowaniu przez najwyższe kierownictwo czynności sprawdzających, dostosowaniu do nich przepisów regulaminów oraz uaktualnianiu i weryfikowaniu posiadanych i otrzymywanych informacji [Kisielewicz 2007, s. 26].
7. *Zasadę rozwijania potencjału i umiejętności administrujących*, które muszą posiadać i rozwijać pracownicy przedsiębiorstwa, zarówno zatrudnieni na stanowiskach kierowniczych, jak i operacyjnych. Umiejętności i kwalifikacje powinny być odpowiednio dobrane do potrzeb i sytuacji, w których wykonywana jest produkcja.
8. *Zasadę współpracy i zdawania sprawozdań społeczeństwu*. Zasada ta w przypadku funkcjonujących przedsiębiorstw schodzi na plan dalszy, chociaż przedsiębiorcy za swoje działania odpowiadają także przed społeczeństwem oraz wieloma instytucjami determinującymi ich działalność. Właściwa współpraca przedsiębiorców i społeczeństwa jest zależna od formalnych i nieformalnych relacji oraz wzajemnego zrozumienia swoich ról, które mają do spełnienia.

Dobre Praktyki Spółek Notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie

W okresie transformacji również w Polsce podjęto próby zdefiniowania i określenia pojęcia „dobrego rządzenia”. W Narodowych Strategicznych Ramach Odniesienia 2007–2013 wskazano, że *good governance* to sprawne i partnerskie sprawowanie władzy oparte o zasadę otwartości, odpowiedzialności, skutecz-

ności i spójności. Rozumienie terminu *good governance* i jego elementy zaprezentowano w Programie Operacyjnym Kapitał Ludzki, gdzie zakres pojęcia był determinowany operacyjnym charakterem dokumentu oraz rodzajem wsparcia udzielanego w ramach V osi priorytetowej Dobre Rządzenie⁴. W 2010 roku został opublikowany dokument Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW, w którym wyznaczono cele Dobrych Praktyk Spółek takie, jak: umacnianie transparentności spółek giełdowych, poprawa jakości komunikacji spółek z inwestorami, wzmocnienie ochrony praw akcjonariuszy, także w materiałach nieregulowanych przez prawo, a przy tym niestwarzanie obciążeń dla spółek giełdowych nierównoważonych korzyściami wynikającymi z potrzeb rynku. Dlatego też Dobre Praktyki dotyczą wyłącznie dziedzin, w których ich stosowanie może wpływać dodatnio na rynkową wycenę przedsiębiorstw, a przez to obniżać koszt pozyskiwania kapitału⁵. W preambule dokumentu znajdziemy informacje dotyczące znaczenia ładu korporacyjnego w rozwoju rynku giełdowego oraz zasadach kreowania i stosowania Dobrych Praktyk. Proponowane rekomendacje i dobre praktyki dzielą się na 4 części:

- I. Rekomendacje dotyczące dobrych praktyk spółek giełdowych,
- II. Dobre praktyki realizowane przez zarządy spółek giełdowych,
- III. Dobre praktyki stosowane przez członków rad nadzorczych,
- IV. Dobre praktyki stosowane przez akcjonariuszy.

Przyglądając się ewolucji Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na GPW niewątpliwie można stwierdzić, że ich źródłem był zbiór zasad Dobre Praktyki w Spółkach Publicznych z roku 2002. Do ich powstania istotnie przyczynił się Komitet Dobrych Praktyk, jak również Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową. Dobre rządzenie w skali całego kraju, przekładające się na dynamikę i siłę rozwoju gospodarczego, to nie tylko zarządzanie stopami procentowymi, kursami walutowymi czy poziomem deficytu budżetowego. Potrzebuje ono także swojego odniesienia w skali mikroekonomicznej, a więc w postaci dobrze funkcjonujących przedsiębiorstw. Wynika z tego, że omówione w niniejszym artykule zasady *good governance* są czynnikiem determinującym rozwój społeczno-gospodarczy i mają wydzźwięk w tworzeniu i kształtowaniu działań o charakterze organizacyjnym i zarządczym w polskich spółkach giełdowych. Najczęściej zasady *good governance* stosowane w przedsiębiorstwie regulują wewnętrzne relacje pomiędzy akcjonariuszami i wewnętrznymi organami spółek. Należy przy tym

⁴ Koncepcja Good Governance – Refleksje do dyskusji, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego Departament Koordynacji Polityki Strukturalnej Warszawa, wrzesień 2008, s. 8, dostęp 10.10.2010 r. http://www.mrr.gov.pl/aktualnosc/fundusze_europejskie_2007_2013/Documents/koncepcja_good_governance.pdf.

⁵ GPW uaktualnia zasady Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na GPW, <http://www.corp-gov.gpw.pl/>, dostęp 10.10.2010 r.

zauważyć prostą zależność, że im większa jednostka organizacyjna, tym wyższe w niej wymagania co do ostrości i transparentności systemu nadzoru korporacyjnego. W przypadku wielkich korporacji występuje konieczność zastosowania w nich efektywnego systemu nadzoru korporacyjnego, którego zadaniem jest równoważenie interesów wszystkich podmiotów wchodzących w jej skład. W takim przypadku będzie to szereg zasad dotyczących stosowania *good governance* przez wiele instytucji prawnych, ekonomicznych i kulturowych, których oddziaływanie formalnie wpływa na zachowanie się poszczególnych podmiotów. Niestety w polskich spółkach giełdowych często ujawnia się słabo funkcjonujący mechanizm nadzoru korporacyjnego, czego konsekwencją jest uzyskiwanie słabych wyników finansowych i utrata pozycji rynkowej. Jako przyczyny tego stanu można podać dominujący wpływ znaczących akcjonariuszy na podejmowane w spółkach decyzje, co w konsekwencji prowadzi do jednostronnego zarządzania spółką, przy pominięciu mniejszościowych udziałowców. Wynikiem takiego postępowania jest również nieefektywne wykorzystanie majątku przez przedsiębiorstwa, które niejednokrotnie są nadmiernie eksploatowane, osłabiane pod względem inwestycyjnym, jak również spada ich wartość rynkowa. W okresie pokryzysowym jeszcze bardziej wzmocniła się pozycja dawców kapitału (banki, akcjonariusze), którzy stawiają coraz wyższe wymagania w stosunku do udzielanych kredytów. Zauważalna jest także słaba skuteczność kontrolowania menedżerów, którzy pomimo wielu błędów popełnionych w przeszłości wciąż otrzymują wysokie wynagrodzenia i realizują swoje zamierzenia. W konsekwencji przełoży się to na trudną sytuację zarządzanych przez nie firm i przeciwdziałać będzie ich możliwościom rozwojowym. Wiele polskich firm notowanych na GPW w Warszawie jest mocno przeinwestowanych i rozbudowanych, co wpływa na obniżenie ich efektywności i stosowanie niskiej kultury korporacyjnej.

Dyskusja i wyniki badań

Dla potrzeb niniejszego opracowania dokonano przeglądu stosowania zasad ładu korporacyjnego przez wybrane spółki należące do indeksu WIG-Spożywczy na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Należą do nich: AMBRA S.A. w Warszawie, Elstar Oils S.A. w Elblągu i Jutrzenka Holding S.A. w Opatówku. Informacji na ten temat możemy doszukać się w prospektach emisyjnych oraz oświadczeniach wydawanych przez zarządy notowanych spółek. Sprzyjającym spełnianiu zasad służą wymagania stawiane przez giełdę, które istotnie wpływają na pozytywny charakter stosowanych praktyk we wszystkich notowanych spółkach spożywczych, zapewniając im bliższy kontakt z inwestorami, przejrzystość funkcjonowania oraz wiarygodność.

Pierwszą z badanych spółek była AMBRA S.A., której zarząd w swoim oświadczeniu stwierdził, że jest mu znana treść Zasad Ładu Korporacyjnego, który obowiązuje spółki notowane na GPW w Warszawie, a rada nadzorcza spółki w pełni je zaakceptowała oraz zobowiązała zarząd do ich implementacji⁶. Zarząd spółki przyjął jako obowiązujące od 1 stycznia 2008 Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW⁷. W tym okresie były stosowane zasady określone przez Komitet Dobrych Praktyk Forum Corporate Governance, co zarząd AMBRA S.A. przedstawił w poszczególnych raportach bieżących. W swym oświadczeniu zarząd AMBRA S.A. podkreślił, że od roku 2008 obowiązuje w spółce przestrzeganie nowych zasad, które są stosowane w sytuacjach tego wymagających. Dotyczy to w znacznej mierze stosowania Dobrych Praktyk, które odnoszą się do funkcjonowania rady nadzorczej oraz walnego zgromadzenia, odbywającego się w przypadku AMBRA S.A. zawsze pod koniec grudnia. Zgodnie z zasadą *comply or explain* zarząd AMBRA S.A. zobowiązał się do przekazania informacji w formie raportu bieżącego o nieprzestrzeganiu konkretnych zasad określonych w Dobrych Praktykach⁸.

Drugą z analizowanych spółek z indeksu WIG-Spożywczy, które stosują Dobre Praktyki jest Elstar Oils S.A. w Elblągu. Już na głównej stronie internetowej spółki możemy przeczytać, że „fundamentalną zasadą działalności Spółki jest połączenie w strategii biznesowej potrzeb istotnych zarówno z punktu widzenia jej akcjonariuszy, firmy jak i społeczeństwa”⁹, co jednoznacznie wskazuje na respektowanie tych zasad. Spółka zapewnia ochronę interesów swoich akcjonariuszy poprzez realizację głównego celu swojej działalności, który określa jako maksymalizację wartości przedsiębiorstwa. Dbanie o realizację Dobrych Praktyk wyraża w utrzymaniu proekologicznego podejścia do biznesu, przejrzystych relacji korporacyjnych, czytelnej struktury własnościowej oraz przestrzeganiu praw akcjonariuszy mniejszościowych. Zarząd spółki realizuje swoje zadania przy wydatnej współpracy z wieloma uczestnikami rynku kapitałowego oraz dba o przejrzystość informacyjną. Swoje działania dotyczące realizacji Dobrych Praktyk zarząd spółki przedstawił w dniu 30 kwietnia 2009 roku w oświadczeniu odnoszącym się do stosowania zasad ładu korporacyjnego, stwierdzając w nim, że w 2008 i 2009 roku spełnione zostały zadeklarowane we wcześniejszych oświadczeniach zasady ładu korporacyjnego. Zarząd spółki w oświadczeniu odniósł się do nieprzestrzegania w pełni szczegółowych wymagań przewidzianych jako Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW. Spółka nie spełniła szczegółowych wymagań w następujących kwestiach:

⁶ Uchwała nr 7 z dnia 21 grudnia 2004 r.

⁷ Uchwała nr 12/1170/2007 Rady Giełdy z dnia 4 lipca 2007 r.

⁸ http://www.ambra.com.pl/relacje_inwestorskie/corporate_governance, dostęp 10.10.2010 r.

⁹ <http://www.elstaroils.pl/articles/view/220:ad-korporacyjny>, dostęp 10.10.2010 r.

- Zarząd podjął decyzję o nietłumaczeniu na język angielski raportów bieżących i okresowych spółki, a taka decyzja wynikała z dotychczasowej praktyki w tym zakresie z inwestorami zagranicznymi,
- Walne zgromadzenie, do czasu zmiany postanowienia w tym zakresie, nie podjęło decyzji o transmitowaniu obrad z wykorzystaniem sieci internetowej ani o rejestrowaniu przebiegu obrad i upublicznianiu ich na stronie internetowej spółki¹⁰.

W oświadczeniu zarząd stwierdza, że prawidłowo i przejrzysto prowadzi politykę informacyjną poprzez informowanie swoich akcjonariuszy o istotnych zdarzeniach. Współpraca z mediami prowadzona jest właściwie, a strona internetowa zawiera dokumenty korporacyjne, takie jak raporty bieżące i okresowe, życiorysy zawodowe członków organów oraz informacje o zwoływaniu walnego zgromadzenia. Ponadto zarząd spółki zamieścił komunikat, że informacja o jej funkcjonowaniu jest dostępna dla wszystkich akcjonariuszy spółki, niezależnie od wielkości ich udziałów, a ich prawa są traktowane niezależnie od ilości posiadanych akcji. Spółka przykładą wiele uwagi zapewnieniu dobrej komunikacji z akcjonariuszami i wszystkimi interesariuszami, czyli chce prawidłowo budować relacje inwestorskie. Jako realizację celu głównego przyjęła bieżące informowanie akcjonariuszy o działalności i wypracowanych wynikach, rozpoznawanie i przekazywanie informacji na temat sytuacji rynków, na których działa oraz budowanie wiarygodności i dbanie o realizację zadań wpływających na odpowiednią wycenę spółki. W tym celu w 2009 roku stworzono w spółce stanowisko dyrektora ds. korporacyjnych, któremu wyznaczono za zadanie lobbowanie działalności spółki i zapewnienie prawidłowej komunikacji w obszarze relacji inwestorskich. W praktyce realizacja Dobrych Praktyk przejawia się w regularnym organizowaniu telekonferencji. Prezentowane są wówczas wyniki spółki, jej działalność, rynki i perspektywy rozwojowe. Praktyczna realizacja współpracy z inwestorami i analitykami giełdowymi w 2009 roku odbywała się podczas zebrań z przedstawicielami zarządu spółki w ramach licznych konferencji oraz spotkań indywidualnych.

Trzecią spółką, która została przebadana w zakresie stosowania zasad Dobrych Praktyk była Jutrzenka Holding S.A. w Opatówku. Zarząd spółki w swoim rocznym sprawozdaniu z działalności za 2009 rok odniósł się do praktyki przestrzegania zasad ładu korporacyjnego określonego przez Regulamin Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie w 2007 roku i przyjętego Uchwałą Nr 12/1170/2007. W swoim raporcie poinformował, że w 2009 roku spółka przestrzegała zasad ładu korporacyjnego zawartych w dokumencie Dobre Praktyki

¹⁰ Raport bieżący nr 2/2009, http://www.elstaroils.pl/_nowa/uploads/images/EO/Relacje_Inwestorskie/2008_zakres_stosowania.pdf, dostęp 10.10.2010 r.

Spółek Notowanych na GPW. Jako odstępstwa od obowiązujących zasad wymieniono brak informacji na stronie internetowej o terminie i miejscu walnego zgromadzenia i innych informacji dotyczących tego zdarzenia, niemniej jednak poinformowano o zobowiązaniu się zarządu do przestrzegania tej zasady w przyszłości. W części dotyczącej rocznych sprawozdań z działalności rady nadzorczej spółki poinformowano, że zarówno statut, jak i regulamin działania rady nadzorczej obowiązujące w spółce nie przewidują działania komitetów, więc zasada ta nie jest i nie będzie stosowana. W spółce zadania komitetu audytu wykonuje rada nadzorcza, a ocena systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania nie jest możliwa ze względu na ich brak. Stwierdzono, że w protokołach walnego zgromadzenia nie będą widniały pytania akcjonariuszy dotyczące spraw objętych porządkiem obrad, odpowiedzi na nie, a o ich umieszczeniu w protokołach zadecyduje przewodniczący. Spółka zobowiązała się do udzielania na bieżąco informacji akcjonariuszom podczas walnych zgromadzeń, a zarząd w przyszłości zastanowi się nad zamieszczaniem na własnej stronie korporacyjnej informacji dotyczących pytań akcjonariuszy i udzielanych odpowiedzi. Zgodnie z obietnicami spółka stworzyła stronę internetową w języku angielskim. Co do zasady nr 3 mówiącej, że „Zarząd, przed zawarciem przez spółkę istotnej umowy z podmiotem powiązaniem, zwraca się do Rady Nadzorczej o aprobatę tej transakcji/umowy” stwierdzono, iż zasada ta będzie stosowana z ograniczeniami wynikającymi z treści § 20 ust. 2 lit c, ust. 4 i 5 Statutu Spółki, który mówi, że rada nadzorcza wykonuje stały nadzór dotyczący działalności spółki, jak również decyduje o istotnych umowach spółki, przyjmując określone kryteria wartości odnoszące się do tych umów. W kwestii stosowania zasady dotyczącej Dobrych Praktyk stosowanych przez akcjonariuszy, że „przedstawicielom mediów powinno się umożliwić obecność na walnych zgromadzeniach” przekazano do informacji, że zasada ta nie jest i nie będzie stosowana, gdyż w Walnych Zgromadzeniach Akcjonariuszy Spółki biorą udział osoby uprawnione i obsługujące. Stwierdzono, że prowadzona przez spółkę polityka informacyjna była wystarczająca oraz jest zgodna z przepisami prawa, w tym z Rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim (Dz.U. z dnia 28 lutego 2009 r.)¹¹. Równocześnie spółka zobowiązała się współpracować z mediami w zakresie odpowiedzi na pytania odnoszące się do przebiegu walnego zgromadzenia. W swoim oświadczeniu odniosła się także do sposobu zwoływania i przebiegu walnych zgromadzeń,

¹¹ Roczne Sprawozdanie Zarządu z działalności Jutrzenki Holding S.A. za 2009 r., http://slimak.onet.pl/_m/nb/biznes/20100430/083550/sprawozdanie_zarządu_jutrzenka_holding_s_a_2009.pdf, dostęp 10.10.2010 r.,

które odbywają się w określonym czasie i miejscu dogodnym dla najszerszego kręgu akcjonariuszy oraz sposobu udostępniania im uchwał zgodnie z obowiązującymi przepisami. Potwierdzono, że członkowie rady nadzorczej są wybierani wyłącznie przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy, które zatwierdza jej skład. Akcjonariusze mogą przeglądać odpisy uchwał oraz księgę protokołów, a zarząd spółki zapewnia dostęp do Regulaminu Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy. Przedstawiono także regulacje odnoszące się do składu osobowego, zasad funkcjonowania organów zarządczych i nadzorczych spółki oraz ich komitetów. Podkreślono, że obowiązujące zasady i tryb pracy zarządu są określone w Statucie Spółki, Regulaminie Zarządu oraz Regulaminie Organizacyjnym Spółki, natomiast Rada Nadzorcza Jutrzenki Holding S.A. funkcjonuje na podstawie przepisów KSH oraz postanowień Statutu Spółki i Regulaminu Rady Nadzorczej. Zarząd spółki podkreślił, że kandydaci na członków rady nadzorczej powinni legitymować się właściwym wykształceniem, wiedzą i doświadczeniem oraz posiadać wysokie walory etyczne.

Podsumowanie

Reasumując powyższe rozważania należy zauważyć, że prawidłowo skonstruowany i funkcjonujący system nadzoru korporacyjnego może zapewnić właściwie ukierunkowane perspektywy rozwoju rynku kapitałowego, co przełoży się na rozwój całej gospodarki. Aby sprostać tym wyzwaniom, poszczególne spółki powinny stosować zasady ładu korporacyjnego, które, w przypadku spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, muszą przestrzegać wytycznych zawartych w obowiązującym rozporządzeniu. Jedną z najważniejszych bardzo często poruszaną kwestią, jest ochrona interesów akcjonariuszy mniejszościowych, które dotychczas nie są objęte dostateczną kontrolą, co ingeruje we wzrost finansowania spółek na publicznym rynku kapitałowym oraz hamuje jego rozwój. Powoduje to obniżenie płynności rynku, zawęża pole inwestorom instytucjonalnym, wpływa negatywnie na wycenę firm oraz zniechęca inwestorów indywidualnych. W ten sposób obniżona zostaje atrakcyjność inwestycyjna kraju, co ma odzwierciedlenie w stanie funkcjonowania całej gospodarki. Inwestorzy indywidualni przestają też wierzyć w zasadność podejmowanych decyzji na rynku kapitałowym, co nawarstwia niekorzystne zjawiska w jakości jego funkcjonowania. Dużym problemem jest brak rozróżniania przez właścicieli majątku prywatnego i majątku spółki oraz jakość funkcjonowania mechanizmów kontrolnych rynku kapitałowego. Za jedną z najistotniejszych zasad zarządy spółek uznają prawidłowe kształtowanie relacji wewnątrz korporacyjnych, właściwe zabezpieczenie interesów akcjonariuszy zewnętrznych oraz prowadzenie właściwej i transparentnej polityki informacyjnej. Należy podkreślić,

że spółki mogą, w zależności od potrzeb, sformułować wewnętrzny kodeks *corporate governance*, którego elementy wybiórczo stosują. Przedstawienie w artykule elementów zasad stosowanych przez wybrane spółki należące do indeksu WIG-Spożywczy miało na celu zaprezentowanie stosunku zarządów tych spółek do konieczności i wymogów ich stosowania w praktyce życia gospodarczego. Można wnioskować, że zarządy spółek są zadowolone z posługiwania się syntetycznymi miernikami, które są stosowane na różnych rynkach w zakresie nadzoru korporacyjnego i uważają, że w ten sposób obniżane jest ryzyko związane z funkcjonowaniem ich spółek. Z tego względu Dobre Praktyki są wprowadzane w życie dla zapewnienia prawidłowego funkcjonowania spółek w dzisiejszych realiach gospodarczych.

Literatura

- Biała Księga „European Governance”, 2001.
- GROSSE T.G., Czy Polska potrzebuje dobrego rządzenia, Analizy i Opinie, Instytut Spraw Publicznych, Nr 85, 2008.
- JESSOP B., 2007: Promowanie „dobrego rządzenia” i ukrywanie jego słabości: refleksja nad politycznymi paradygmatami i politycznymi narracjami w sferze rządzenia. Zarządzenie Publiczne 2 (2) 5–26.
- KISIELEWICZ J., 2009: Istota i zasady *good governance*. http://lex.pl/czasopisma/atdp/art_2_09.pdf.
- Koncepcja Good Governance – Refleksje do dyskusji, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego Departament Koordynacji Polityki Strukturalnej Warszawa, wrzesień 2008.
- Roczne Sprawozdanie Zarządu z działalności Jutrzenki Holding S.A. za 2009 r.
- Uchwała Nr 12/1170/2007 Rady Giełdy z dnia 4 lipca 2007 r.
- Uchwała Nr 7 z dnia 21 grudnia 2004 r.

Aspects of good governance of companies according to the WIG-Food index

Abstract

This paper aims to show the place of good governance in enterprises that have passed through the operating status of the national economy. Management dominates the companies to operate correctly, in connection with other enterprises, creating ever-larger and stronger company, but also is responsible for properly

conducted information policy towards its shareholders and complying with all principles of good governance. This way, the activities of companies are even more effective and the risks associated with their operation are reduced. Presentation of “Best Practices” used by some companies in the index WIG – Food in the article was meant to demonstrate attitude of the boards of those companies having their application in economic practice, which became a requirement of our times.

Paweł Kraciński

Katedra Ekonomiki Organizacji Przedsiębiorstw

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Rozdysponowanie Własności Rolnej Skarbu Państwa w latach 1992–2009

Wstęp

W artykule zaprezentowano sytuację państwowych gospodarstw rolnych w końcu lat 80. XX wieku, przemawiającą za szybkimi reformami sektora. Scharakteryzowano liczbowo przejęty przez AWRSP zasób gruntów. Przeanalizowano proces zagospodarowania Własności Rolnej Skarbu Państwa w latach 1992–2009. Ukazano stan zasobu na koniec 2009 r. Zaprezentowano i skomentowano proponowane zmiany ustawowe odnoszące się do Własności Rolnej Skarbu Państwa.

Zmiany w PGR-ach

Koniec lat 80. ubiegłego stulecia przyniósł Polsce zmianę ustroju politycznego. Gospodarka centralnie planowana przestała istnieć, a jej miejsce zajął wolny rynek. W rolnictwie pojawiły się niekorzystne zjawiska powodowane niedopasowaniem do zasad gospodarki rynkowej. Państwowe gospodarstwa rolne w końcu lat 80. dysponowały 18,6% użytków rolnych. Część przedsiębiorstw, oprócz działalności rolniczej, prowadziła przetwórstwo rolne oraz usługi. Rozkład przestrzenny przedsiębiorstw nie był równomierny. Największa liczba występowała na ziemiach północnych oraz zachodnich, czyli na tzw. Ziemiach Odzyskanych, gdzie powstały na bazie wcześniejszych majątków ziemskich. Przyglądając się bliżej PGR-om można wskazać kilka przesłanek, które nie dawały im szans przetrwania w nowej sytuacji gospodarczej. W 1990 r. liczba PGR-ów wynosiła 1112 przy średniej wielkości 2704 ha [Ziętara 2005, s. 50]. Duża powierzchnia nie gwarantowała jednak pojawienia się korzyści skali. Często były to przedsiębiorstwa sztucznie łączone, składające się z kilku oddalonych od siebie zakładów. W PGR-ach łączono funkcję socjalną oraz produkcyjną. Przedsiębiorstwo było miejscem pracy a także zamieszkania. Obok zabudowań gospodarskich funkcjo-

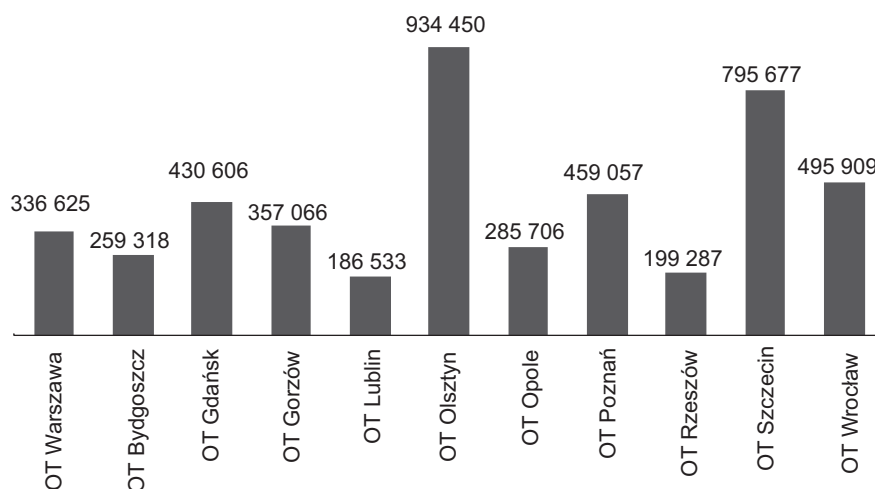
nowały osiedla pracownicze. System wynagrodzeń nie był związany z wydajnością. Znaczna część świadczeń występowała w naturze. Były to mieszkania zakładowe, przydomowe działki i szereg innych świadczeń, którymi przedsiębiorstwo płaciło pracownikom. Nade wszystko istotne jest, iż w gospodarce centralnie planowanej PGR-y posiadały uprzywilejowaną pozycję względem gospodarstw indywidualnych. Miały pierwszeństwo w zakupie środków do produkcji. Przedsiębiorstwa otrzymywały dotacje z budżetu państwa, niepozostające bez wpływu na ich sytuację finansową. Wysokość dotacji bezpośrednich i pośrednich do sektora państwowego rolnictwa w 1989 r. wyniosła 1 mld USD [Tański 1998, s. 11]. Dodatkowo w gospodarce niedoborów nie było problemów ze sprzedażą produkcji. Odmienna sytuacja pojawiła się w latach 90., kiedy rynek konsumenta zajął miejsce rynku producenta. Urealnienie cen produktów rolnych w sierpniu 1989 r. a następnie, z niespełną półrocznym opóźnieniem, środków do produkcji wpłynęło na sytuację finansową przedsiębiorstw gospodarki rolnej. W 1989 r. PGR-y na skutek wzrostu cen płodów rolnych zakończyły rok zyskiem. W 1990 r. zysk osiągnięty przez przedsiębiorstwa był jeszcze większy, ale był to zysk papierowy. Wynikał z przyrostu wartości zapasów i inwentarza żywego między bilansem otwarcia sporządzonym na początek roku, czyli przed urynkowaniem cen środków do produkcji, a końcem roku, gdy ceny kształtowały się na zasadzie gry rynkowej. W latach następnych PGR-y notowały straty. Bazujące na kredytach PGR-y popadały w problemy finansowe, które potęgowała wysoka inflacja. Pogarszająca się sytuacja ekonomiczna państwa, które było właścicielem przedsiębiorstw, przy rosnącym zadłużeniu PGR-ów, wymuszała konieczność szybkiego działania. Podstawą przekształceń własnościowych stała się Ustawa o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa z dnia 19 października 1991 r. (Dz.U. z 2007 r. Nr 231, 1700). Powołała ona do życia Agencję Własności Rolnej Skarbu Państwa (AWRSP). W 2003 r. zmieniono nazwę instytucji na Agencja Nieruchomości Rolnych. Celem AWRSP było przejęcie państwowego mienia rolnego (wraz z zadłużeniem), restrukturyzacja, a także zagospodarowanie tego mienia. Ustawa przewidywała pięć form zagospodarowania majątku:

- sprzedaż,
- dzierżawę,
- wniesienie mienia do spółki,
- administrowanie,
- przekazanie w zarząd.

Przedsiębiorstwa rolne zmuszone były podporządkować się procesom restrukturyzacyjnym prowadzonym przez państwową Agencję. W tym celu zlikwidowano je formalnie oraz prawnie.

Przejęte zasoby

Agencja Nieruchomości Rolnych do 31.12.2009 r. przejęła 4 740,2 tys. ha. Wśród tej liczby przeważającą część stanowiły grunty pochodzące z byłych PGR-ów [3 762,1 tys. ha (80%)]. Mienie z państwowych gospodarstw zakończono przejmować w latach dziewięćdziesiątych. Na 31.12.2001 r. AWRSP przejęła 98,9% nieruchomości ze zlikwidowanych 1666 przedsiębiorstw rolnych. Pozostałe przejmowane grunty to w głównej mierze zasób pochodzący z Państwowego Funduszu Ziemi. Przejmowanie nieruchomości z tego źródła przebiegało znacznie wolniej, ponieważ były one rozdrobnione, często miały nieuregulowany stan prawny oraz geodezyjny. Mienie przejęte przez AWRSP podlegało zagospodarowaniu zgodnie z zapisami ustawy. Ważnym problemem, utrudniającym rozdysponowanie mienia, było usytuowanie gruntów. Większość znajduje się w województwach północnych oraz zachodnich. W pięciu granicznych województwach (warmińsko-mazurskim, zachodniopomorskim, pomorskim, lubuskim, dolnośląskim) znajduje się 63% (1,5 mln ha) nieruchomości pozostających w gospodarowaniu ANR (stan na 31.12.2009 r.). Zasób przejęty w poszczególnych OT ANR prezentuje rys.1.



Rysunek 1

Wielkość przejętego zasobu w OT ANR (w ha) według stanu na koniec 2009 r.

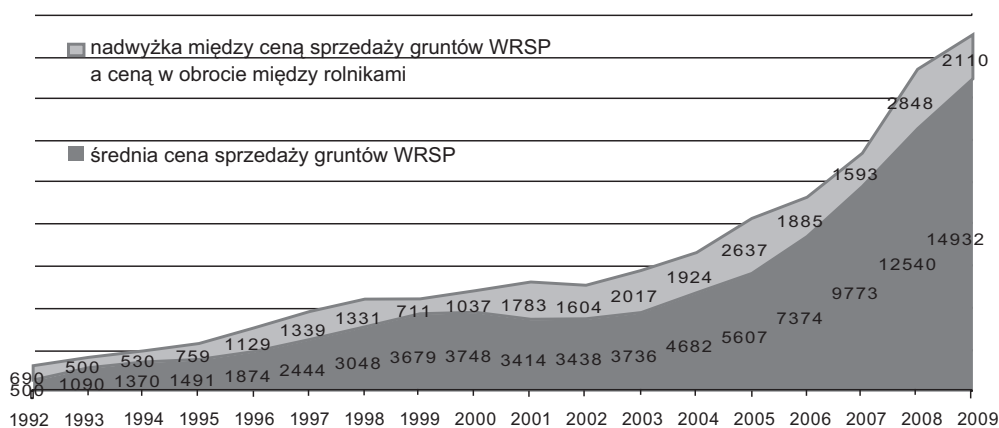
Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów ANR.

AWRSP przejęła również majątek trwały i obrotowy o łącznej wartości 8,6 mld zł. Przejęte aktywa obciążone były zobowiązaniami na kwotę 2 mld zł, które Agencja uregulowała do końca 2000 r.

Sprzedaż

Sprzedaż to trwały sposób rozdysponowania mienia rolnego Skarbu Państwa. W początkowej fazie sprzedaż gruntów ograniczała się głównie do małych działek (rys. 2). Znaczącym utrudnieniem był fakt, iż grunty skoncentrowane były w północnej i zachodniej części kraju, gdzie popyt na ziemię nie był duży. Dodatkowo należało uwzględnić ludzi pracujących w zlikwidowanych PPGR-ach oraz majątek zakładów. Największe sprzedaże gruntów odbywały się w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych. Rekordową ilość ziemi trwale rozdysponowano w 1996 r., gdyż blisko 200 tys. ha. Dynamika sprzedaży osłabła po 2003 r., oscylując w granicach 100 tys. ha. Stosunkowo mało gruntów sprzedano w 2008 r., gdyż zaledwie 78 tys. ha. W najbliższym czasie, zgodnie z planowanymi zmianami ustawowymi oraz decyzjami władz, sprzedaż gruntów ma zostać zintensyfikowana.

Do grudnia 2009 r. ANR trwale rozdysponowała, w postaci sprzedaży, 42% ziemi będącej w jej posiadaniu (tj. 1 980 249 ha). Najwyższy stopień zagospodarowania poprzez sprzedaż występował w oddziałach, które obejmowały regiony z przewagą rolnictwa indywidualnego. W oddziałach terenowych w Lublinie oraz Rzeszowie procent rozdysponowania WRSP przekroczył 55%. Mniejszy odsetek zagospodarowano na terenach z większą ilością PPGR. Najmniejsze ilości trwale zagospodarowano w OT Bydgoszcz oraz Poznań, czyli tam, gdzie znaczna część zasobu obciążona jest roszczeniami reprivatyzacyjnymi. Strukturę sprzedaży



Rysunek 2

Średnia cena gruntów sprzedanych przez ANR w latach 1992–2009

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów z działalności ANR.

według grup obszarowych prezentuje tab. 1. Największą powierzchnię, bliską 500 tys. ha, sprzedano w grupach obszarowych 20–49,99 oraz 100–499,99 ha. Najmniejszą powierzchnię sprzedano w grupach obszarowych do 1 ha (44 tys. ha) oraz powyżej 1000 ha (60 tys. ha). Wśród nabywców przeważały osoby fizyczne. Tylko wśród umów sprzedaży przekraczających powierzchnią 500 ha większość stanowiły osoby prawne.

Tabela 1

Sprzedaż gruntów z ZWRSP na dzień 31.12.2009 r. według grup obszarowych¹

Grunty sprzedane (w ha) z zasobu WRSP według grup obszarowych					
	do 1	1,01–1,99	2–4,99	5–9,99	10–19,99
łącznie	44 161	51 642	110 023	133 587	200 483
OF	43 607	50 832	107 493	129 135	190 801
OP	554	810	2 530	4 452	9 682
	20–49,99	50–99,99	100–499,99	500–999,99	1000 i więcej
łącznie	491 317	138 982	497 439	176 268	60 639
OF	442 585	121 944	353 072	85 869	16 622
OP	48 732	17 038	144 367	90 399	44 017

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów ANR.

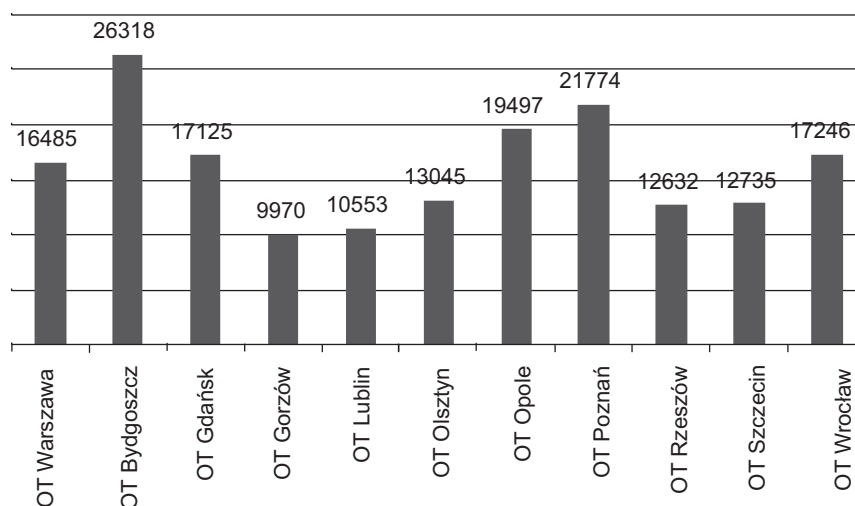
Cena sprzedawanych gruntów, systematycznie rosła (rys. 2). Najwyższą dynamikę wzrostu notowano od 2004 r., czyli od wstąpienia Polski do UE. Ceny ziemi rosły z roku na rok o kilkadziesiąt procent. Według autora ceny ziemi nadal będą szły w górę, jednak dynamika wzrostów powinna nieco wyhamować. Barierą wzrostów jest ograniczony zysk możliwy do osiągnięcia z tradycyjnej produkcji rolniczej. Za dalszymi wzrostami przemawiać może natomiast popyt na ziemię rolną jako lokatę kapitału. Tendencja wzrostowa utrzymać się może do wyrównania cen między Polską a krajami sąsiednimi, należącymi do UE. Ceny ziemi pochodzącej z Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa były niższe od cen notowanym w transakcjach między rolnikami (rys. 2). Jak wynika z analizy tych cen, w przeciągu lat 1992–2009 różnica między cenami ulegała względnemu zmniejszeniu. Według autora ta tendencja powinna się utrzymać ze względu na rosnący popyt na ziemię z WRSP i kurczenie się tego zasobu.

Ceny poszczególnych transakcji były zróżnicowane. Zależały od jakości ziemi, a także od położenia nieruchomości. Najwyższe ceny notowano za działki

¹ Bez transakcji obejmujących grunty pod budynkami, również mieszkalnymi, wyodrębnionymi obiektami, grunty o specyficznym charakterze (np. ze złożami kopalni, pod wodami, itd.), a także grunty nierolne.

położone w pobliżu aglomeracji. Najniższe ceny otrzymywano za grunty rolne niskiej jakości o położeniu i warunkach uniemożliwiających inny niż rolny sposób gospodarowania.

Analizując ceny sprzedaży gruntów z WRSP w poszczególnych oddziałach terenowych ANR, zauważyć można iż najwyższe ceny (26 oraz 21 tys. zł/ha) osiągnięto w Wielkopolsce oraz oddziale kujawsko-pomorskim, czyli w miejscach, w których dominuje intensywne rolnictwo, ziemie są stosunkowo dobrej jakości i występuje duża liczba rolników indywidualnych. W oddziałach gdzie znaczny jest udział wielkoobszarowych gospodarstw oraz ziemie są łżejsze średnie ceny sprzedaży były niższe i nie przekraczały 13,5 tys. zł/ha – OT Gorzów, Szczecin, Olsztyn (rys. 3).



Rysunek 3

Średnie ceny sprzedaży gruntów w poszczególnych OT ANR w 2009 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów z działalności ANR.

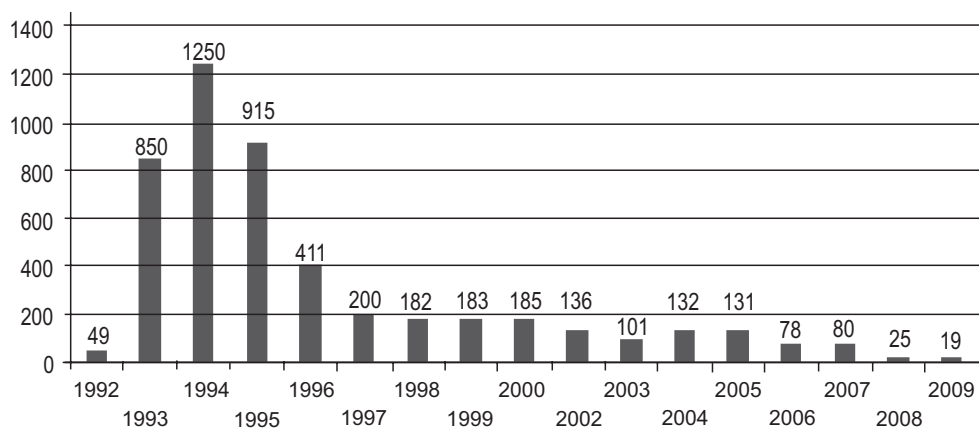
Dzierżawa

Dzierżawa to podstawowa forma czasowego zagospodarowania mienia, która korzystna jest wówczas, gdy sytuacja polityczna gwarantuje stabilność umów oraz warunków w nich zawartych. Korzyść z dzierżawy wynika z tego, iż gospodarz nie musi angażować środków na zakup ziemi, lecz może przeznaczyć je na inne cele. Jest to dobre rozwiązanie w rolnictwie, gdyż niska rentowność kapitału zaangażowanego w produkcję rolną utrudnia wykup ziemi. Do końca 2009 r.

ANR wydierzała niespełna 7 mln ha. Część z tej liczby wydierzała była więcej niż jeden raz, co wynika z czasowości zawartych umów.

Najwięcej nieruchomości Agencja wydierzała do 1995 r. Przejmowane zlikwidowane przedsiębiorstwa gospodarki rolnej zostawały zagospodarowywane w tej formie tak przez osoby fizyczne, jak i prawne. Do 1996 r. więcej ziem było wydierzanych. Po tym roku tendencja się odwróciła i corocznie więcej gruntów wracało z dzierżawy. Większa ilość powrotów z dzierżaw niż przekazywania w dzierżawę powodowana była cyklicznie zmniejszającym się zasobem. Powroty z dzierżaw następowały na skutek wygaśnięcia umowy, na wniosek wydierzającego na warunkach zawartych w umowie lub na wniosek Agencji, jeśli dzierżawca nie wywiązywał się z obowiązków względem właściciela nieruchomości. Część nieruchomości zostawała wykupiona przez dotychczasowych gospodarzy korzystających z prawa pierwokupu lub przez innych nabywców. Rokrocznie od 1994 r. powierzchnia wydierzanych gruntów maleje (rys. 4). W grudniu 2009 r. w dzierżawie znajdowało się łącznie 1 686 tys. ha.

Czynsz dzierżawny uzyskiwany za grunty do 2003 r. oscylował wokół 2 dt pszenicy z hektara. Po wejściu do UE, analogicznie jak w przypadku cen sprzedaży ziemi, jego wysokość zaczęła szybko rosnąć do poziomu 6,9 w 2008, a następnie spadała do 5,8 dt/ha w 2009 r. W latach 1992–2003 zaobserwować było można tendencję malejącą wysokości czynszu. Na taką sytuację wpływ miało kurczenie się zasobu nieruchomości atrakcyjnych pod względem zagospodarowania rolniczego. Gorsze jakościowo gleby znajdowały nabywców za niższą stawkę czynszu.

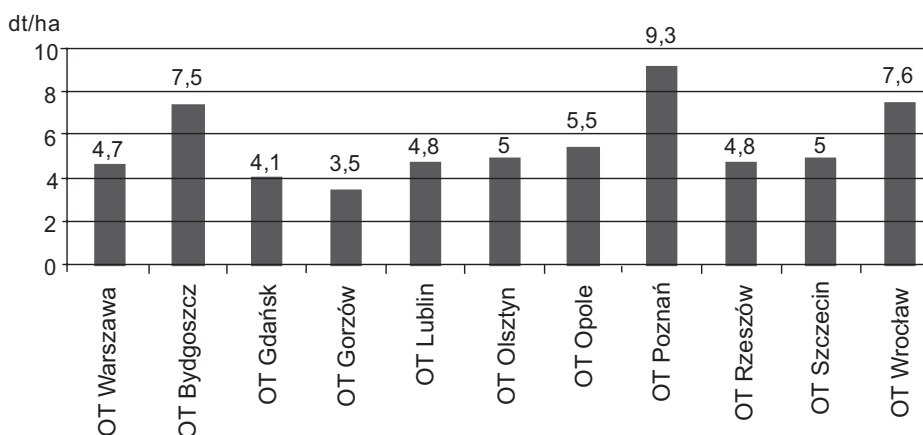


Rysunek 4

Powierzchnia wydierzanych gruntów w latach 1992–2009 (tys. ha)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów ANR.

Wysokość czynszów uzyskiwanych w poszczególnych oddziałach terenowych (rys. 5) w 2009 r. odchylała się znacznie od średniej. Czynsze uzyskiwane w poszczególnych OT ANR były wypadkową popytu na nieruchomości, ich lokalizację, powierzchnię oraz jakość. Najwyższe czynsze za wdzierżawiane gruntu otrzymano w OT Poznań, Wrocław oraz Bydgoszcz.



Rysunek 5

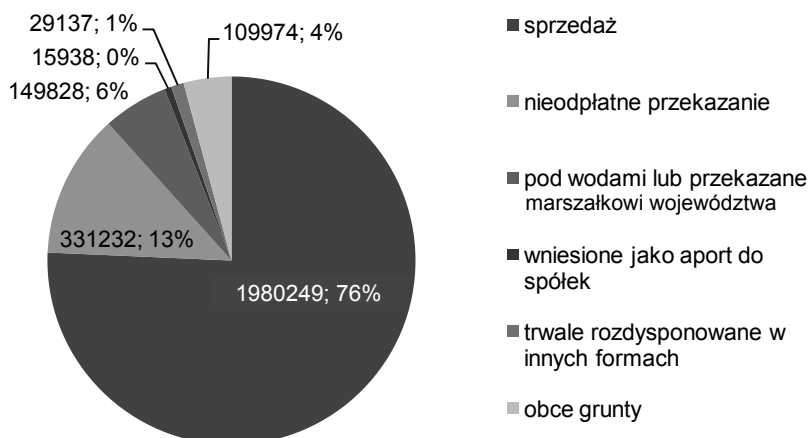
Wysokość czynszu uzyskiwanego za nieruchomości z zasobu WRSP w 2009 r. w poszczególnych OT ANR (dt/ha)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportu z działalności ANR za 2009 r.

Średni czynsz za wszystkie grunty pozostające w dzierżawie na dzień 31.12.2010 r. wyniósł 2,8 dt/ha pszenicy. Na taką średnią wpływ miało to, iż większość gruntów zostało oddanych w dzierżawę w latach wcześniejszych na podstawie wieloletnich umów, których renegotiacja może nastąpić po określonym w umowie czasie. Wysokość średniego czynszu na poziomie 2,8 dt/ha w przekonaniu autora jest korzystna dla prowadzących działalność rolniczą dzierżawców. Niewysoka cena za użytkowanie ziemi pozwala na gromadzenie nadwyżek, które mogą być inwestowane. Niższy czynsz dzierżawny w przekonaniu autora jest nagrodą ze ryzyko podjęcia działalności gospodarczej na ziemiach WRSP w latach wcześniejszych.

Zasób WRSP na koniec 2009 r.

Z przyjętych do zasobu 4 740 234 ha na dzień 31 grudnia 2009 r. rozdysponowano trwale 55%, tj. 2 614 683 ha (rys. 6).

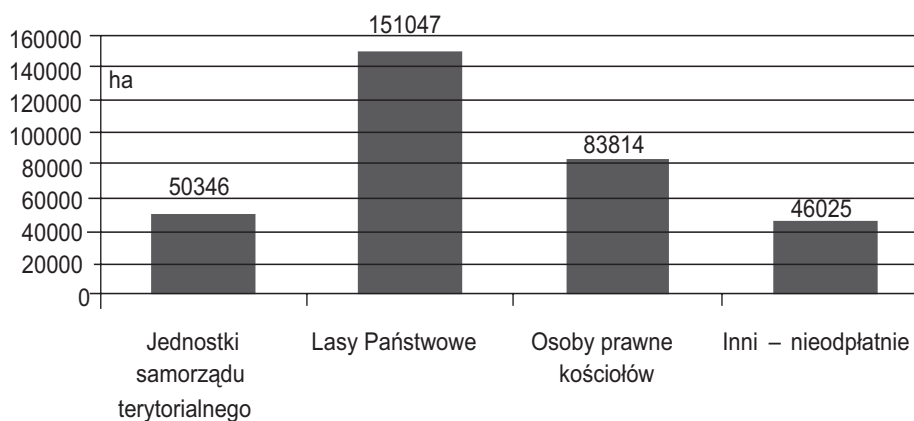


Rysunek 6

Rozdysponowanie WRSP na dzień 31.12.2008 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportu z działalności ANR za 2008 r.

Największą część tej sumy stanowią grunty sprzedane (76%). Druga grupa, pod względem wielkości, to ziemie nieodpłatnie przekazane (rys. 6). Cztery procent zasobu trwale zagospodarowanego to grunty obce, które nie należą już do Agencji, jednak są jeszcze wykazywane w sprawozdawczości. Po około jednym procencie trwałego rozdysponowania stanowią grunty wniesione aportem do spółek oraz rozdysponowane w inny sposób. Wśród gruntów trwale przydzielonych w formie nieodpłatnego przekazania największa część przypadła Lasom Państwowym. Były to geodezyjnie wyodrębnione działki zadrzewione, wchodzące w skład zasobu, oraz obszary o niekorzystnych warunkach naturalnych, przeznaczone na zalesienie. Wśród 170 tys. ha obszarów leśnych, które Agencja przejęła, część rozdysponowywana była tak, jak pozostałe grunty, czyli przez dzierżawę i sprzedaż. Osoby prawne kościołów otrzymały z zasobu niepełna 84 tys. ha, głównie w ramach zwrotów znacjonalizowanych po wojnie majątków rolnych. Jeśli w zasobie znajdowały się wspomniane nieruchomości, zwracano je. Gdy były we władaniu osób trzecich proponowano otrzymanie zamiennych nieruchomości. Przekazywano je również do jednostek samorządu terytorialnego (JST) i przeznaczano na cele inwestycji infrastrukturalnych zleconych jednostkom w ramach zadań własnych. Nieruchomości przekazane nieodpłatnie na rzecz innych osób to w głównej mierze obszary oddane parkom narodowym na utworzenie lub powiększenie. Ponadto w tej grupie znalazły się obszary przekazane dożywotnim użytkownikom oraz zwrócone byłym właścicielom (rys. 7).



Rysunek 7

Nieodpłatnie przekazane grunty z ZWRSP na dzień 31.12.2008 r. (w ha)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportu z działalności ANR za 2008 r.

Na 31.12.2009 r. 38% nieruchomości zasobu (1 792 tys. ha) znajdowało się w nietrwałym zagospodarowaniu, którego przeważającą formą była dzierżawa (94%), a 7% nie było zagospodarowane. Ponad 331 tys. ha pozostawało na dzień 31.12.2009 r. niezagospodarowane. Największa część, bo 66% może być przeznaczona na cele rolnicze. Problemem zagospodarowania tego zasobu było to, iż większość cechowała się słabą jakością, niekorzystnym rozłogiem lub ukształtowaniem powierzchni. Ponad 36 tys. ha z tej liczby (17%) to grunty pozostające w długoletnim odłogowaniu. To poważna przeszkoda, gdyż doprowadzenie do odpowiedniej kultury rolnej wymagać będzie długiego czasu oraz nakładów. Dodatkowo grunty te są rozdrobnione, co jest znaczącym utrudnieniem. Wśród niezagospodarowanych nieruchomości ok. 41 tys. może być zalesiona. Pozostała część zasobu nie ma określonego przeznaczenia. Są to z reguły grunty o słabej jakości, niekorzystnie położone, a przede wszystkim cechujące się dużym rozdrobnieniem. Sposób w jaki zostaną wykorzystane zależeć będzie od planów zagospodarowania obszarów, na których występują.

Proponowane kierunki zagospodarowania ZWRSP

Zgodnie z rządowym projektem nowelizacji ustawy o zmianie ustawy o gospodarowaniu nieruchomościami Skarbu Państwa, intensyfikacji ulec ma trwałe rozdysponowanie Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa. Zgodnie z proponowanymi rozwiązaniami zawarte umowy dzierżawy po okresie wygaśnięcia nie będą mogły być przedłużane ani przekształcane w umowy zawarte na czas

nieokreślony. Dzierżawa przedłużona może być jedynie w stosunku do spółek hodowli roślin uprawnych oraz hodowli zwierząt gospodarskich o szczególnym znaczeniu dla gospodarki narodowej. Umowy w okresie obowiązywania mogą być przedłużone na okres wykonania obowiązków lub zobowiązań a także spełnienia warunków związanych z przyznaną dzierżawcy pomocą finansową współfinansowaną lub finansowaną z Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich lub Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej. Proponowane rozwiązanie dotyczy tylko tych nieruchomości lub ich części, które są niezbędne do wykonania wspomnianych zobowiązań, obowiązków i warunków, przy założeniu, iż wniosek o pomoc został złożony przed wejściem w życie proponowanych rozwiązań. Umowy z ANR na administrowanie zasobu nie są przekształcane na umowy na czas nieoznaczony i mogą być przedłużane najpóźniej do końca 2013 r.

W ciągu 6 miesięcy od wejścia proponowanych rozwiązań dzierżawcy dostaliby od ANR pisemne zawiadomienie z załączoną nową umową dzierżawy, w której znalazłyby się proponowane do wyłączenia działki stanowiące 30% powierzchni dotychczasowej dzierżawy. W ciągu 3 miesięcy od otrzymania takiego oświadczenia dzierżawca musiałby pisemnie odpowiedzieć ANR. Jeśli przyjąłby proponowane rozwiązania mógłby kontynuować dzierżawę pomniejszoną o wspomniane 30% do końca trwania umowy. Najpóźniej do końca okresu dzierżawy przysługiwałoby mu prawo pierwokupu. Jeśli dzierżawca nie skorzysta z proponowanych rozwiązań będzie miał prawo użytkować dzierżawiony majątek do końca trwania umowy, a po jej zakończeniu zostanie on przeznaczony do sprzedaży. Zasób ziemi pozyskanej z wyłączenia w ciągu roku od zmiany umowy dzierżawy ANR przeznaczyłaby do sprzedaży. Rozwiązania te mają sprzyjać powiększaniu i tworzeniu gospodarstw rodzinnych.

W przekonaniu autora proponowane zmiany nie są korzystne. Ustawodawca dąży do zlikwidowania dzierżawy jako formy użytkowania państwowego mienia rolnego. Proces ostatecznego, trwałego zagospodarowania Własności Rolnej Skarbu Państwa powinien przebiegać w sposób ewolucyjny a nie rewolucyjny. Przyspieszenie ustawowe procesu przekształceń własnościowych może wywołać negatywne skutki. Według autora najważniejszym z nich będzie spadek zaufania do Państwa, które postępuje w nieodpowiedni sposób z przedsiębiorcami rolnymi. W początkowej fazie przekształceń własnościowych zachęcano do podejmowania działalności na gruntach należących do ZWRSP, na które nie było dużego zainteresowania ze strony rolników indywidualnych. W chwili obecnej, gdy takie zainteresowanie się pojawiło, odbiera się możliwość kontynuowania działalności osobom, które podejmowały trud i ryzyko pracy na gruntach Skarbu Państwa. Takie działania nie powinny budzić aprobaty społeczeństwa. Idea powiększania gospodarstw rodzinnych jest słuszna, jednak obrana droga, według autora, nie

wydaje się prawidłowa. Zasób WRSP w przeważającej części występuje na tzw. Ziemiach Odzyskanych, gdzie rolnictwo indywidualne miało i ma możliwości powiększania areалу gospodarstw drogą naturalną, tak kosztem ZWRSP jak i od rolników zaprzestających działalności rolniczej. W pozostałych rejonach kraju, gdzie gruntów państwowych jest mało, żadne ustawowe rozwiązania odnośnie gruntów państwowych nie przyniosą istotnych zmian. W przekonaniu autora, ustawodawca powinien szukać dróg i ułatwiać transfer ziemi z gospodarstw słabych, niemających możliwości rozwoju, a nie osłabiać istniejące gospodarstwa wielkoobszarowe, które mogą wykorzystywać korzyści skali produkcji.

Wnioski

1. Do grudnia 2009 r. ANR sprzedała 42% ziemi będącej w jej dyspozycji (tj. 1 980 249 ha). Średnia cena sprzedaży rosła z 500 zł w 1992 r. do niespełna 15 tys. zł w 2009 r. Najwięcej do sprzedaży pozostaje gruntów na obszarach z dużym udziałem PPGR.
2. Według stanu na koniec grudnia 2009 r. w dzierżawie znajdowały się nieruchomości ZWRSP o powierzchni 1 686 tys. ha. Maleje ilość wydzierżawianych gruntów ze względu na kurczący się zasób. W ostatnich latach średni czynsz, za który ANR oddawała w użytkowanie grunty oscyłował ok. 6 dt pszenicy na ha. Średni czynsz dla wszystkich umów wyniósł w 2009 r. 2,8 dt pszenicy na ha.
3. Zgodnie ze stanem na koniec 2009 r. ANR trwale rozdysponowała 55% przyjętego zasobu (tj. 2 616 tys. ha), w nietrwałym rozdysponowaniu, którego przeważającą część stanowiła dzierżawa (94%) pozostawało 38% zasobu (tj. 1 792 tys. ha), a do rozdysponowania pozostało 7% (tj. 332 tys. ha).
4. Znaczna część niezagospodarowanych gruntów ANR (66% z 332 tys. ha) cechuje się małą przydatnością do produkcji rolnej. Ze względu na jakość, niekorzystne ukształtowanie lub wielkość działek zagospodarowanie tych gruntów może napotkać utrudnienia. Pozostała część niezagospodarowanego mienia będzie musiała zostać przeznaczona na inne niż rolnicze cele (zalesienie, rekreacja, itd.).

Literatura

- BAŁTOWSKI M., Przekształcenia własnościowe przedsiębiorstw państwowych w Polsce, PWN, Warszawa 2002 r.
- DZUN W., Państwowe gospodarstwa rolne w procesie przemian systemowych w Polsce, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa Polskiej Akademii Nauk, Warszawa 2005 r.

- JAWOROWSKI J., Przekształcenia własnościowe w rolnictwie, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 1999 r.
- Materiały Konferencyjne, Przekształcenia Własnościowe w Rolnictwie – 10 lat doświadczeń, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2002 r.
- Projekt nowelizacji ustawy o zmianie ustawy o gospodarowaniu nieruchomościami Skarbu Państwa.
- Raporty roczne z działalności AWRSP/ANR z lat 1992–2008, źródło: <http://www.anr.gov.pl>.
- Ustawa z dnia 19.10.1991 r., O gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa oraz o zmianie niektórych ustaw, Dziennik Ustaw z 1991 r. Nr 107, poz. 464.
- Wielkoobszarowe gospodarstwa rolne, ich załogi i nowi gospodarze, red. Fedyszak-Radziewska B., Materiały z konferencji PAN Instytutu Rozwoju Wsi i Rolnictwa, 1998 r.

Distribution of Agricultural Property of the State Treasury in the years 1992–2009

Abstract

The article presents the situation of State Farms in the late 80's of the XX century, which was in need of quick reforms in the sector. The land resource acquired by APA was characterized in numbers. The development process of the Agricultural Property of the State Treasury in the years 1992–2009 was analyzed. The status of the resource at the end of 2009 was presented and commented on proposed legal changes related to the Agricultural Property of the State Treasury.

Agnieszka Szwech

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Efekty realizacji działania „Poprawa przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych” w przedsiębiorstwach przemysłu mięsnego

Wstęp

Przekształcenia strukturalne w rolnictwie, gospodarce żywnościowej i rozwój obszarów wiejskich stanowiły najważniejsze wyzwania polityki rolnej w pierwszym okresie po akcesji [Narodowy Plan Rozwoju 2004–2006, s. 100]. Działania, które Polska, będąc członkiem Unii Europejskiej, realizowała w obszarze rolnictwa w tym okresie miały dwa cele: poprawę konkurencyjności gospodarki rolno-żywnościowej oraz zrównoważony rozwój obszarów wiejskich [tamże, s. 101].

Narzędziem realizacji Narodowego Planu Rozwoju w ramach osi: „Przekształcenia strukturalne w rolnictwie i rybołówstwie, rozwój obszarów wiejskich” były dwa programy opracowane przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi [Narodowy Plan Rozwoju 2004–2006, s. 68, www.minrol.gov.pl/wsparcie-rolnictwairybolowstwa]:

1. Sektorowy Program Operacyjny „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich” (SPO ROLNY), którego źródłem finansowania w 66% była Sekcja Orientacji Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej (EFOiGR) oraz w 34% budżet krajowy;
2. Program Operacyjny „Rybołówstwo i przetwórstwo ryb” (SPO RYBY), którego źródłem finansowania w 72% był Finansowy Instrument Sterowania Rybołówstwem (FIFG) oraz w 28% budżet krajowy.

Uzupełnieniem wyżej wskazanych celów Wspólnej Polityki Rolnej w tym okresie był Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2004–2006 (PROW 2004–2006), finansowany z Sekcji Gwarancji Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej (EFOiGR) oraz budżetu krajowego.

Budżet SPO ROLNEGO wyniósł 1,8 bln EUR, z czego 1,2 bln EUR stanowiły środki unijne. W ramach tego programu wdrożono 15 działań. Jednym z nich było: „Poprawa przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych”, którego budżet wyniósł 0,5 bln EUR, co stanowi 1/4 budżetu całego programu.

Działanie było kontynuacją wsparcia skierowanego do przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w ramach przedakcesyjnego Programu SAPARD. Realizacja działania „Poprawa przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych” w ramach SPO ROLNEGO odbywała się w latach 2004–2008, a ostateczne rozliczenie programu nastąpiło w roku 2009. Obecnie, od roku 2008, pomoc dla przetwórstwa wdrażana jest w ramach działania „Zwiększanie wartości dodanej podstawowej produkcji rolnej i leśnej” objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013.

Pomoc dla przetwórstwa w ramach SPO ROLNEGO polegała na refundacji wydatków inwestycyjnych przedsiębiorstw, poniesionych na budowę lub modernizację zakładów produkcyjnych oraz infrastruktury handlu hurtowego produktami rolnymi [Dz.U. z 2004 r. Nr 197 poz. 2032, załącznik nr 1, s. 58]. Pomoc ta wynosiła do 50% poniesionych nakładów inwestycyjnych, nie więcej niż 20 mln zł na 1 podmiot. Wyplacana była po zrealizowaniu inwestycji i opłaceniu wydatków.

Celem inwestycji była poprawa warunków sanitarnych produkcji, unowocześnienie jej i rynkowe ukierunkowanie, ulepszenie logistyki, poprawa jakości produktów, wzrost wartości dodanej w przedsiębiorstwach.

Wsparciem objęte zostały m.in. przedsiębiorstwa z branży mięsnej, mleczarskiej, owocowo-warzywnej, zbożowej, handlu hurtowego produktami rolnymi i inne. Jednym z warunków otrzymania wsparcia była żywotność ekonomiczna, tj. zdolność przedsiębiorstwa do realizacji projektu oraz dalszego prowadzenia rentownej działalności w sektorze [tamże, s. 60, punkt 4].

Celem artykułu jest przedstawienie efektów realizacji działania „Poprawa przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych” SPO ROLNEGO w przedsiębiorstwach przemysłu mięsnego poprzez analizę wyników finansowych tych przedsiębiorstw, które skorzystały ze wsparcia.

Metodyka badań

Badaniami objęto 20 przedsiębiorstw z terenu 5 województw Polski centralnej i północno-wschodniej: warmińsko-mazurskiego, podlaskiego, lubelskiego, mazowieckiego i łódzkiego. Do badań wybrano przedsiębiorstwa, które:

1. Prowadzą działalność jako spółki prawa handlowego w zakresie przetwórstwa mięsa czerwonego lub białego;
2. W latach 2005–2008 zrealizowały przynajmniej jedną inwestycję w środki trwałe, współfinansowaną ze środków Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich” działanie „Poprawa przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych”;

3. Opublikowały lub udostępniły sprawozdania finansowe za lata 2004–2008.

W całym kraju pomoc w ramach działania otrzymało 727 przedsiębiorstw przemysłu spożywczego [dane ARiMR, 2009]. Na obszarze 5 województw objętych badaniami pomoc otrzymało 296 beneficjentów. W grupie tej znalazło się tylko 30 przedsiębiorstw spełniających kryterium 1. i 2. Z grupy tej odrzucono 1 przedsiębiorstwo, które w roku 2008 ogłosiło upadłość. Z pozostałych podmiotów wybrano te spółki, dla których uzyskano kompletne dane finansowe za lata 2004–2008.

Przedsiębiorstwa podzielono na 3 grupy, przyjmując jako kryterium podziału wartość aktywów w roku bazowym 2004. W pierwszej grupie, obejmującej przedsiębiorstwa o wartości majątku do 30 mln zł, znalazło się 7 podmiotów, w grupie drugiej, gdzie wartość aktywów wynosiła od 30 do 90 mln zł – 6 przedsiębiorstw, a w grupie trzeciej, o wartości aktywów powyżej 90 mln zł – 7 przedsiębiorstw. Badania przeprowadzono w roku 2010.

Wyniki badań

Zbadano wartość aktywów i wyposażenie przedsiębiorstw w określone środki produkcji w każdej grupie przedsiębiorstw w roku bazowym (2004) i końcowym (2008). Następnie badaniom poddano wyniki finansowe oraz rentowność w roku 2004 i 2008.

Wskaźniki w analizie obliczono oddzielnie dla każdego przedsiębiorstwa, średnią dla danej grupy wyciągnięto z wartości wskaźników.

We wszystkich grupach badawczych **udział aktywów trwałych w aktywach ogółem** przekraczał 50%. Najwyższy udział aktywów trwałych w aktywach ogółem występował w przedsiębiorstwach o najniższej wartości majątku – średnio 64%. W grupie drugiej i trzeciej aktywa trwałe, które mają mniejszą od aktywów obrotowych zdolność do wypracowywania przychodów, stanowiły średnio 52 i 54%.

W **strukturze majątku trwałego** największy udział stanowiły rzeczowe aktywa trwałe (99% w I grupie, 90% w II grupie, 86% w III grupie).

Wysoki udział aktywów trwałych, a wśród nich majątku rzeczowego w aktywach ogółem, jest sytuacją typową dla branży mięsnej, gdzie, podobnie jak w innych gałęziach przemysłu spożywczego, przedsiębiorstwa są umaszynowane. Wyższy udział aktywów trwałych w aktywach ogółem przekłada się na elastyczność przedsiębiorstwa wobec zmian koniunktury gospodarczej i związane z nią ryzyko działalności operacyjnej [Sierpińska M., Jachna T., 2004, s. 71]. Dość duża część kapitału związana długookresowo w badanych przedsiębiorstwach sprawia, że przedsiębiorstwom tym trudniej jest zmienić profil działalno-

Tabela 1

Charakterystyka przedsiębiorstw w roku 2004 wg wartości aktywów ogółem w roku bazowym (2004)

Grupy przedsiębiorstw wg wartości aktywów w roku bazowym 2004	do 30 mln zł	od 30 do 90 mln zł	pow. 90 mln zł
liczba przedsiębiorstw w grupie	7	6	7
rozpiętość aktywów ogółem w mln zł	13–27	38–85	91–584
wartość aktywów ogółem w mln zł (średnia na przedsiębiorstwo)	21	60	207
udział aktywów trwałych w aktywach ogółem w % (średnia na przedsiębiorstwo)	64	52	54
udział rzeczowych aktywów trwałych w aktywach trwałych w % (średnia na przedsiębiorstwo)	99	90	86
wartość kapitałów własnych w mln zł (średnia na przedsiębiorstwo)	9	12	90
udział kapitałów własnych w pasywach ogółem w % (średnia na przedsiębiorstwo)	42	23	38
przychody brutto ze sprzedaży w mln zł (średnia na przedsiębiorstwo)	78	174	536
zysk brutto ze sprzedaży w mln zł (średnia na przedsiębiorstwo)	3	18	47
zysk netto w mln zł (średnia na przedsiębiorstwo)	1,1	-2,1	5,3
liczba przedsiębiorstw z zyskiem netto w grupie (stratą netto w grupie)	7/0	4/2	7/0
rentowność sprzedaży ROS (średnia obliczona ze wskaźników ROS dla każdego przedsiębiorstwa oddzielnie)	1,4	-1,6	0,8
rentowność aktywów ROA (średnia obliczona ze wskaźników ROA dla każdego przedsiębiorstwa oddzielnie)	5	-4	2
rentowność kapitałów własnych ROE (średnia obliczona ze wskaźników ROE dla każdego przedsiębiorstwa oddzielnie)	14	-55*	4*

* Z grupy II i III wyłączono po 1 przedsiębiorstwie, w których odnotowano ujemną wartość kapitałów własnych. W pozostałych przedsiębiorstwach wartość kapitałów własnych była dodatnia.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych przedsiębiorstw z roku 2004.

ści i szybko dostosować się do zmian zatrudnienia i zamówień. Relatywnie wyższe koszty stałe, związane z utrzymaniem majątku, nie pozwalają na elastyczne dostosowywanie do zmian poziomu cen, zaś każda zmiana poziomu sprzedaży wpływa na wyniki finansowe.

Poszczególne grupy badawcze charakteryzowały się zróżnicowanym **udziałem kapitałów własnych w ogólnej sumie pasywów**. W żadnej grupie nie została dotrzymana złota reguła finansowania, zgodnie z którą nie powinno się zadłużać przedsiębiorstwa w stopniu większym niż 50%. W literaturze w ostatnich

latach pojawiły się poglądy, że wystarczające jest, aby kapitały własne stanowiły 1/3 wartości pasywów [Sierpińska M., Jachna T., 2004, s. 73]. To zalecenie zostało dotrzymane w grupie I i III (42 i 38%). Natomiast w grupie II wartość kapitałów własnych stanowiła tylko 23% wartości pasywów.

Wielkość **przychodów ze sprzedaży** w analizowanych przedsiębiorstwach uzależniona była od wartości majątku – im majątek większy, tym większe przychody ze sprzedaży. Podobnie **zysk brutto ze sprzedaży** (tj. po odjęciu jedynie kosztów wytworzenia sprzedanych produktów) zwiększał się wprost proporcjonalnie do zwiększania wartości majątku przedsiębiorstw. **Wynik finansowy netto**, uwzględniający również koszty sprzedaży, zarządu, wartość wyniku na działalności finansowej, operacyjnej i zdarzeń nadzwyczajnych oraz podatek dochodowy, stanowił wartość dodatnią w grupie I i III – średnio na 1 przedsiębiorstwo w grupie I zysk netto wynosił 1,1 mln zł, a w grupie III 5,3 mln zł. W grupie II wynik finansowy netto stanowił wartością ujemną (ze względu na bardzo dużą stratę w 2 przedsiębiorstwach. Należy tu dodać, że nawet po wykluczeniu tych przedsiębiorstw ze zbioru badawczego, średni zysk netto przypadający na 1 przedsiębiorstwo z tej grupy byłby najniższy i wyniósłby 0,7 mln zł).

Badane przedsiębiorstwa osiągały niewielki zysk poprzez określoną wielkość sprzedaży, o czym świadczą niskie w każdej grupie **wskaźniki rentowności sprzedaży ROS** [A. Rutkowski, 2007, s. 95]. Rentowność sprzedaży była najwyższa w przedsiębiorstwach najmniejszych, gdzie wartość aktywów nie przekraczała 30 mln zł – wskaźnik wyniósł średnio 1,4%. W przedsiębiorstwach największych rentowność sprzedaży wyniosła tylko 0,8%. W grupie II rentowność była ujemna, natomiast po wykluczeniu przedsiębiorstw ze stratami rentowność sprzedaży ukształtowałaby się na poziomie 0,6 % i byłaby najniższa wśród badanych grup przedsiębiorstw. Tak niski poziom rentowności świadczy o bardzo niskiej efektywności sprzedaży, gdyż każda złotówka sprzedaży generuje niewielki zysk.

Niski poziom rentowności jest charakterystyczny dla branż przemysłu spożywczego [„Rynek mięsa – stan i perspektywy”, IERiGŻ]. W roku 2004 rentowność sprzedaży przemysłu spożywczego wyniosła 3,5%. Średnie wyniki rentowności sprzedaży badanych przedsiębiorstw przemysłu mięsnego były jednak niższe od wyników przemysłu spożywczego ogółem.

Wartość zysku netto, przypadająca na jednostkę zaangażowanego w przedsiębiorstwie majątku, była najwyższa w przedsiębiorstwach najmniejszych – **wskaźnik rentowności aktywów ROA** wyniósł 5%. Najgorsze wyniki odnotowano w grupie II – rentowność aktywów poniżej 0. Po wykluczeniu przedsiębiorstw ze stratami rentowność aktywów dla tej grupy wyniosłaby 1,8% i nadal byłaby najniższa wśród badanych grup przedsiębiorstw. Rentowność aktywów w przedsiębiorstwach największych wyniosła 2%.

Zadowolenie udziałowców i akcjonariuszy, którzy zaangażowali swój kapitał w finansowanie działalności przedsiębiorstw, mierzone stopą zwrotu [Brigham E., Houston J., 2005], różni się w poszczególnych grupach przedsiębiorstw. Najwyższą **stopę zwrotu z kapitału własnego** odnotowały przedsiębiorstwa z grupy pierwszej: ROE = 14%. W grupie drugiej średnia wartość wskaźnika przypadająca na jedno przedsiębiorstwo była ujemna: ROE = -55%. Powodem takiego wyniku była strata w jednym przedsiębiorstwie (drugie przedsiębiorstwo ze stratą w tej grupie zostało wyłączone z obliczeń ze względu na ujemną wartość kapitałów własnych). Natomiast po wyłączeniu obu przedsiębiorstw ze stratami, średnia wartość wskaźnika ROE dla przedsiębiorstw przynoszących zysk w grupie II wyniosłaby 9%. W grupie III rentowność kapitałów własnych wyniosła 4% (z tej grupy również wyłączono spółkę z ujemnym kapitałem własnym).

Teoretycznie, jak pisał m.in. H. Błoch [Błoch H., 1992, s. 37], im większy jest udział trwałych składników majątku w jego strukturze, tym mniejsza jest zdolność przedsiębiorstwa do wypracowywania przychodu. Twierdzenie to nie jest prawdziwe w przypadku porównywania przedsiębiorstw w różnych grupach, gdzie kryterium podziału stanowi wartość majątku. Wysoki udział środków trwałych w majątku przedsiębiorstw najmniejszych nie przeszkadzał im w osiągnięciu najlepszych, modelowych wręcz, wyników finansowych w roku 2004.

Charakterystykę przedsiębiorstw w roku 2008 przedstawiono w tabelach 2 i 3. W tabeli 2. scharakteryzowano przedsiębiorstwa w roku 2008, przypisując je do poszczególnych grup wg wartości aktywów z roku 2004. Natomiast w tabeli 3. przedsiębiorstwa zostały podzielone na trzy nowe grupy, wg wartości aktywów w roku 2008.

Po realizacji inwestycji **majątek przedsiębiorstw** zwiększył się w każdej analizowanej grupie. Ponadto wartość aktywów w części przedsiębiorstw wzrosła na tyle, że mogłyby one znaleźć się w grupie wyższej, tj. 3 z 7 przedsiębiorstw z grupy I osiągnęły wartość aktywów powyżej 30 mln zł i 2 z 6 przedsiębiorstw z grupy II osiągnęły wartość aktywów powyżej 90 mln zł. W tabeli 2., ze względów porównywalności wyników w latach 2004–2008, przedsiębiorstwa te pozostawione zostały w grupach sklasyfikowanych wg wartości majątku w roku 2004.

Pomimo dużych nakładów inwestycyjnych **udział aktywów trwałych w majątku ogółem** w grupie I i III zmniejszył się (wyniósł 57% w I i 55% w III grupie). Oznacza to, że w przedsiębiorstwach najmniejszych i największych zwiększył się majątek obrotowy bezpośrednio wpływający na wysokość osiąganych zysków, przynoszący nadwyżkę środków dzięki stałym jego przemianom. Natomiast w grupie II udział aktywów trwałych w majątku ogółem zwiększył się o 1 punkt procentowy, do poziomu 53%. We wszystkich grupach niewielkiemu zmniejszeniu uległ **udział rzeczowych składników majątku w strukturze majątku trwałego**.

Tabela 2

Charakterystyka przedsiębiorstw w roku 2008 wg wartości aktywów ogółem w roku 2004

Grupy przedsiębiorstw wg wartości aktywów w roku bazowym 2004	do 30 mln zł	od 30 do 90 mln zł	pow. 90 mln zł
liczba przedsiębiorstw w grupie	7	6	7
rozpiętość aktywów ogółem w mln zł w roku 2008	11–43	46–192	116–779
wartość aktywów ogółem w mln zł (średnia na przedsiębiorstwo)	27	129	337
udział aktywów trwałych w aktywach ogółem w % (średnia na przedsiębiorstwo)	57	53	54
udział rzeczowych aktywów trwałych w aktywach ogółem w % (średnia na przedsiębiorstwo)	98	88	84
wartość kapitałów własnych w mln zł (średnia na przedsiębiorstwo)	11	31	144
udział kapitałów własnych w pasywach ogółem w % (średnia na przedsiębiorstwo)	34	30	41
przychody brutto ze sprzedaży w mln zł (średnia na przedsiębiorstwo)	93	393	766
zysk brutto ze sprzedaży w mln zł (średnia na przedsiębiorstwo)	2	41	80
zysk netto w mln zł (średnia na przedsiębiorstwo)	-0,7	3,1	4,0
liczba przedsiębiorstw z zyskiem netto w grupie (stratą netto w grupie)	5/2	6/0	6/1
rentowność sprzedaży ROS (średnia obliczona ze wskaźników ROS dla każdego przedsiębiorstwa oddzielnie)	-2,5	1,6	0,7
rentowność aktywów ROA (średnia obliczona ze wskaźników ROA dla każdego przedsiębiorstwa oddzielnie)	-8	5	2
rentowność kapitałów własnych ROE (średnia obliczona ze wskaźników ROE dla każdego przedsiębiorstwa oddzielnie)	4*	24	6

* Z grupy I wyłączono 1 przedsiębiorstwo, w którym odnotowano ujemną wartość kapitałów własnych. W pozostałych przedsiębiorstwach wartość kapitałów własnych była dodatnia.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych przedsiębiorstw z roku 2008.

Poziom kapitałów własnych w finansowaniu majątku wyrównany został we wszystkich grupach do poziomu 1/3 wartości pasywów ogółem. W poszczególnych grupach badawczych kształtował się na poziomie 34, 30 i 41%. Znaczna poprawa struktury pasywów w II grupie przedsiębiorstw oraz niewielki wzrost wskaźnika w grupie III oznaczają zmniejszenie finansowania działalności kapitałami obcymi i zmniejszenie ryzyka związanego z obsługą długu w przyszłości. Szybki spadek w krótkim okresie poziomu kapitałów własnych w grupie przedsiębiorstw najmniejszych został wywołany działalnością inwestycyjną przedsiębiorstw i wiązać się będzie z dodatkowymi kosztami obsługi zadłużenia w przyszłości.

Poprawę **struktury majątkowej i kapitałowej** przedsiębiorstw można uznać za pozytywny efekt działalności przedsiębiorstw, które zrealizowały inwestycje rzeczowe współfinansowane ze środków publicznych.

Zwiększyły się również **przychody ze sprzedaży** we wszystkich przedsiębiorstwach i nadal ich wartość jest uzależniona od wartości majątku – im majątek większy, tym większe przychody ze sprzedaży. Natomiast **zysk brutto ze sprzedaży**, będący pierwszą kategorią zysku po uwzględnieniu kosztów wytworzenia, zmniejszył się w I grupie badanych przedsiębiorstw ze średnio 3 mln do 2 mln na 1 przedsiębiorstwo. Po uwzględnieniu kolejnych kosztów i kategorii wynikowych, **wynik finansowy netto** przypadający na 1 przedsiębiorstwo z tej grupy był wartością ujemną (−0,7 mln zł). W grupie tej tylko 2 z 7 przedsiębiorstw odniosły straty, jednak wartość strat przewyższyła wartość zysków wypracowanych przez pozostałe 5 przedsiębiorstw w grupie. Konsekwencją tego jest ujemna wartość wskaźnika **rentowności sprzedaży ROS** i **rentowności aktywów ROA** w grupie I.

Wyniki finansowe netto przedsiębiorstw z grupy II i III zwiększyły się, jednak wskaźniki **rentowności sprzedaży i aktywów** uległy poprawie jedynie w grupie II. W grupie tej, dzięki poprawie wyników finansowych, rentowność nie jest już ujemna i wynosi średnio: rentowność sprzedaży ROS = 1,6%, rentowność aktywów ROA = 5%. Poprawiła się zatem efektywność sprzedaży oraz zdolność aktywów do generowania zysku. W grupie III rentowność sprzedaży ROS nieco zmniejszyła się i wyniosła 0,7%, a rentowność majątku ROA pozostała na tym samym poziomie.

Rentowność kapitałów własnych ROE uległa zwiększeniu w przedsiębiorstwach z grupy II i III. W grupie II, dzięki znacznej poprawie wyników finansowych, rentowność kapitałów własnych ROE jest najwyższa, wynosi 24%. Należy przy tym pamiętać, iż zwiększenie wskaźnika ROE zależy od:

- wyników finansowych przedsiębiorstwa – im wyższe wyniki finansowe, tym wyższa wartość wskaźnika;
- wartości kapitałów własnych w strukturze finansowania – im niższe kapitały własne, tym wyższa wartość wskaźnika.

W grupie tej udział kapitałów własnych w pasywach ogółem jest najniższy (wynosi 30%). Kapitały własne zastąpione zostały kapitałami obcymi w finansowaniu działalności przedsiębiorstw. Może to powodować wykorzystanie dodatniego efektu dźwigni finansowej i zwiększenie wartości wskaźnika ROE.

W grupie przedsiębiorstw największych, gdzie 6 z 7 podmiotów to spółki akcyjne, wzrost wskaźnika ROE do poziomu 6% powinien poprawić nastroje akcjonariuszy. Dzięki zwiększeniu stopy zwrotu z kapitałów własnych mogą liczyć na wyższe dywidendy od zaangażowanego kapitału. W przedsiębiorstwach najmniejszych pogorszenie wyników finansowych spowodowało również pogor-

szenie rentowności kapitałów własnych (ROE = 4%, z wyłączeniem przedsiębiorstw z ujemnym kapitałem własnym).

W tabeli 3 przedstawiono wyniki przedsiębiorstw w roku 2008 w grupach sklasyfikowanych wg wartości aktywów w roku 2008.

Tabela 3

Charakterystyka przedsiębiorstw w roku 2008 wg wartości aktywów ogółem w roku 2008

Grupy przedsiębiorstw wg wartości aktywów w roku 2008	do 30 mln zł	od 30 do 90 mln zł	pow. 90 mln zł
liczba przedsiębiorstw w grupie	4	7	9
rozpiętość aktywów ogółem w mln zł w roku 2008	11–26	31–86	116–779
wartość aktywów ogółem w mln zł (średnia na przedsiębiorstwo)	19	55	318
udział aktywów trwałych w aktywach ogółem w % (średnia na przedsiębiorstwo)	58	55	53
udział rzeczowych aktywów trwałych w aktywach trwałych w % (średnia na przedsiębiorstwo)	97	93	84
wartość kapitałów własnych w mln zł (średnia na przedsiębiorstwo)	5	20	123
udział kapitałów własnych w pasywach ogółem w % (średnia na przedsiębiorstwo)	21	42	36
przychody brutto ze sprzedaży w mln zł (średnia na przedsiębiorstwo)	78	187	750
zysk brutto ze sprzedaży w mln zł (średnia na przedsiębiorstwo)	1	12	81
zysk netto w mln zł (średnia na przedsiębiorstwo)	-1,7	3,7	2,5
liczba przedsiębiorstw z zyskiem netto w grupie (stratą netto w grupie)	2/2	7/0	7/2
rentowność sprzedaży ROS (średnia obliczona ze wskaźników ROS dla każdego przedsiębiorstwa oddzielnie)	-5	2	0,5
rentowność aktywów ROA (średnia obliczona ze wskaźników ROA dla każdego przedsiębiorstwa oddzielnie)	-15	6	1,5
rentowność kapitałów własnych ROE (średnia obliczona ze wskaźników ROE dla każdego przedsiębiorstwa oddzielnie)	4*	23	2

*Z grupy I wyłączono 1 przedsiębiorstwo, w którym odnotowano ujemną wartość kapitałów własnych. Przedsiębiorstwo to odniosło również najwyższą w grupie stratę. W pozostałych przedsiębiorstwach wartość kapitałów własnych była dodatnia.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych przedsiębiorstw z roku 2008.

W grupie przedsiębiorstw najmniejszych, o wartości aktywów do 30 mln zł, pozostały tylko 4 przedsiębiorstwa. Liczba przedsiębiorstw w grupie II, o wartości aktywów od 30 do 90 mln zł, zwiększyła się do 7, a w grupie III, o wartości majątku powyżej 90 mln zł, do 11.

Wg tej klasyfikacji **udział aktywów trwałych w aktywach ogółem** był zbliżony do udziału aktywów trwałych w aktywach ogółem w tabelach 1 i 2. Nadal najwyższy wskaźnik był w przedsiębiorstwach z grupy I (58%). Przedsiębiorstwa najmniejsze, dzięki większemu zaangażowaniu majątku trwałego niż obrotowego w gospodarowanie, tracą możliwość elastycznego dostosowywania się do zmian koniunktury. Przedsiębiorstwa w pozostałych grupach, podobnie jak w tabelach 1 i 2, charakteryzowały się nieco niższym udziałem aktywów trwałych w majątku ogółem, jednak nadal średnia wartość aktywów trwałych przekraczała średnią wartość aktywów obrotowych.

Struktura kapitałowa w grupie II i III uległa wyraźnej poprawie – **udział kapitałów własnych w pasywach ogółem** stanowił 36% w grupie II i 42% w grupie III. Najniższy udział kapitałów własnych w pasywach ogółem odnotowano w grupie I (21%). Wysokie zadłużenie przedsiębiorstw zwiększa koszty obsługi długu i może prowadzić do niemożności spłaty zobowiązań w przyszłości.

Przychody ze sprzedaży oraz **zysk brutto ze sprzedaży**, wg tej klasyfikacji, nadal uzależnione były od wartości majątku – im majątek większy, tym wyższe przychody i zysk brutto ze sprzedaży. Natomiast **wynik finansowy netto** najwyższy był w grupie II (średnio 3,7 mln zł na 1 przedsiębiorstwo). Zysk netto w tej grupie był wyższy niż przy zastosowaniu kryteriów podziału przedsiębiorstw na grupy w tabeli 2. Natomiast zysk netto przypadający na 1 przedsiębiorstwo w grupie III uległ zmniejszeniu zarówno w stosunku do roku 2004, jak i w stosunku do podziału przedsiębiorstw zastosowanego w tabeli 2. Główną przyczyną tego stanu jest nie tylko pogorszenie wyników finansowych netto przedsiębiorstw „bazowych”, ale również przesunięcie jednego z przedsiębiorstw, przynoszącego największe straty, z grupy II do grupy III. Natomiast w grupie I straty dwóch z czterech przedsiębiorstw przewyższyły wartość zysków netto dwóch pozostałych przedsiębiorstw. Skutkiem tego wynik finansowy netto przypadający na 1 przedsiębiorstwo w grupie osiągnął wartość ujemną (-1,7 mln zł). Przedsiębiorstwa o najmniejszej wartości aktywów, bez względu na sposób ich podziału na grupy, w roku 2008 odniosły najwyższe straty.

Konsekwencją ujemnego wyniku finansowego netto przedsiębiorstw z grupy I były ujemne **wskaźniki rentowności sprzedaży ROS** oraz **rentowności aktywów ROA**. Pogorszeniu, choć nie tak drastycznemu jak w grupie I, uległy również wskaźniki rentowności ROS i ROA w przedsiębiorstwach największych (ROS wyniósł 0,5%, ROA 1,5%). Natomiast najlepszą rentownością sprzedaży i aktywów charakteryzowały się przedsiębiorstwa z grupy II. W stosunku do roku 2004 wskaźniki ROS i ROA tej grupy przedsiębiorstw uległy poprawie ze względu na osiągnięcie dodatnich wyników finansowych netto.

Rentowność kapitałów własnych ROE była najwyższa w grupie II. Jedynie w tej grupie przedsiębiorstw rentowność kapitałów własnych uległa mocnej poprawie. W pozostałych przedsiębiorstwach stopa zwrotu z kapitałów własnych zaangażowanych w finansowanie przedsiębiorstw była niższa od wartości bazowych.

Podsumowanie

Przedsiębiorstwa o najmniejszej wartości majątku (do 30 mln zł) osiągały najlepsze wyniki finansowe w roku 2004. Przedsiębiorstwa te posiadały najwyższy udział kapitałów własnych w finansowaniu majątku, odnotowały najwyższe wskaźniki rentowności sprzedaży, aktywów i kapitałów. W roku 2008, po realizacji inwestycji, przedsiębiorstwa te osiągnęły najgorsze w całej zbiorowości wyniki finansowe – średnia wysokość straty przypadająca na jedno przedsiębiorstwo w grupie, sklasyfikowanej zarówno wg wielkości aktywów w roku bazowym jak i końcowym, spowodowała drastyczne pogorszenie wskaźników rentowności – ujemna wartość ROS i ROA. Pogorszyła się również stopa zwrotu z kapitałów własnych (w grupie tej znalazło się 1 przedsiębiorstwo z ujemnym kapitałem własnym, które pominięto przy obliczaniu ROE). Przedsiębiorstwa z tej grupy nie spełniły programowego warunku żywotności ekonomicznej w okresie następującym po realizacji projektu. Nie są obecnie w stanie prowadzić rentownej działalności w sektorze objętym wsparciem.

Tabela 4

Podsumowanie wyników przedsiębiorstw w roku 2004 i 2008

Wyszczególnienie	Grupy przedsiębiorstw wg wartości aktywów	do 30 mln zł	od 30 do 90 mln zł	pow. 90 mln zł
liczba przedsiębiorstw w grupie	przedsiębiorstwa w roku 2004 w grupie wg wartości aktywów w roku 2004	7	6	7
	przedsiębiorstwa w roku 2008 w grupie wg wartości aktywów w roku 2004 (dalej A)	7	6	7
	przedsiębiorstwa w roku 2008 w grupie wg wartości aktywów w roku 2008 (dalej B)	4	7	9
wartość aktywów w mln zł (średnia na przedsiębiorstwo)	w roku 2004	21	60	207
	w roku 2008 w przedsiębiorstwach sklasyfikowanych wg A	27	129	337
	w roku 2008 w przedsiębiorstwach sklasyfikowanych wg B	19	55	318

cd. tab. 4

Wyszczególnienie	Grupy przedsiębiorstw wg wartości aktywów	do 30 mln zł	od 30 do 90 mln zł	pow. 90 mln zł
udział kapitałów własnych w pasywach ogółem w % (średnia na przedsiębiorstwo)	w roku 2004	42	23	38
	w roku 2008 w przedsiębiorstwach sklasyfikowanych wg A	34	30	42
	w roku 2008 w przedsiębiorstwach sklasyfikowanych wg B	21	42	36
przychody brutto ze sprzedaży w mln zł (średnia na przedsiębiorstwo)	w roku 2004	78	174	536
	w roku 2008 w przedsiębiorstwach sklasyfikowanych wg A	93	393	766
	w roku 2008 w przedsiębiorstwach sklasyfikowanych wg B	78	187	750
zysk netto w mln zł (średnia na przedsiębiorstwo)	w roku 2004	1,1	-2,1	5,3
	w roku 2008 w przedsiębiorstwach sklasyfikowanych wg A	-0,7	3,1	4,0
	w roku 2008 w przedsiębiorstwach sklasyfikowanych wg B	-1,7	3,7	2,5
rentowność sprzedaży ROS (średnia na przedsiębiorstwo)	w roku 2004	1,4	-1,6	0,8
	w roku 2008 w przedsiębiorstwach sklasyfikowanych wg A	-2,5	1,6	0,7
	w roku 2008 w przedsiębiorstwach sklasyfikowanych wg B	-4,9	1,7	0,5
rentowność aktywów ROA (średnia na przedsiębiorstwo)	w roku 2004	5	-4	2
	w roku 2008 w przedsiębiorstwach sklasyfikowanych wg A	-8	5	2
	w roku 2008 w przedsiębiorstwach sklasyfikowanych wg B	-15	6	1,5
rentowność kapitałów własnych ROE (średnia na przedsiębiorstwo)	w roku 2004	14	-55*	4*
	w roku 2008 w przedsiębiorstwach sklasyfikowanych wg A	4**	24	6
	w roku 2008 w przedsiębiorstwach sklasyfikowanych wg B	4**	23	2
całkowita wartość inwestycji zrealizowanych z SPO ROLNY w mln zł (średnia na przedsiębiorstwo)		3,6	11	24

*Z grupy II i III wyłączono po 1 przedsiębiorstwo, w których odnotowano ujemną wartość kapitałów własnych. W pozostałych przedsiębiorstwach wartość kapitałów własnych była dodatnia.

**Z grupy I wyłączono 1 przedsiębiorstwo, w którym odnotowano ujemną wartość kapitałów własnych. Przedsiębiorstwo to odniosło również najwyższą w grupie stratę. W pozostałych przedsiębiorstwach wartość kapitałów własnych była dodatnia.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych przedsiębiorstw z lat 2004–2008 oraz danych ARiMR.

Przedsiębiorstwa o średniej wartości aktywów ogółem (od 30 do 90 mln zł) były nieefektywne i przynosiły straty w roku 2004. Najniższy w zbiorowości udział kapitałów własnych oraz ujemne wskaźniki rentowności świadczyły o wyjątkowo trudnej sytuacji finansowej tej grupy przedsiębiorstw. Jednak w roku 2008 ich kondycja finansowa uległa poprawie, czyniąc je liderami pod względem osiągniętych wyników finansowych. Poprawiła się struktura kapitałowo-majątkowa, a rentowność sprzedaży, aktywów i kapitałów była najwyższa wśród badanych grup. Ta grupa przedsiębiorstw najlepiej wypełniła warunek programu dotyczący żywotności ekonomicznej po realizacji projektu.

Przedsiębiorstwa o największej wartości majątku w roku 2004 (powyżej 90 mln zł) charakteryzowały się niską rentownością pomimo najwyższych w grupie przychodów brutto ze sprzedaży oraz zysków netto przypadających na 1 podmiot. W roku 2008 zwiększyły się wprawdzie wartości przychodów brutto ze sprzedaży, jednak wartość zysku netto przypadająca na 1 przedsiębiorstwo zmniejszyła się. Spowodowało to nieznaczne pogorszenie wskaźnika rentowności sprzedaży. Rentowność aktywów nie uległa znaczącym zmianom w tej grupie przedsiębiorstw. Zwiększyła się natomiast rentowność kapitałów własnych największych spółek, jednak, po dokonaniu przesunięć do tej grupy 2 przedsiębiorstw z grupy II, ROE zmniejsza się poniżej poziomu bazowego. Przedsiębiorstwa te wprawdzie prowadzą rentowną działalność, jednak ich wyniki nie plasują ich w gronie liderów pod względem żywotności ekonomicznej.

Literatura

- BŁOCH H., *Controlling, rachunkowość zarządcza*, CIM, Warszawa 1992.
- BRIGHAM E., HOUSTON J., *Podstawy zarządzania finansami*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2005.
- HELLER J., *Interwencjonizm państwowy w kształtowaniu międzyregionalnych dysproporcji w rozwoju gospodarczym obszarów wiejskich w Polsce*, Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G, Tom 96, z. 4, 2009.
- RUTKOWSKI A., *Zarządzanie finansami*, PWE, Warszawa 2007.
- SIERPIŃSKA M., JACHNA T., *Ocena przedsiębiorstwa wg standardów światowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- WILKIN J., *Spór o przyszły kształt polityki Unii Europejskiej wobec rolnictwa i obszarów wiejskich*, [w:] *Wieś i Rolnictwo*, 2/2002, 115, IRWiR PAN.
- Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o Narodowym Planie Rozwoju (Dz.U. z 2004 r. Nr 116, poz. 1206 ze zm.).
- Narodowy Plan Rozwoju 2004–2006 – Dokument przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 14 stycznia 2003 r.

Załącznik nr 1 do Rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 3 września 2004 r. w sprawie Uzupełnienia Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich 2004–2006” (Dz.U. z 2004 r. Nr 197, poz. 2032 ze zm.).
www.minrol.gov.pl/wsparcierolnictwairybolowstwa

The results of the applied measure „Improving in processing and marketing of agricultural products” in the meat industry

Abstract

Sectoral Operational Programme Restructuring and Modernization of the Food Sector and Rural Development (SOP AGRICULTURAL) in 66% co-financed by EU funds and in 34% from the national budget, was one of the tools of agricultural policy in Poland in the first period after accession.

As a part of this program 15 measures were implemented. One of these measure was called: “Improving in processing and marketing of agricultural products”, with a budget of 0.5 billion EUR, which made a quarter the entire programme budget.

The support for processing under the SOP AGRICULTURAL consisted in the capital expenditures reimbursement to companies for construction or modernization of production facilities and infrastructure for wholesale trade in agricultural products.

One of the conditions indispensable to receive support was the economic viability – i.e. the ability of companies to implement the project and to the further continuation of profitable business in the sector.

The aim of the article is to present the results of “Improving in processing and marketing of agricultural products” under the SOP of Agriculture in the meat industry sector, by analyzing the financial performance of companies that have benefited from support.

The study comprises 20 companies from the area of five provinces from Central Poland and North-East of Poland: warmińsko - mazurskie, podlaskie, lubelskie, mazowieckie and łódzkie. Companies were divided into three groups, taking as a criterion for division the value of their assets in the base year of 2004.

The study results show that some enterprises, improved financial results in line with the program. These are companies with value of assets ranging from 30 to 90 million zł. The smaller companies (asset value to 30 million zł) observed decline in financial performance. Financial situation of the largest companies (assets in excess of 90 million zł) did not change.

Agata Balińska

Katedra Ekonomiki Edukacji, Komunikowania i Doradztwa
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Turystyka wiejska w poprawie konkurencyjności terenu wschodniego pogranicza Polski

Wstęp

Za sprawą rozwoju wielofunkcyjnego tereny wiejskie stają się coraz bardziej konkurencyjne jako miejsce pracy i zamieszkania. Na ich konkurencyjność w dużej mierze wpływa renta położenia. W przypadku terenów pogranicza, a taki obszar nas interesuje, wpływ czynników lokalizacyjnych związanych z rentą położenia, przy różnych rodzajach działalności gospodarczej, może wpływać hamująco lub stymulująco. Peryferyjne położenie dyskwalifikuje te tereny dla rozwoju wielu form działalności gospodarczej, w tym usług czy produkcji. A jak jest w przypadku turystyki? Przy wyjazdach wypoczynkowych, szczególnie długookresowych (minimum 5 dni), odległość między miejscem zamieszkania a miejscem recepcji turystycznej ma znaczenie drugorzędne. Jest to szczególnie ważne w przypadku obszarów peryferyjnych. Słabe uzbrojenie w infrastrukturę techniczną, które ogranicza rozwój większości rodzajów działalności gospodarczej, może być ważnym atutem dla rozwoju alternatywnych form turystyki, w tym turystyki wiejskiej.

Obserwując zmiany zachodzące w Polsce i na świecie zauważamy również, że to aktywność mieszkańców, w zakresie wybranej formy działalności, przyczynia się do promocji, rozpoznawalności i w konsekwencji do poprawy konkurencyjności danego miejsca. Formą działalności, która podnosi konkurencyjność miast i obszarów jest również turystyka. To nie tylko za sprawą samych turystów, ale również przekazów medialnych realizowanych na potrzeby turystyki i krajoznawstwa poznajemy nieznane nam dotąd regiony. Również dzięki turystyce wiele produktów regionalnych i lokalnych (w tym spożywczych) znalazło uznanie w oczach szerokiego grona konsumentów i wywalczyło sobie miejsce na półkach sieci handlowych.

Celem niniejszego opracowania jest uzyskanie odpowiedzi na pytanie: czy turystyka wiejska może wpłynąć na poprawę konkurencyjności obszaru wschodniego pogranicza Polski? Dla zrealizowania tego celu dokonano krótkiej charak-

terystyki wybranych gmin położonych wzdłuż wschodniej granicy Polski oraz zaprezentowano wyniki badań empirycznych przeprowadzonych w 2006 roku wśród 650 mieszkańców badanych gmin.

Charakterystyka obszaru wschodniego pogranicza Polski

Wschodnie pogranicze Polski zdominowane jest przez działalność rolniczo-leśną. Gminy objęte badaniami można zaliczyć do typowych dla tego obszaru. Charakteryzują się też niską gęstością zaludnienia, która poza gminą Szypliszki jest niższa od średniej dla poszczególnych województw (tab. 1). Udział użytków rolnych w poszczególnych gminach jest zróżnicowany – największy w gminie

Tabela 1

Powierzchnia i ludność w badanych gminach w 2008 r.

Gminy	Ludność w tys.	Ludność na 1 km ²	Powierzchnia w km ²	Udział w powierzchni ogólnej w (%):			
				użytków rolnych	gruntów ornych	łąk i pastwisk	lasów
Województwo podlaskie	1191,47	59	20187	61,3	39,1	19,2	30,1
Dubicze Cerkiewne	1,81	12	151	44,7	27,6	17,0	51,0
Giby	2,95	9	323	16,8	12,6	4,1	76,9
Krynki	3,27	20	166	52,7	39,0	12,5	40,3
Mielnik	2,61	13	196	47,0	31,0	7,8	63,0
Płaska	2,55	7	372	12,0	6,0	4,0	84,5
Szypliszki	3,67	24	156	74,0	45,8	27,9	13,5
Województwo lubelskie	2161,80	86	25122	74,3	53,9	13,5	22,5
Dorohusk	6,78	35	193	68,2	35,2	32,4	18,4
Horodło	5,54	43	130	71,3	58,9	10,0	21,4
Hrubieszów	10,61	41	259	77,9	67,6	11,3?	11,8
Lubycza Królewska	6,52	31	207	61,8	46,1	15,2	28,1
Rokitno	3,30	23	141	59,3	49,2	12,5	34,0
Wola Uhruska	4,12	27	154	45,4	28,0	13,2	39,7
Województwo podkarpackie	2099,5	118	17846	54,9	35,9	15,4	36,8
Horyniec-Zdrój	4,90	24	203	36,4	26,6	10,0	57,0
Radymno	11,36	62	182	73,7	54,9	18,0	17,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: 1) „Powierzchnia i ludność w przekroju terytorialnym w 2008 r.” GUS, 2) Bank Danych Regionalnych, GUS, 3) Rocznik Demograficzny 2009, GUS, www.stat.gov.pl

Hrubieszów (77,9% powierzchni), najmniejszy w gminie Płaska (12%). Duże zróżnicowanie widzimy również w przypadku lasów, gruntów ornych, łąk i pastwisk (tab. 1).

Udział ludności w wieku produkcyjnym w badanych gminach jest niższy od średniej krajowej, która w 2008 roku wynosiła 68,5%¹. W analizowanych gminach wskaźnik ten plasował się w przedziale od 49,6% w gminie Rokitno do 60,8% w gminie Lubycza Królewska.

Rolnictwo jest głównym miejscem pracy i źródłem dochodu dla większości mieszkańców badanych gmin. Na terenie gmin funkcjonują też podmioty związane z działalnością pozarolniczą, a ich liczba z roku na rok rośnie. Największa nominalna liczba podmiotów gospodarczych funkcjonuje w gminach Radymno i Hrubieszów, najmniejsza w gminach Rokitno i Mielnik (tab. 2). W przeliczeniu

Tabela 2

Podmioty gospodarcze* zarejestrowane w rejestrze REGON na terenie badanych gmin w 2008 r. w liczbach

Gminy	Liczba podmiotów gospodarczych		Liczba podmiotów gospodarczych w przeliczeniu na 1 tys. mieszkańców	Liczba podmioty turystyczne zarejestrowane w sekcji I PKD		
	ogółem	w tym sektor prywatny		ogółem	% ogólnej liczby podmiotów gospod.	w tym sektor prywatny
Województwo podlaskie						
Dubicze Cerkiewne	178	169	98,3	2	1,1	1
Giby	203	192	68,8	15	7,4	15
Krynki	189	178	57,8	4	2,1	4
Mielnik	148	138	56,7	3	2,0	3
Płaska	272	261	106,7	20	7,4	20
Szypliszki	171	157	46,6	6	3,5	6
Województwo lubelskie						
Dorohusk	255	233	37,6	11	4,3	11
Horodło	213	196	38,4	5	2,3	5
Hrubieszów	408	397	38,5	7	1,7	7
Lubycza Królewska	336	316	51,5	9	2,7	9
Rokitno	101	93	30,6	1	1,0	1
Wola Uhruska	150	136	36,4	4	2,7	4
Województwo podkarpackie						
Horyniec-Zdrój	213	200	43,5	11	5,2	11
Radymno	421	389	37,1	8	1,9	8

*z wyłączeniem osób prowadzących indywidualne gospodarstwa rolne

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Bank Danych Regionalnych, GUS.

¹ Bank Danych Regionalnych, GUS, www.stat.gov.pl

na 1 tysiąc mieszkańców najlepiej plasują się gminy Płaska i Dubicze Cerkiewne, najslabiej gmina Rokitno. We wszystkich gminach działalność gospodarcza zdominowana jest przez sektor prywatny.

Trudny jest do oszacowania stan rozwoju gospodarki turystycznej w poszczególnych gminach². W zmienionej w 2007 roku i obowiązującej od 1 stycznia 2008 roku Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD 2007) działalność turystyczna w zakresie świadczenia usług noclegowych i gastronomicznych przypisana jest do sekcji I „Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi”³.

Pod względem liczby podmiotów zarejestrowanych w sekcji I PKD, najwyżej uplasowała się gmina Płaska (tab. 2). W gminie tej najwyższy jest również udział podmiotów branży hotelarsko-gastronomicznej w grupie wszystkich podmiotów gospodarczych.

Najniższa liczba i równocześnie najmniejszy udział podmiotów gospodarczych sekcji I PKD działa w gminach Rokitno i Dubicze Cerkiewne. Należy również zaznaczyć, że podmioty z tej sekcji należą do sektora prywatnego (poza jednym w gminie Dubicze Cerkiewne).

Bardzo słaby rozwój przemysłu na badanym terenie miał wpływ na jakość środowiska naturalnego. Występują tu wszystkie formy ochrony przyrody, tj. parki narodowe (w tym Białowiecki Park Narodowy), parki krajobrazowe (np. PK Podlaski Przełom Bugu), otuliny, pomniki przyrody. Analizowane gminy województwa podlaskiego leżą na terenie Zielonych Płuc Polski. Znaczna część tego obszaru oraz niemal cały teren doliny Bugu należy do obszaru Europejskiej Sieci Ekologicznej NATURA 2000.

Burzliwa historia, zmiany granic i migracje wpłynęły na niepowtarzalność walorów kulturowych badanego obszaru. Ich przejawem są zabytki budownictwa sakralnego (różnych religii) i świeckiego, stroje, obrzędy, zwyczaje⁴.

Godne zainteresowania jest miejsce turystyki w strategiach rozwoju lokalnego badanych gmin. Najwięcej miejsca poświęcono turystyce w dokumencie przygotowanym dla gminy Dubicze Cerkiewne. Niezależnie od strategii rozwoju lokalnego dla tej gminy opracowana została, przez pracowników Instytutu Turystyki, *Strategia rozwoju turystyki na lata 2005–2015*. W pozostałych gmi-

² Na poziomie kraju takie szacunki dokonywane są przez zespół działający przy Instytucie Turystyki w Warszawie w ramach metodologii rachunku satelitarne.

³ Biura podróży sklasyfikowane są w sekcji „N” *Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca*. W żadnej z badanych gmin nie działa biuro podróży, dlatego też sekcja ta została pominięta.

⁴ O walorach turystycznych omawianego obszaru można pisać bardzo obszernie. Są to jednak informacje ogólnie dostępne w przewodnikach uznanych wydawców i na licznych stronach internetowych, dlatego zostały tutaj jedynie zasygnalizowane.

nach, poza gminą Rokitno, rozwój turystyki wymieniany jest jako jeden z celów priorytetowych oraz zadanie do realizacji celów społecznych i gospodarczych. Turystyka została pominięta tylko w *Strategii rozwoju gminy Rokitno*.

Turystyka jako działalność stymulująca rozwój terenów wiejskich, w tym leżących na wschodnim pograniczu Polski, a tym samym podnosząca ich konkurencyjność, znalazła miejsce w rządowych programach i dokumentach strategicznych, w tym w: *Programie Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013* (Oś 3. „Jakość życia na obszarach wiejskich i różnicowanie gospodarki wiejskiej”), *Programie Operacyjnym Innowacyjna Gospodarka* (głównie działanie 3.3. „Tworzenie systemu ułatwiającego inwestowanie w MSP i 4.4. „Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym”), *Kierunkach rozwoju turystyki do 2015 roku* oraz *Programie Operacyjnym Rozwój Polski Wschodniej*. W przypadku tego ostatniego możliwe jest wsparcie turystyki w ramach 5. osi priorytetowej „Zróżnicowany rozwój potencjału turystycznego opartego o warunki naturalne”. Turystyka znalazła też swoje miejsce w regionalnych programach operacyjnych.

Na możliwość poprawy konkurencyjności regionów przygranicznych poprzez turystykę wskazuje się również w dokumentach określających zakres współpracy w ramach euroregionów. Wzdłuż wschodniej granicy Polski zlokalizowane są cztery euroregiony: najstarszy powołany w 1993 roku Euroregion Karpaty, sąsiadujący z nim od północy Euroregion Bug (powołany w 1995 roku), Euroregion Niemen (1997 rok) i najmłodszy, powołany w 2002 roku, Euroregion Puszcza Białowieska. Współpraca transgraniczna w euroregionach stwarza możliwość wykorzystania środków pomocowych UE, przeznaczonych dla krajów członkowskich oraz bezpośrednio z nimi sąsiadujących. Interesujące nas pogranicze objęte jest wsparciem w ramach *Programu Sąsiedztwa Polska-Białoruś-Ukraina (INTERREG IIIA)*. Rola turystyki w poprawie konkurencyjności uwypuklona została w pierwszym z dwóch obszarów priorytetowych „Zwiększenie konkurencyjności obszaru granicznego poprzez modernizację i rozbudowę infrastruktury transgranicznej” w działaniu 1.3. „Rozwój infrastruktury ekologicznej i turystyki”.

Konkurencyjność jednostek terytorialnych w literaturze przedmiotu

Termin „konkurencyjność” nie jest jednoznacznie definiowany. Zakres definicji zależy w dużej mierze od poziomu analizy konkurencyjności. Najczęściej są to:

- mikro (mikrokonkurencyjność) – poziom przedsiębiorstwa lub produktu,
- mezo (mezokonkurencyjność) – branża, gałąź produkcji, region,

- makro (makrokonkurencyjność) – poziom kraju np. w odniesieniu do wymiany międzynarodowej.

Wymienione poziomy są ze sobą powiązane. O zdolności konkurencyjnej jednostek terytorialnych decyduje potencjał konkurencyjny działających na jej terenie przedsiębiorstw. Konkurencyjność można analizować w ujęciu statycznym i dynamicznym. „W sensie dynamicznym, odnoszącym się do dłuższego okresu, dotyczy analizy czynników decydujących o długookresowej zdolności do konkurencyjności. W sensie statycznym dotyczy oceny tej zdolności w danym momencie czasu”⁵.

Interesującą definicję konkurencyjności znajdujemy w raporcie *Green Paper on Innovation*, gdzie konkurencyjność interpretowana jest jako „środek, za pomocą którego możliwe jest osiągnięcie celu w postaci wysokiego standardu życia przy najniższym poziomie przymusowego bezrobocia. Realizacja tego celu jest możliwa wówczas, gdy produkowane przez region dobra i usługi znajdują nabywców (zarówno krajowych, jak i zagranicznych)”⁶.

Można przyjąć założenie, że badany obszar jest odpowiednikiem destynacji turystycznej. „Konkurencyjność destynacji turystycznej jest pojęciem wielowymiarowym i wiąże się zarówno z konkurencyjnością firm sektora turystycznego, atrakcyjnością destynacji dla turystów, konkurencyjnością otoczenia ekonomicznego oraz społecznego i kulturowego”⁷.

W literaturze istnieje wiele definicji konkurencyjności destynacji turystycznej, m.in.:

- „zdolność destynacji do zachowania lub poprawy w czasie swojej pozycji rynkowej”⁸,
- „zdolność destynacji do wytwarzania i integracji wartości dodanej przy jednoczesnym zachowaniu zasobów i utrzymaniu pozycji rynkowej”⁹,
- ogólna koncepcja łącząca konkurencyjność cenową produktów turystycznych i czynniki jakościowe, determinujące atrakcyjność destynacji oraz produktywność sektora turystycznego¹⁰,

⁵ Z. Strzelecki (red.): *Gospodarka regionalna i lokalna*. PWN, Warszawa, 2008, s. 47.

⁶ A. Zielińska-Głębocka (red.): *Lokalizacja przemysłu a konkurencyjność polskich regionów (w kontekście integracji europejskiej)*. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, 2008, s. 39.

⁷ Analiza przewag konkurencyjnych Polski na międzynarodowym rynku turystycznym. Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa, 2003, s. 17.

⁸ A. d’Hartserre: *Lessons in Managerial Destination Competitiveness in the case of Foxwoods Casino Resort*, *Tourism Management* Vol 21, nr 1.

⁹ S. Hassan: *Determinants of Market Competitiveness in an Environmentally Sustainable Tourism Industry*. [w:] *Journal of Travel Research*, 2000, vol. 38 (3).

¹⁰ L. Dwyer, P. Forsyth, P. Rao: *Sectoral Analysis of Price Competitiveness of Tourism: an International Comparison*. [w:] *Tourism Analysis*.

- trwała zdolność do konkurowania i podnoszenia korzyści z turystyki, przy czym korzyści te powinny dotyczyć całego układu społeczno-ekonomicznego¹¹.

Badany obszar analizowany jest w układzie gmin. Konkurencyjność gminy to również zbiór cech określonych jako zdolność do¹²:

- generowania wysokiego poziomu zatrudnienia,
- wzrostu poziomu wydajności pracy,
- trwałego wzrostu poziomu życia społeczności lokalnej,
- osiągania sukcesu w rywalizacji gospodarczej podmiotów działających w środowisku lokalnym,
- przystosowania się do zmieniającego się otoczenia,
- generowania i wykorzystania zasobów strategicznych środowiska lokalnego,
- bycia innowacyjnym – skutecznie konkurować mogą tylko gminy innowacyjne.

W wielu pozycjach literatury wymieniane są czynniki wpływające na pozycję konkurencyjną i zdolność do konkurowania produktów, przedsiębiorstw, regionów i państw.

Analizując literaturę przedmiotu oraz dostępne wyniki badań można pokusić się o zaproponowanie czynników konkurencyjności turystycznej gmin:

- zróżnicowana struktura gospodarcza,
- wysoka jakość środowiska przyrodniczego i występowanie zasobów naturalnych,
- walory kulturowe (przejawy kultury ożywionej i nieożywionej),
- dostępność komunikacyjna i zagospodarowanie turystyczne,
- wizja rozwoju gminy (strategia rozwoju gminy i jej realizacja, miejsce turystyki w strategii),
- demografia,
- aktywność i przedsiębiorczość społeczeństwa,
- obecność i aktywność instytucji otoczenia biznesu,
- współpraca z ośrodkami naukowymi,
- polityka makroekonomiczna,
- współpraca transgraniczna,
- rezerwy terenów nadających się pod inwestycje,

¹¹ G. Crouch, I. Ritchie, J.R. Brent: Tourism, Competitiveness and Societal Prosperity. Journal of Business Research, 1999, nr 44; G. Crouch, I. Ritchie: The competitive destination: A sustainability perspective. Tourism Management 21(1) 2000.

¹² J. Chądzyński, A. Nowakowska, Z. Przygodzki: Region i jego rozwój w warunkach globalizacji. CeDeWu.pl, Warszawa 2000, s. 108–109. Autorzy cechy te odnoszą do regionu.

- promocja gminy (udział w targach turystycznych, promocja w prasie, na portalach turystycznych, itp.).

W przypadku konkurencyjności turystycznej szczególnego znaczenia nabiera stwierdzenie, że regiony „budują konkurencyjność nie w oparciu o podobieństwa, ale o różnice”¹³. Dla poprawy konkurencyjności należy więc wykorzystać indywidualny potencjał regionu, w tym przypadku potencjał turystyczny. Potencjał turystyczny obejmuje wszystko, co stanowi o jego atrakcyjności. Obserwacja rynku turystycznego pozwala na stwierdzenie, że nie tylko walory turystyczne decydują o atrakcyjności turystycznej danego obszaru. Atrakcją, swoistym magnesem przyciągającym turystów, mogą być imprezy sportowe, kulturalne, religijne, obiekty infrastruktury sportowej (np. aquaparki), zakłady rzemieślnicze, targowiska, itp. Jako przykład może posłużyć Wielka Brytania, w której w 1960 roku było około 800 atrakcji turystycznych, w 1983 roku już 2300, a obecnie jest ponad 6100¹⁴. W tym czasie nie zwiększyła się liczba zabytków ani pomników przyrody. W Polsce takie zestawienia nie są niestety prowadzone. Biorąc jednak pod uwagę, że atrakcją turystyczną stały się kopalnie i huty, chyba wszystkie owoce i warzywa doczekały się swojego „święta” (np. Ogólnopolski Dzień Truskawki w Korycinie, Święto Ziemniaka w Mońkach), możemy przyjąć, że w Polsce liczba atrakcji turystycznych także rośnie.

Zdaniem A. Zielińskiej-Głębockiej do regionów słabiej rozwiniętych zwykle trafiają inwestycje o niższym poziomie technologicznym¹⁵. Tak jest w przypadku turystyki (z wyjątkiem turystyki biznesowej), która chętnie adaptowana jest na obszarach o słabym poziomie rozwoju gospodarczego.

Turystyka w poprawie konkurencyjności gmin w opinii respondentów

Próba badawcza obejmuje 650 mieszkańców 14 gmin wschodniego pogranicza Polski. W badanej próbie przeważały kobiety, które stanowiły 58,6% respondentów. Średni wiek badanych plasował się na poziomie 38,8 lat. Większość stanowiły osoby z wykształceniem średnim (51,6%) i kolejno: z zasadniczym (21,2%), wyższym (13,7%), podstawowym (12,3%) i niepełnym podstawowym (1,2%). Tylko co czwarty respondent deklarował posiadanie gospodarstwa rolnego.

Poprawa konkurencyjności jednostek terytorialnych poprzez turystykę widoczna jest głównie w pozytywnych skutkach, jakie daje rozwój tej formy dzia-

¹³ A. Zielińska-Głębocka (red.): Lokalizacja..., op. cit., s. 41.

¹⁴ K. Pytko: Dzicy z katalogu. Fokus nr 179, sierpień 2010, s. 35.

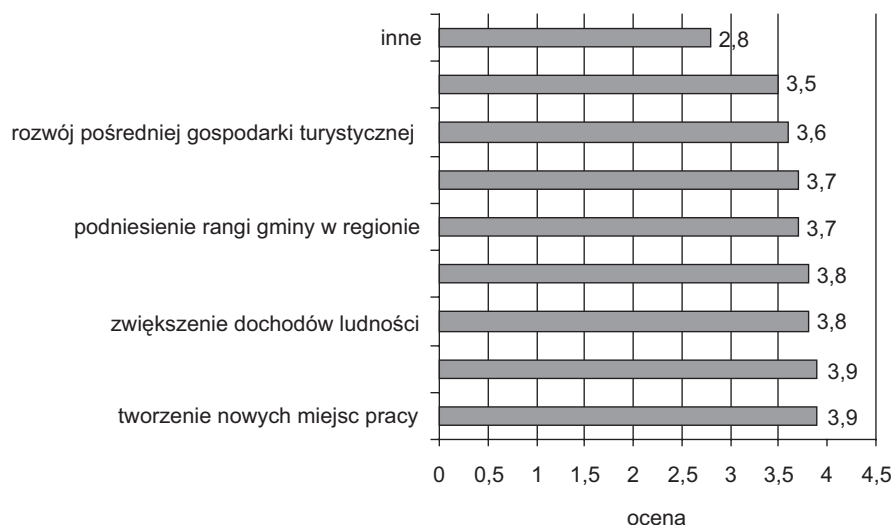
¹⁵ A. Zielińska-Głębocka (red.): Lokalizacja..., op. cit., s. 41–42.

łałości. Rozwój turystyki wiejskiej przynosi korzyści ekonomiczne i pozaekonomiczne kwaterodawcom i społecznościom lokalnym. Są to przede wszystkim wpływy do budżetu z tytułu podatków i opłat lokalnych, spadek bezrobocia, promocja gminy, wypracowanie postawy przedsiębiorczości i tolerancji w odniesieniu do ludzi o różnej kulturze i systemie wartości. Turystyka może powodować również skutki niekorzystne, w tym inflację, zanieczyszczenie środowiska, zbytnią komercjalizację kultury lokalnej. O ile pozytywne skutki rozwoju turystyki podnoszą konkurencyjność danego obszaru, o tyle negatywne ją obniżają.

Najbardziej zauważalnym pozytywnym skutkiem rozwoju turystyki było, zdaniem badanych, tworzenie nowych miejsc pracy oraz poprawa estetyki (rys. 1).

Spadek konkurencyjności turystyki w rozwoju jednostek terytorialnych może być wynikiem niekorzystnych zjawisk, jakie zachodzą pod wpływem turystyki. Jedynie jedna trzecia respondentów (33,2%) zauważyła niekorzystne skutki jakie powoduje turystyka, a mianowicie:

- zanieczyszczenie środowiska naturalnego poprzez m.in. zwiększenie ilości odpadów i spalin (wskazało na nie 27,1% badanych mieszkańców),
- przejmowanie przez ludność miejscową (głównie młodzież) nieprawidłowych wzorców zachowań i wartości (17,7%),
- wzrost cen (16,8%).



Rysunek 1

Korzyści rozwoju turystyki w opinii mieszkańców niez zaangażowanych w działalność turystyczną (w %)

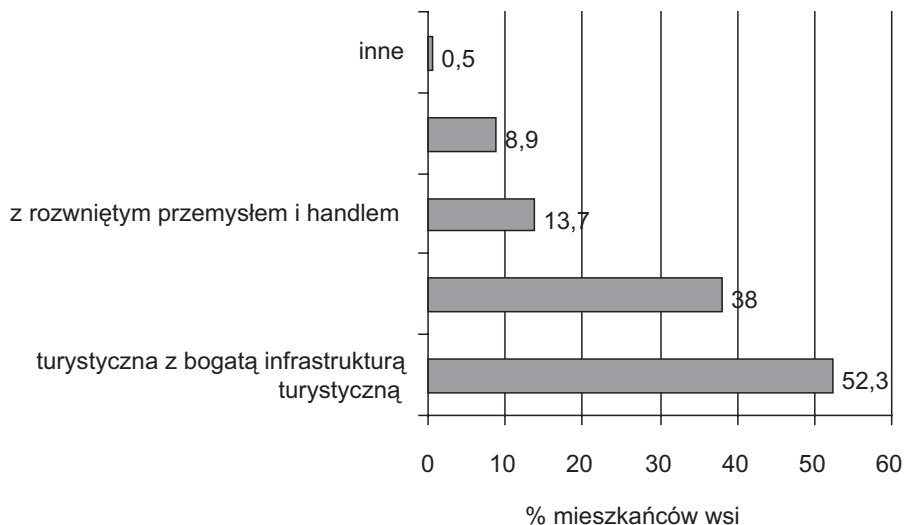
Źródło: Badania własne. Ocena w skali 1–5, gdzie 5 – ocena najwyższa, 1 – najniższa.

Pojedyncze osoby wymieniały też: wzmożony ruch samochodowy, który powoduje hałas i prowadzi do wzrostu liczby kolizji i wypadków, alkoholizm i narkotyki, przemysł, nielegalną migrację i różne formy przestępczości.

Respondenci wiązali duże nadzieje z rozwojem turystyki. W ich ocenie rozwój gminy, a więc i poprawa konkurencyjności, wiąże się właśnie z rozwojem działalności turystycznej (rys. 2).

Pożądaný kierunek rozwoju gminy był zróżnicowany w poszczególnych jednostkach. O ile jednak w większości gmin, a szczególnie w Płaskiej, Radymnie, Szypliszkach, Woli Uhruskiej i Hrubieszowie na pierwszy plan wysunęła się odpowiedź – gmina turystyczna z bogatym zapleczem sportowo-rekreacyjnym i dobrze rozwiniętą infrastrukturą, to w gminach: Krynki, Giby, Dubicze Cerkiewne i Mielnik – turystyczna z zachowaną tradycją (rys. 3). Wizja gminy turystycznej z zachowaną tradycją dominowała w większości badanych jednostek terytorialnych województwa podlaskiego, wyjątek stanowiły gminy Płaska i Szypliszki.

Na rozwój gminy w oparciu o przemysł i handel wskazali przede wszystkim respondenci z gmin Hrubieszów, Horodło i Dorohusk, co jest związane z bliskością przejścia granicznego z Ukrainą. Najbardziej zachowawczą postawą charakteryzowali się respondenci z gminy Krynki.

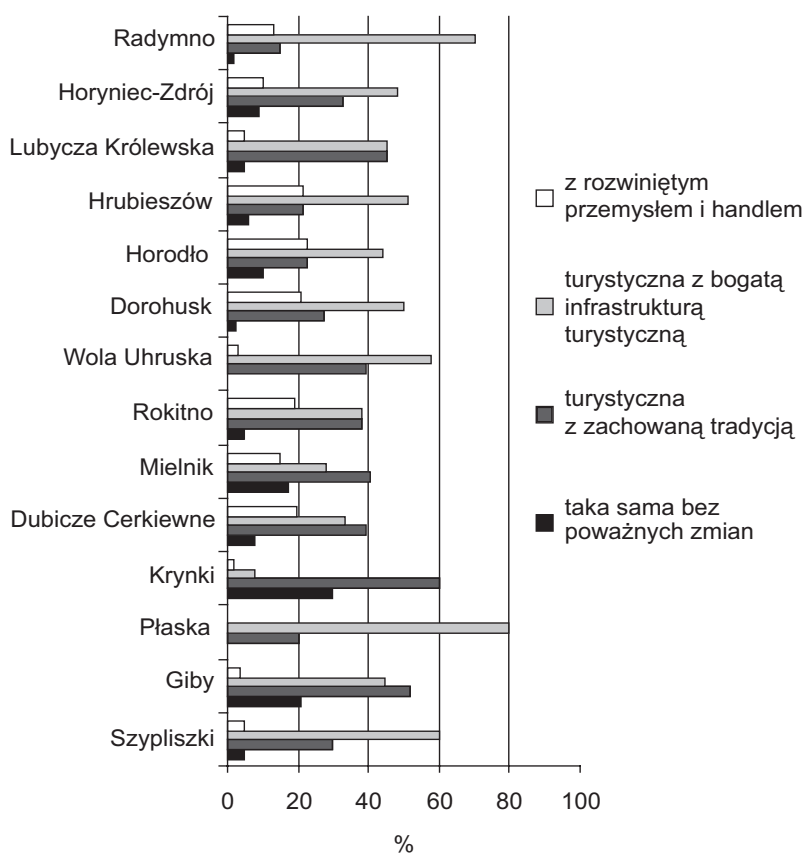


Rysunek 2

Pożądaný przez mieszkańców kierunek rozwoju ich gminy*

*Respondenci mieli możliwość udzielenia więcej niż jednej odpowiedzi.

Źródło: Badania własne.



Rysunek 3

Pożądany przez mieszkańców kierunek rozwoju ich gminy z uwzględnieniem poszczególnych badanych jednostek terytorialnych

Źródło: Badania własne.

Zakończenie

Tereny wschodniego pogranicza Polski, w tym również objęte badaniami gminy, mają gorszą pozycję konkurencyjną. Wynika to głównie z ich peryferyjnego położenia i słabego uzbrojenia w infrastrukturę techniczną. Dla wielu form działalności gospodarczej jest to istotna bariera, która dyskwalifikuje ten obszar jako miejsce alokacji inwestycji. Nieco inaczej wygląda sytuacja w przypadku turystyki. Szukając możliwości zaspokojenia potrzeb turystycznych (w tym głównie wypoczynkowych i poznawczych) turyści są w stanie przemierzyć znaczne odległości. Konkurencyjność analizowanego obszaru dla rozwoju turystyki

wydaje się być wyższa niż dla rozwoju innych form działalności gospodarczej. Pomiędzy konkurencyjnością a rozwojem turystyki istnieje jednak silna i dwustronna korelacja. Popularność danego miejsca wśród turystów, i co za tym idzie jego promocja i intensywna penetracja turystyczna, wpływa na rozwój lokalny zarówno na płaszczyźnie gospodarczej, jak i społecznej. Rośnie liczba miejsc pracy, zwiększają się wpływy do budżetu lokalnego oraz poprawia się poziom życia mieszkańców. Poprawie ulega więc konkurencyjność danego miejsca. Dla obszarów o niekorzystnych warunkach dla rozwoju działalności pozarolniczej, w tym obszarów peryferyjnych, turystyka może stać się kluczowym kierunkiem rozwoju i czynnikiem poprawy ich konkurencyjności,

Literatura

- Analiza przewag konkurencyjnych Polski na międzynarodowym rynku turystycznym. Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa, 2003, s. 17.
- Bank Danych Regionalnych, GUS, www.stat.gov.pl
- CHĄDZYŃSKI J., NOWAKOWSKA A., PRZYGODZKI Z.: Region i jego rozwój w warunkach globalizacji, CeDeWu.pl, Warszawa, 2000.
- CROUCH G., RITCHIE I., BRENT J.R.: Tourism, Competitiveness and Societal Prosperity. *Journal of Business Research*, 1999, nr 44.
- CROUCH G., RITCHIE I.: The competitive destination: A sustainability perspective. *Tourism Management* 21(1) 2000.
- D'HARTSERRE A.: Lessons in Managerial Destination Competitiveness in the case of Foxwoods Casino Resort, *Tourism Management* Vol 21, nr 1.
- DWYER L., FORSYTH P., RAO P.: Sectoral Analysis of Price Competitiveness of Tourism: an International Comparison. [w:] *Tourism Analysis*.
- HASSAN S.: Determinants of Market Competitiveness an Environmentally Sustainable Tourism Industry. [w:] *Journal of Travel Research*, 2000, vol. 38 (3).
- STRZELECKI Z. (red.): *Gospodarka regionalna i lokalna*. PWN, Warszawa, 2008.
- ZIELIŃSKA-GŁĘBOCKA A. (red.): *Lokalizacja przemysłu a konkurencyjność polskich regionów (w kontekście integracji europejskiej)*. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, 2008.

The rural tourism as a vital factor of improving competitiveness of the eastern borderland of Poland

Abstract

The competitiveness of territorial units can be developed basing on a variety of regional and local resources as well as certain forms of activities like for example tourist activity which in many cases becomes a vital factor improving competitiveness of local communities and regions.

The article studies the possibilities to improve competitiveness of the eastern borderland communities of Poland basing on rural tourism activities. In respondents' opinion, this is an attractive way of development which can become profitable to local communities in the long run.

Aleksandra Lubańska

Katedra Organizacji i Inżynierii Produkcji

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Znaczenie marek własnych sieci handlowych w Polsce

Wstęp

Celem opracowania jest przybliżenie czytelnikom znaczenia produktów marki własnej sieci handlowych na polskim rynku. W pierwszej części przedstawiona została historia oraz typologia marek własnych detalistów. Następnie znaczenie marek własnych w krajach europejskich. Trzecią część pracy poświęcono rozwojowi i znaczeniu marki własnej w Polsce. Zaprezentowano również marki własne w wybranych sieciach handlowych oraz postrzeganie tej kategorii produktów przez polskich konsumentów.

Do jednych z najbardziej charakterystycznych elementów współczesnego handlu należą marki własne (handlowe). Ich ekspansja na rynkach światowym i europejskim była bardzo dynamiczna. W Polsce zostały wykreowane przez zagraniczne sieci handlowe i choć systematycznie zdobywają coraz więcej miejsca na półkach sieciowych sklepów, wciąż wzbudzają wiele kontrowersji. Dla kogo tak naprawdę przeznaczone są produkty sygnowane marką sieci – dla konsumentów mało zamożnych, kierujących się jedynie ceną, czy dla rozsądnych, którzy oczekują określonej jakości, ale nie chcą przepłacać.

Marki (własne) handlowe wg AC Nielsen są markami należącymi do sieci handlu detalicznego lub hurtowego oraz dotyczą produktów oferowanych wyłącznie przez te przedsiębiorstwa oraz pod ich kontrolą. Marka handlowa jest oznaczeniem produktów zleconych do wykonania przez producentów oraz dystrybuowana jedynie w placówkach danej sieci¹.

Historia i typologia marki własnej

Pierwsze własne marki handlowe zostały wprowadzone w 1869 r. przez brytyjską sieć Sainsbury. W okresie międzywojennym pojawiły się produkty

¹ Domański T., „Strategie marketingowe dużych sieci handlowych”, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Łódź 2001, s. 123.

spożywcze sprzedawane pod własną marką przez szwajcarską sieć spółdzielni spożywczej Migros oraz przez francuską sieć Monoprix².

Jednak prawdziwy przełom w rozwoju marek własnych nastąpił w latach 70. XX wieku. W 1976 r. francuska sieć hipermarketów Carrefour rozpoczęła sprzedaż produktów pod nazwą *produits libres* (produkty wolne od nazwy). Kampania reklamowa Carrefour, pod hasłem wolności dla konsumenta, otworzyła pole do ekspansji nowej kategorii produktów konkurujących z produktami markowymi niższą ceną o 20–40%, przy porównywalnej jakości. Rok po wprowadzeniu „wolnych produktów” stanowiły one 3,5% obrotu sieci Carrefour³. Wspieranie wysokimi nakładami finansowymi marek własnych typu *produits libres* przez inne duże sieci handlowe zaowocowało ich sukcesem rynkowym w Europie.

Druga generacja marek własnych miała miejsce w latach 80. Rosnąca konkurencja sieci dyskontowych, poprzez stosowanie strategii rozwoju produktów typu „najlepsza cena”, spowodowała wprowadzanie produktów oznaczanych logo sieci hipermarketów.

Trzecia generacja produktów pod marką własną pojawiła się w końcu lat 90. Podążając za zmieniającymi się zachowaniami konsumentów, sieci hipermarketów zaczęły różnicować asortyment marki własnej, wprowadzając kolejne linie produktów ze średniej i wyższej półki, poszerzając swoją gamę i segmentując ją. W asortymencie pod marką własną zaczęły pojawiać się produkty upraw ekologicznych, dietetycznych czy produkty Premium.

Nowoczesne sieci handlowe na początku XXI w. zaczęły traktować politykę marki własnej jako ważny element strategii marketingowej. Zróżnicowany portfel marek stał się cennym źródłem pozycjonowania i przewagi konkurencyjnej.

Istnieje bardzo wiele rodzajów marek handlowych kreowanych przez sieci handlowe. Do głównych marek handlowych można zaliczyć⁴:

- produkty flagowe;
- marki wyłączne – dyskontowe;
- marki własne pierwszej dostępnej ceny;
- marki własne będące markami wyłącznymi sieci;
- marki sieciowe – jedność nazwy marki oraz nazwy sieci sklepów.

Produkty flagowe (Produkty wolne – *produits libres*). Zasadniczym motywem wprowadzenia tych produktów było dążenie do obniżenia kosztów marketingu i dystrybucji poprzez zaoferowanie klientom produktów po niższych

² Spyra Z. „Kanały dystrybucji: kształtowanie relacji”, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2007, s. 159.

³ Press Book, Produkty marki własnej Carrefour : Śniadanie prasowe, 9.06.2006 r.

⁴ Domański T., „Strategie marketingowe dużych sieci handlowych”, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Łódź 2001, s. 124–125.

cenach. Prekursorem była sieć Carrefour, następnie wprowadziły ją sieci Euromarche (jako produkty pomarańczowe – *produits oranges*), Genty (produkty białe – *produits blancs*), Casino (produkty godne zaufania – *produits grande confiance*).

Marki wyłączne – dyskontowe. Marki wyłączne zostały wprowadzone przez sieci dyskontowe. Jako pierwsze zaoferowały je swoim klientom sieci Lidl i Aldi. Marki wyłączne były i są nadal oznaczone specjalną marką handlową. Ich ceny są znacznie niższe od cen wyrobów znanych producentów.

Marki własne – pierwszej dostępnej ceny. Istotą marek własnych tej kategorii było stworzenie klientowi możliwości zakupu danego rodzaju produktów po najniższej cenie na rynku.

Marki własne – będące markami wyłącznymi sieci. Ta kategoria marek handlowych odznacza się porównywalną jakością (kontrolowaną często przez niezależne laboratoria) z markami wiodących producentów oraz niższą ceną. Ta kategoria marek określana jest również jako „marki walczące” lub „kontramarki”. Główną korzyścią wynikającą z wprowadzenia tej grupy marek jest możliwość ciągłego jej rozbudowywania.

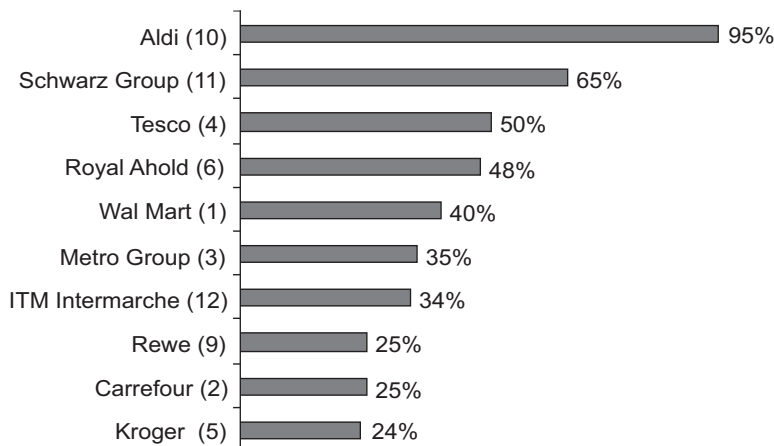
Marki sieciowe. Fundamentem tworzenia tej kategorii marek jest wizerunek sieci w grupie lojalnych klientów. Marki sieciowe obejmują różne grupy produktów, którym jest nadawana nazwa własna sieci. Najczęściej występują tutaj produkty wyższej jakości marek pierwszej dostępnej ceny, konfekcjonowane podobnie jak marki wiodących producentów. Ich cena jest zwykle niższa niż ceny produktów markowych znanych producentów.

Znaczenie marki własnej w Europie i na świecie

Produkty marek własnych stają się coraz ważniejsze dla największych detalistów. Według Planet Retail udział marek własnych w obrotach światowego lidera – sieci Wal-Mart osiąga 40%. W sieci hiper i supermarketów Tesco marki własne generują już 50% obrotów. Jednak sieci dyskontowe charakteryzują się najwyższym udziałem tej kategorii w sprzedaży. W sieci Aldi ich udział w obrocie kształtuje się na poziomie 95%, zaś w grupie Schwarz 65% (sieć Lidl i Kaufland). Na rys. 1 przedstawiono udział marek własnych w największych firmach handlowych świata⁵.

Znaczenie marki własnej jest więc nierozzerwalnie związane z rozwojem i znaczeniem sieci wielkopowierzchniowych (tzw. nowoczesnych kanałów dys-

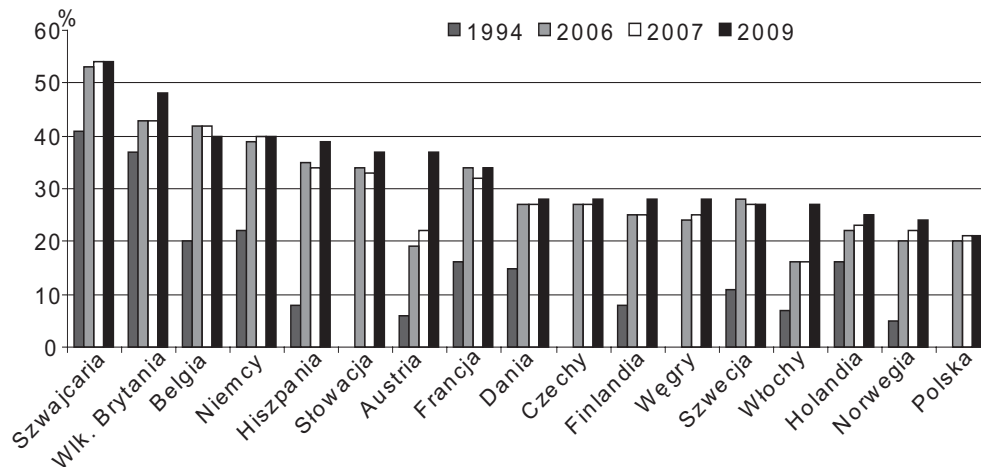
⁵ Kumar N., Steenkamp J.B.: Private Label Strategy: How to meet Brand Store Challenge, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts 2007, s. 3.



Rysunek 1

Udział marek własnych w największych sieciach handlowych

Źródło: Kumar N., Steenkamp J.B. (2007): Private Label Strategy: How to meet Brand Store Challenge, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts, s. 3.



Rysunek 2

Udział marek własnych (w ujęciu ilościowym) w wybranych krajach europejskich w latach 1994–2009 (%)

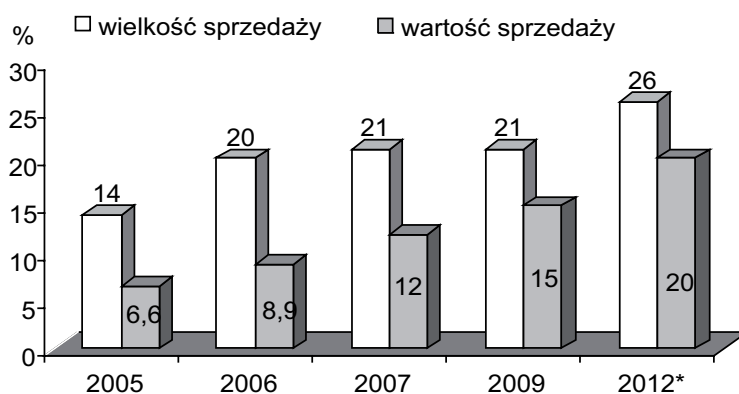
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: „Rosną marki własne w Europie” Handel nr 13/2007 s. 1, „Własne marki w Europie” Handel nr 11/2006 s. 1, „Marki własne w ofensywie” Gazeta Prawna z dnia 10.09.2005, Private Label Today http://www.plmainternational.com/en/private_label_en3.htm 2010

trybucji, czyli hipermarketów, supermarketów oraz sklepów dyskontowych) w handlu. Najwyższy udział marek własnych występuje w krajach Europy Zachodniej: w Szwajcarii ich udział w sprzedaży wynosi ponad 50%, w Wielkiej Brytanii, Belgii, Niemczech i Hiszpanii ok. 40%. W krajach Europy Środkowo-Wschodniej największą popularność marek handlowych odnotowuje się na Słowacji (prawie 40% udziału) oraz w Czechach i Węgrzech (prawie 30%). Udział marek własnych w wybranych krajach Europy przedstawia rys. 2.

Rozwój i znaczenie marki własnej w Polsce

Pogłębiające się procesy koncentracyjne w handlu, silniejsza konkurencja rynkowa sprzyja zwiększeniu udziału marek własnych w sprzedaży również w Polsce. Jednakże udział tej kategorii marek w sprzedaży jest najniższy w Europie i wynosi 21% w ujęciu wielkościowym i 15% w wartościowym (rys. 3). Powodem są niskie ceny produktów marek własnych, które sprawiają, że mają one wyższy udział w ilości sprzedaży, niż w jej wartości.

Stosunkowo niewielkie znaczenie marek własnych w sprzedaży w Polsce jest zapewne spowodowane jeszcze dość niskim udziałem hipermarketów, supermarketów oraz sklepów dyskontowych w sprzedaży na tle innych krajów eu-

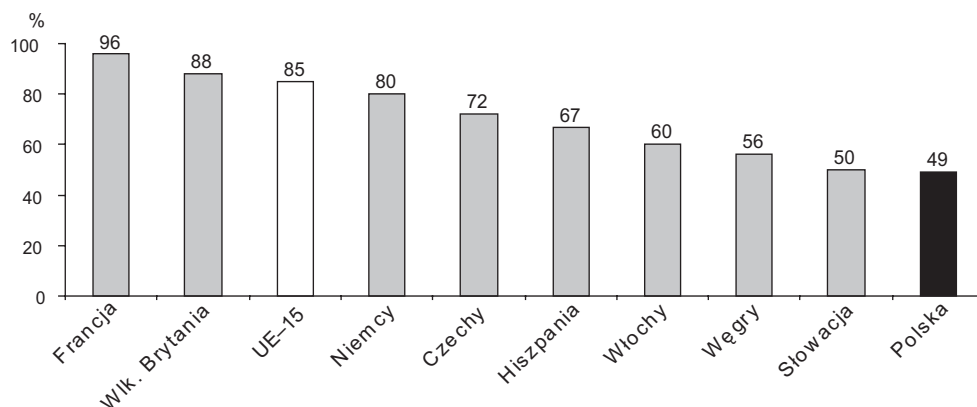


Rysunek 3

Udział marek własnych w Polsce w latach 2005–2012

*Prognoza

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: E. Obidzińska, „Marka kontra marka”, Fresh Cool Market 2009 nr 9 s. 37, Raporty AC Nielsen 2005.



Rysunek 4

Udział nowoczesnych kanałów dystrybucji w sprzedaży artykułów FMCG w wybranych krajach europejskich

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Retail Review Poland 2010.

ropejskich. Udział nowoczesnych kanałów dystrybucji w sprzedaży artykułów FMCG⁶ w wybranych krajach przedstawia rys. 4.

W polskim handlu nadal istotną rolę odgrywają placówki tradycyjne, które sprzedają ponad 50% artykułów FMCG. Wśród nowoczesnych kanałów dystrybucji największym udziałem w sprzedaży charakteryzują się hipermarkety – ok. 23%, następnie supermarkety – 15% i sklepy dyskontowe – ok. 11%. Sklepy dyskontowe, według PMR, sprzedają najwięcej towarów marek handlowych w Polsce. Private labels stanowią nawet 85% i generują 66% obrotu. W super i hipermarketach udział tej kategorii jest już dużo niższy i wynosi 9–20%⁷.

Marki własne sieci w wybranych sieciach handlowych

Sieć **Carrefour** w Polsce oferuje ponad 1400 najtańszych produktów pod nazwą „Nr1”, zaś pod nazwą „Carrefour” ponad 2000 artykułów. Do najpopularniejszych należy zaliczyć jaja, mleko, śmietanę, jogurty, sery, mrożonki oraz produkty papierowe, słodczyce, płyny do naczyń. Inną grupą artykułów są produkty charakteryzujące się najwyższym standardem – „Premium”. W tej grupie oferowane są warzywa i owoce oferowane pod marką „Jakość Carrefour” (31 produktów) oraz

⁶ FMCG – (ang. Fast Movable Consumer Goods) artykuły pierwszej potrzeby; artykuły szybko zbywalne, szybko rotujące; żywność, alkohol, kosmetyki i papierosy.

⁷ Obidzińska E., „Marka kontra marka”, Fresh Cool Market 2009, nr 9 s. 37.

produkty „BIO” z upraw ekologicznych (ponad 100 produktów), a także „Refleks de France” (ponad 30 produktów). Polityka rozwoju marki własnej Carrefour nastawiona jest na rozwijanie produktów średniej oraz wysokiej ceny⁸.

Brytyjska sieć **Tesco** oferuje ponad 1000 produktów przemysłowych i tekstyliów, 500 artykułów suchej i ponad 100 świeżej żywności pod marką Tesco Value (wcześniej Tesco Korzystny Zakup). Marka Tesco (do niedawna Tesco Jakość dla Ciebie) obejmuje ponad 7000 produktów z tzw. średniej półki, przeznaczonych dla klientów poszukujących produktów dorównujących jakością towarom liderów rynkowych, przy zachowaniu cen niższych nawet do 30%. Sieć Tesco oferuje również ponad 200 artykułów pozycjonowanych najwyżej – Tesco Finest. Tesco przygotowało również ofertę produktów, które nie są markami własnymi i nie posiadają logo Tesco, lecz produkowane są na wyłączność sieci. To produkty konkurencyjne cenowo i jakościowo, łącznie ponad 700 artykułów. Marki własne w Tesco to blisko 20% udziału w ogólnej sprzedaży sieci.

W polskich sklepach sieci **Real** dostępnych jest ponad 3 000 produktów marki własnej. Około 700 pozycji obejmuje marka TIP, adresowana do klientów zainteresowanych produktami o najniższych cenach. Kolejne 550 artykułów to produkty „średniopółkowej” marki Real Quality. W 2011 r. pojawią się produkty marki Premium pod nazwą „Real Selection”⁹.

Sieć supermarketów **Intermarche** oferuje trzy grupy marek własnych. W swojej ofercie posiada około 200 najtańszych produktów „Top Budżet”, a produktów z tzw. średniej półki ponad 1200. Od 2010 r. Grupa Muszkietierów zdecydowała się na włączenie do swojej oferty asortymentowej „półki specjalistycznej”, czyli produktów bio i fitness. Obecnie tworzy ją 50 wyrobów, w tym makarony i przetwory z koziego mleka. Sieć oferuje również ok. 180 produktów o najwyższej jakości. W większości są to wyroby sprowadzane z Francji, w tym wina, oliwy czy kawy. Potwierdzenie odpowiednio wysokiej jakości produktów marki własnej jest poparte certyfikatem „Selection”.

Postrzeganie marek własnych przez konsumentów

W centralnej i wschodniej Europie, gdzie początki marek własnych wiążą się z wprowadzeniem produktów „najniższej półki”, ich postrzeganie przez konsumentów jest obciążone bagażem pierwotnych skojarzeń.

Produkty marek własnych miały być alternatywą dla produktów markowych skierowaną do konsumentów mniej zamożnych. Według raportu PRM średnia

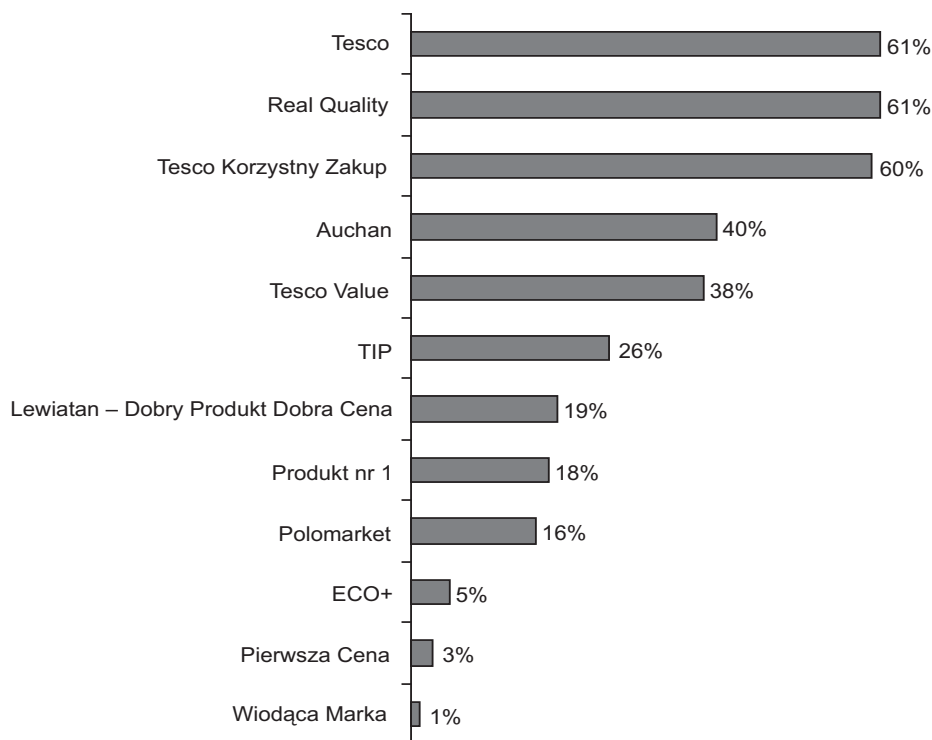
⁸ www.carrefour.pl; Mikusińska-Ozdobińska B. „Teraz średnia półka”, *Handel* 2007, nr 6, s. 16–17.

⁹ „Real rozwija marki własne”, *Handel* 2009 nr 17, s. 6.

cena produktów wytwarzanych na zlecenie sieci handlowych to około 50% ceny markowych produktów.

Obecnie, według PMR, postrzeganie marek własnych zmienia się, a ich pierwotny wizerunek – produktów z najniższej półki – stopniowo traci na aktualności. Kupowanie marek własnych nie jest już tylko traktowane jako sposób na oszczędne zakupy – 66% odpowiedzi, ale także na zakupy sprytnie, mądre – 56%. Ponad 2/5 ankietowanych deklaruje, że kupuje produkty detalistów częściej niż rok temu, a 27%, że marki własne stanowią znaczną część ich zakupów¹⁰.

Z ogólnopolskich badań przeprowadzonych przez PRM Research we wrześniu 2009 r. wynika, iż najbardziej rozpoznawalnymi w Polsce markami własnymi są Tesco oraz Real Quality (61% wskazań), a także Carrefour (60%). Słabą rozpoznawalność odznaczały się marki, których nazwa nie kojarzy się z siecią sklepu (rys. 5).



Rysunek 5
Najpopularniejsze marki własne (% wskazań)

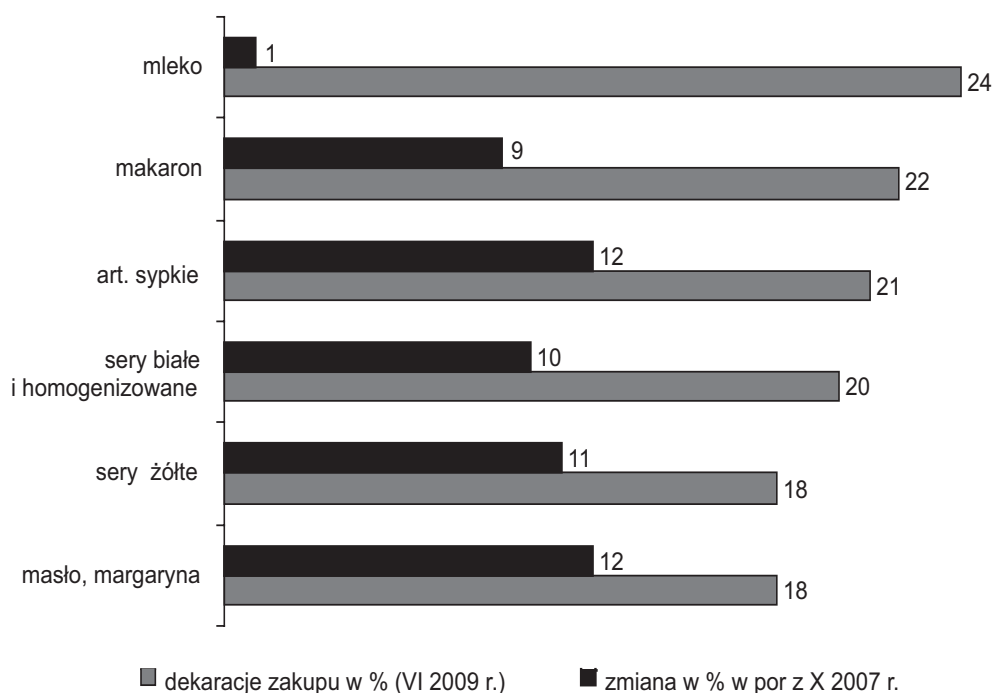
Źródło: Marki własne w Polsce – wybrane wyniki badań. Listopad 2009. PRM Research, s. 3.

¹⁰ Marki własne w Polsce – wybrane wyniki badań. Listopad 2009. PRM Research, s. 3.

W ramach zakupów produktów marek własnych hipermarketów przeważnie kupowana jest żywność i chemia gospodarcza. Wśród produktów żywnościowych oferowanych pod marką własną najczęściej wybierane są: nabiał, produkty suche i sypkie, takie jak makarony, kasze, ryż, mąka, kawa i herbata (rys. 6). Wśród artykułów chemicznych najpopularniejsze są proszki i płyny do prania, środki do czyszczenia, płyny do mycia naczyń oraz papier toaletowy i ręczniczki papierowe.

Według Nielsen blisko 8,00 na 10,00 zł przeznaczonych na zakup spożywczych produktów marki własnej w Polsce wydawanych jest w dyskontach. Według Nielsen marki własne stanowią 10% wartości sprzedaży koszyka spożywczego i 12% koszyka chemicznego. Dynamika wzrostu wartości sprzedaży marek własnych jest wyższa niż produktów brandowych na wszystkich analizowanych przez Nielsen rynkach.

Grupami asortymentowymi o największym potencjale w obszarze marek własnych pozostają produkty podstawowe, takie jak mąka, olej, papier toaletowy.



Rysunek 6

Najpopularniejsze produkty marek własnych hipermarketów

Źródło: Mazurkiewicz P., Marki własne podbijają polski rynek, Rzeczpospolita 16.09.2009.

wy, produkty spożywcze dla dzieci oraz kosmetyki, a także produkty przeznaczone do pielęgnacji ciała¹¹.

W ciągu najbliższych lat rozwój marek własnych sieci handlowych w Polsce powinien się pogłębiać. Jest to korzystne zarówno dla konsumentów, producentów, jak i sieci handlowych. W Polsce wielu czołowych producentów związanych jest wieloletnimi umowami na marki własne, jak również istnieją przedsiębiorstwa produkcyjne oferujące jedynie produkty marki własnej.

W przypadku produktów marki własnej dystrybutor (czyli sieć handlowa) ma obowiązek zamieszczenia informacji o producencie, a także informacji „wyprodukowano dla sieci...”. Cała odpowiedzialność spoczywająca na producencie „przerzucana” jest na firmę dającą markę, czyli sieć handlową.

Zagraniczne sieci handlowe, chcąc zapewnić bezpieczeństwo oraz powtarzalną jakość wyrobów sprzedawanych pod marką własną, opracowały i wdrożyły Międzynarodowy Standard Żywności (International Food Standard IFS) jako narzędzie do przeprowadzania audytów w zakładach produkujących żywność pod marką własną sieci¹².

Podsumowanie

Na podstawie analizy literatury oraz badań dotyczących marki własnej sieci handlowych w Polsce i w Europie można przewidywać, iż znaczenie tej kategorii będzie nadal zwiększało się. Spowolnienie gospodarcze przyczynia się do stosunkowo większej wrażliwości konsumentów na cenę. Coraz więcej Polaków przekonuje się do marek własnych, uważając że to sprytne i mądre zakupy. Również dynamiczny rozwój sklepów dyskontowych, agresywne inwestowanie sieci handlowych w mniejsze formaty sklepów uruchamiane w małych miejscowościach przyczynią się do większej sprzedaży produktów marki własnej. Wprowadzaniem i rozwojem marki własnej są zainteresowane również krajowe sieci handlowe supermarketów czy delikatesów. Można więc szacować, że w 2012 r. udział marek własnych w wielkości sprzedaży w Polsce powinien przekroczyć 25%.

Literatura

- DOMAŃSKI T. „Strategie marketingowe dużych sieci handlowych”, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Łódź 2001, s. 123.
- KUMAR N., Steenkamp J.B. „Private Label Strategy: How to meet Brand Store Challenge”, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts 2007, s. 3.

¹¹ Retail Review Poland: Trendy i oczekiwania 2009/2010, Blue Business Media, Kraków 2010, s. 12–15.

¹² W Wielkiej Brytanii obowiązuje zbliżony standard BRC (British Retail Consortium).

- MIKUSIŃSKA-OZDOBIŃSKA B., „Teraz średnia półka” ,Handel nr 6 2007, s. 16–17.
- OBIDZIŃSKA E. „Marka kontra marka” Fresh Cool Market nr 9 2009, s. 37.
- SPYRA Z. „Kanały dystrybucji: kształtowanie relacji”, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2007, s. 159–16.
- „Marki własne w ofensywie” Gazeta Prawna z dnia 10.09.2005 r.
- Marki własne w Polsce – wybrane wyniki badań. Listopad 2009. PRM Research s. 3.
- Press Book (2006): Produkty marki własnej Carrefour : Śniadanie prasowe, 9.06.2006 r.
- Private Label Today http://www.plmainternational.com/en/private_label_en3.htm 2010.
- „Real rozwija marki własne”, Handel nr 17 2009, s. 6.
- Retail Review Poland: Trendy i oczekiwania 2009/2010 (2010), Blue Bussiness Media, Kraków, s. 12–15.
- „Rosną marki własne w Europie” Handel nr 13 (203) 2007, s. 1.
- „Własne marki w Europie” Handel nr 11 (182) 2006, s. 1.
- www.carrefour.pl

Role of retailer’s own brands on the Polish market

Abstract

The importance of retailer’s own brands on the Polish market is inseparably connected with development of the hypermarkets’ network (so called Modern Distribution Channels, that is: hipermarkets, supermarkets and discount shops) in the trade sector. The highest share of the own brands exists in the countries of Western Europe, in Switzerland their share of the entire sale comes out at 50%, in Great Britain, Belgium, Germany and Spain about 40%. In Central and Eastern Europe the own brand’s market share comes out at between 30%–40%. Intensified concentration processes in the trade sector, stronger market competition are favourable for the increase of the own brands’ share in the sale sector also in Poland, however the share of this category of own brands on the market is the lowest in Europe and comes out at 21%.

Paweł Grzelak

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Ocena ekonomiczno-rynkowych efektów wsparcia finansowego rolnictwa ekologicznego w Polsce na podstawie studiów przypadku z województwa mazowieckiego

Wstęp

Znaczenie rolnictwa ekologicznego na świecie wzrasta z roku na rok. Szczególnie w Unii Europejskiej, gdzie rolnictwo ekologiczne wpisuje się w kierunek reform Wspólnej Polityki Rolnej, która na priorytetowej pozycji stawia obecnie zrównoważenie celów ekonomicznych, społecznych i środowiskowych [Maciejczak 2007]. Od momentu wprowadzenia dotacji ekologicznych rolnictwo ekologiczne zdobywa coraz większą popularność także w Polsce, gdzie największy wzrost powierzchni upraw ekologicznych nastąpił wraz z wejściem do Unii Europejskiej w 2004 roku. Jednak rynek produktów ekologicznych, który mimo że należy do najbardziej dynamicznie rozwijających się sektorów rynku produktów żywnościowych w krajach Unii Europejskiej [Hamm, Gronefeld 2004], w Polsce znajduje się nadal w początkowej fazie rozwoju oraz jest niestabilizowany [Łuczka-Bakuła 2007]. Ponadto produkcja ekologiczna jest rozproszona [Łuczka-Bakuła 2007], a konsumenci zgłaszają ograniczony popyt, czego przyczyną jest wysoka cena, a przede wszystkim brak efektywnej promocji żywności ekologicznej w Polsce [Tyburski, Żakowska-Biemans 2007].

Jednocześnie rolnicy posiadający certyfikat rolnictwa ekologicznego są beneficjentami finansowego systemu wsparcia rolnictwa ekologicznego. Dotacje ekologiczne przyznawane są w zależności od powierzchni oraz rodzaju prowadzonej produkcji. System ten nie wymaga, aby produkty gospodarstw z certyfikatem ekologicznym kierowane były na rynek produktów ekologicznych. Jednak poprzez dostarczanie produktów na rynek produktów ekologicznych, producent posiadający certyfikat rolnictwa ekologicznego nie tylko wpływa na jego rozwój, ale świadczy także usługi społeczne o charakterze dóbr publicznych. Spełniając bowiem rygorystyczne wymogi dotyczące ekologicznej metody produkcji, rolnicy wytwarzają produkty ekologiczne z certyfikatem. Produkty te powinny być

dostępne dla konsumentów, gdyż to właśnie oni są pośrednimi płatnikami systemu wsparcia rolnictwa ekologicznego (dotacji ekologicznych).

Jednak, mimo wzrostu liczby gospodarstw ekologicznych, na polskim rynku nadal występuje niedobór produktów z certyfikatem, gdyż po spełnieniu określonych wymogów rolnicy mają prawo sami decydować jak i gdzie dostarczą swoje produkty.

Przedsiębiorca bowiem, niezależnie od swoich preferencji, nie może lekceważyć celów ekonomicznych, takich jak maksymalizacja dochodu. Jego wysokość musi zapewniać w każdym momencie utrzymanie majątku gospodarstwa i niedopuszczenie do jego zmniejszenia [Ziętara, Kondraszuk 2001].

Jednocześnie, zgodnie z założeniami teorii dóbr publicznych funkcjonującej w nurcie nowej ekonomii instytucjonalnej, indywidualny podmiot nie zawsze decyduje się na maksymalizację generowanych pozytywnych efektów zewnętrznych, które doprowadziłyby do uzyskania korzyści społecznej [Maciejczak 2009]. W przypadku rolnictwa ekologicznego korzyści społeczne odnieść można między innymi do troski o środowisko naturalne oraz dostępu do certyfikowanej żywności ekologicznej. Jeżeli jednak, w przypadku producenta posiadającego certyfikat rolnictwa ekologicznego, koszty inwestycji polegającej na dostarczeniu produktów certyfikowanych na rynek produktów ekologicznych przewyższą uzyskane korzyści prywatne, jakie przypisuje on ich istnieniu, to nie podejmie się on tej inwestycji. Stanie się tak mimo faktu, że z punktu widzenia społeczne poniesienie tych kosztów byłoby uzasadnione.

Wobec powyższego istotnym zdaje się, aby zbadać czy dotacje ekologiczne, w kontekście potencjalnej sprzeczności pomiędzy celami WPR, a celami producentów posiadających certyfikat rolnictwa ekologicznego, stanowią efektywne narzędzie polityki, której założeniem jest rozwój rolnictwa ekologicznego, a w szczególności rynku ekologicznego w Polsce.

Z praktyki wynika, że cele rolników mogą różnić się od tych sformułowanych w politykach Unii Europejskiej a dotyczących rozwoju rolnictwa ekologicznego, gdzie priorytetem staje się dalszy rozwój rynku ekologicznego. Istnieje bowiem zgoda co do tego, iż najczęściej środkiem do realizacji większości celów właściciela jest dochód rolniczy – zysk [Ziętara, Kondraszuk 2001]. Decyzje podejmowane przez producentów posiadających certyfikat rolnictwa ekologicznego w znacznym stopniu uwarunkowane są możliwością jego powiększenia. Natomiast w systemach rolniczych celów w bardzo małym stopniu, niezależnie od realizowanej strategii, uwzględniane są cele o charakterze ekologiczno-środowiskowym i społeczno-zawodowym [Sulewski 2007].

Celem niniejszego artykułu jest odpowiedź na pytanie: jakie są ekonomiczno-rynkowe efekty wsparcia finansowego rolnictwa ekologicznego w Polsce? Odpowiedź na nie zostanie przedstawiona w wyniku realizacji celów szczegó-

łowych. Pierwszym z nich jest zbadanie na ile dopłaty ekologiczne uczestniczą w generowaniu dochodu rolniczego, a na ile marże z rynku żywności ekologicznej. Kolejnym celem szczegółowym jest przeanalizowanie wpływu systemu wsparcia finansowego rolnictwa ekologicznego na postępowanie oraz decyzje rolników posiadających certyfikat rolnictwa ekologicznego, dotyczące wyboru kierunków sprzedaży produkcji w gospodarstwie ekologicznym. Jednocześnie ważne jest zbadanie opinii rolników posiadających certyfikat rolnictwa ekologicznego odnośnie ich dzisiejszej sytuacji i zmian, które powinny nastąpić w przyszłości oraz określenie kierunku w jakim powinna pójść polityka UE wobec rolnictwa ekologicznego.

Metody badań i źródła danych

W analizie obecnej polityki Unii Europejskiej dotyczącej rolnictwa, ze szczególnym uwzględnieniem jej wpływu na rozwój rolnictwa ekologicznego w Polsce, zastosowano metodę studiów literatury. Wykorzystując rachunek różnicowy podjęto próbę określenia dotychczasowych efektów wprowadzenia systemu wsparcia rolnictwa ekologicznego oraz tego, w jaki sposób wpłynie on na dalszą przyszłość rolników posiadających certyfikat rolnictwa ekologicznego oraz kształt Wspólnej Polityki Rolnej. Ponadto w pracy zastosowano metody analizy statystycznej wykorzystane do prezentacji wyników studium przypadku oraz badania z użyciem kwestionariusza wywiadu. W studium przypadku udział wzięły cztery gospodarstwa z rejonu północnego Mazowsza, posiadające certyfikat ekologiczny. Celem była analiza struktury dochodu, ukazanie wpływu dotacji ekologicznych na jego tworzenie oraz przedstawienie marż uzyskiwanych na rynku ekologicznym.

Badane gospodarstwa zostały podzielone na dwie grupy. Grupa pierwsza to dwa gospodarstwa o powierzchni odpowiednio 9,2 i 9,7 ha posiadające podobną strukturę powierzchni oraz kierunki produkcji. Grunty orne stanowią od 66 do 70% ich powierzchni, natomiast trwałe użytki zielone odpowiednio między 25 a 28% ogólnej powierzchni. Główne produkty przeznaczone na sprzedaż to zboża: pszenica i żyto, ziemniaki, warzywa (głównie marchew), mleko oraz jaja. W grupie drugiej występują gospodarstwa o powierzchni odpowiednio 22 i 23,3 ha. Udział gruntów ornych w powierzchni całkowitej użytków rolnych to kolejno 55 i 56%. Trwałe użytki zielone wynoszą odpowiednio 42 i 38%. Także w tym przypadku głównymi produktami przeznaczonymi na sprzedaż jest zboże (pszenica i żyto), mleko, jaja, oraz owoce (jabłka, gruszki i śliwki). W każdej z grup występuje jedno gospodarstwo sprzedające produkty na rynek ekologiczny i drugie, które swoją produkcję kieruje na rynek konwencjonalny.

Jednocześnie w pracy zastosowano kwestionariusz wywiadu zawierający 18 pytań. Celem badań z wykorzystaniem kwestionariusza wywiadu było uzyskanie informacji, jak rolnicy posiadający certyfikat rolnictwa ekologicznego postrzegają system wsparcia rolnictwa ekologicznego oraz w jakim stopniu wpływa on na uzyskiwany przez ich gospodarstwa dochód. Odpowiedzi na pytania miały pomóc w przeanalizowaniu potencjalnych zależności pomiędzy systemem dotacji ekologicznych a decyzjami badanych rolników względem wyboru kierunków sprzedaży ich produktów. Jako że badana populacja nie wykazywała dużego zróżnicowania, przy wyborze grupy badawczej posłużono się metodą losowania prostego. Znalazło się w niej 31 gospodarstw posiadających certyfikat ekologiczny w roku 2007 (na podstawie danych Inspekcji Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych IJHARS), co stanowi 4,1% populacji, w której w tym czasie znajdowało się 740 gospodarstw ekologicznych.

Cele producentów posiadających certyfikat rolnictwa ekologicznego

W Polsce przeprowadzono wiele badań, których głównym zadaniem było określenie celów, jakie stawiają sobie polscy rolnicy. Rolnictwo należy jednak do szczególnych aktywności, gdzie formułowanie konkretnych zadań to skomplikowany proces. Odpowiada za to jego złożony charakter. Oznacza to, że producent w swym postępowaniu uwzględnić musi, oprócz aspektów ekonomiczno-produkcyjnych, także rodzinę i jej bezpieczeństwo. Badania m.in. E. Majewskiego, W. Ziętary [Majewski i Ziętara 1997] oraz P. Sulewskiego [Sulewski 2007] potwierdzają, że maksymalizacja dochodu, jeżeli nie jest głównym celem rolnika, stanowi główny środek do jego realizacji. Najczęściej pojawiający się motyw działania – wychowanie i zapewnienie dzieciom dobrej przyszłości, w dzisiejszych realiach nie jest możliwe bez zagwarantowania odpowiednio wysokiego dochodu w gospodarstwie.

Temat dochodów w gospodarstwach wiejskich w Polsce od kilku lat związany jest blisko z mechanizmami Wspólnej Polityki Rolnej. Szczególnym przypadkiem jest dochód gospodarstw posiadających certyfikat rolnictwa ekologicznego. Warto zaznaczyć, że rolnictwo ekologiczne to metoda, w której właściciel gospodarstwa powinien w swoim postępowaniu równoważyć nie tylko cele ekonomiczne, ale także środowiskowe i społeczne. Ponadto musi posiadać odpowiednio ukształtowaną świadomość ekologiczną, a aspekty ekologii powinny być częścią wyznawanej przez niego filozofii [Kuczuk 2006].

Rolnictwo ekologiczne charakteryzuje się również dodatkowym wsparciem wchodzącym w skład 2. osi (środowiskowej) Programu Rozwoju Obszarów

Wiejskich (PROW 2007–2013) – poprawa środowiska naturalnego i obszarów wiejskich.

Badania w zakresie dochodowości gospodarstw ekologicznych w Polsce prowadzili między innymi G. Nachtman i M. Żekało [Nachtman, Żekało 2004]. Wykazały one wyższą rentowność gospodarstw ekologicznych, na co wpływ miało między innymi większe saldo bieżących dopłat i podatków. Badania w zakresie dochodowości rolnictwa ekologicznego prowadzone są także w ramach Polskiego FADN. Także w tym przypadku saldo dopłat (włączając dopłaty ekologiczne) i podatków stanowiło znaczącą część (ponad 60%) w dochodzie gospodarstw objętych analizami FADN. Nie ulega więc wątpliwości, że decyzjami istotnej części rolników przekształcających swoje gospodarstwa na ekologiczne kieruje głównie chęć uzyskania wyższych dochodów [Kuczuk 2006]. Warto zauważyć, że wzrost liczby gospodarstw ekologicznych w Polsce nastąpił wraz z pojawieniem się systemu wsparcia rolnictwa ekologicznego [Tyburski, Żakowska-Biemans 2007]. W roku 2004 było w Polsce 3705 gospodarstw ekologicznych, natomiast pod koniec grudnia 2009 roku ich liczba przekroczyła 17 tysięcy. Należy jednak zaznaczyć, iż pomimo znaczących środków przeznaczanych na wsparcie rolnictwa ekologicznego rynek produktów ekologicznych w Polsce znajduje się nadal w początkowej fazie rozwoju oraz jest niestabilizowany [Łuczka-Bakuła 2007], a część produkcji ekologicznej kierowana jest na rynek konwencjonalny.

Wyniki badań

Rachunek ekonomiczny działalności ekologicznej wybranych gospodarstw

W metodzie badania opartej o studium przypadku udział wzięły cztery gospodarstwa ekologiczne. W gospodarstwach sprzedających produkty na rynek ekologiczny wartość produkcji na 1 ha użytków rolnych wyniosła w gospodarstwie mniejszym 5 002,42 zł oraz 4 306,53 zł w większym. Wartości te są odpowiednio o 39 i 49% wyższe niż w przypadku gospodarstw sprzedających na rynek konwencjonalny (tab. 1). Głównym powodem takich wyników są wyższe ceny uzyskane na rynku ekologicznym (tab. 2).

Uzyskanie większej wartości za sprzedane produkty na rynku ekologicznym wymagało poniesienia wyższych kosztów związanych z zużyciem pośrednim w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych. W przypadku mniejszego gospodarstwa kierującego swoje produkty na rynek produktów ekologicznych jest to wartość o 24% wyższa w stosunku wartości zużycia pośredniego w gospodarstwie

Tabela 1

Nadwyżki bezpośrednie uzyskane przez ekologiczne gospodarstwa rolne uczestniczące w studium przypadku (w przeliczeniu na 1 ha UR)

Wyszczególnienie	Gospodarstwa mniejsze		Gospodarstwa większe	
	Gospodarstwo sprzedające na rynek produktów ekologicznych (na 1 ha) (zł)	Gospodarstwo sprzedające na rynek konwencjonalny (na 1 ha) (zł)	Gospodarstwo sprzedające na rynek produktów ekologicznych (na 1 ha) (zł)	Gospodarstwo sprzedające na rynek konwencjonalny (na 1 ha) (zł)
Produkcja ogółem	5 002,42	3 588,16	4 306,53	3 082,07
Zużycie pośrednie	2 494,38	2 015,96	1 605,63	1 251,15
Saldo bieżących dopłat i podatków	1 393,82	1 447,87	1 071,17	1 223,96
Wartość dodana brutto	3 901,85	3 020,07	3 772,07	3 054,88
Amortyzacja	872,92	826,49	653,38	641,34
Wartość dodana netto	3 028,93	2 193,59	3 118,69	2 413,55
Koszty czynników zewnętrznych	286,52	255,32	173,71	179,72
Saldo dopłat i podatków działalności inwestycyjnej	–	–	–	–
Dochód z gospodarstwa rodzinnego	2 742,42	1 938,27	2 944,98	2 233,82

Źródło: Opracowanie własne (2009 rok).

sprzedającym na rynek konwencjonalny. Najbardziej dostrzegalne różnice występują w przypadku pary gospodarstw większych i wynoszą 28%. Powodem tak istotnej różnicy są koszty ogólnogospodarcze poniesione na szeroko pojęte dotarcie do rynku odbiorców ekologicznych, czyli związane z drukiem etykiet, ulotek, zamieszczaniem ogłoszeń w prasie lokalnej i specjalistycznej oraz w internecie, dojazdem na kiermasze ekologiczne, dowozem produktów do klientów indywidualnych, rzadko występujących jednostek skupu oraz specjalistycznych sklepów ekologicznych.

Wyższa wartość salda bieżących dopłat i podatków w gospodarstwach sprzedających na rynek konwencjonalny wynika z tego, że gospodarstwa charakteryzowały się pewnymi różnicami dotyczącymi typu prowadzonej produkcji.

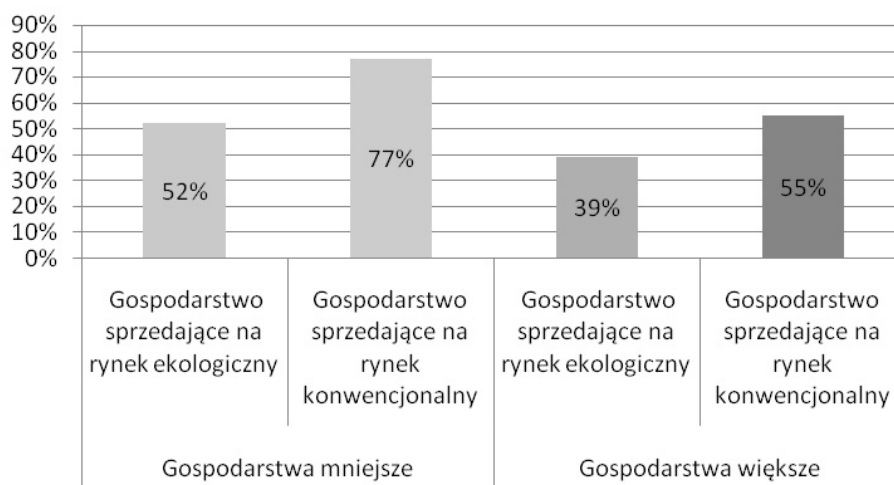
Jednak szczególną uwagę należy zwrócić na strukturę dochodu uzyskiwanego w badanych gospodarstwach. We wszystkich gospodarstwach suma dopłat do działalności operacyjnej (m.in. dopłaty bezpośrednie oraz dotacje ekologiczne) to bardzo istotna część dochodu badanych gospodarstw (rys. 1).

Tabela 2

Ceny za produkty rolnicze uwzględnione w badaniu dochodu gospodarstw ekologicznych biorących udział w studium przypadku

Wyszczególnienie	Jednostka	Ceny na rynku konwencjonalnym (sierpień – wrzesień 2009) (zł)	Ceny uzyskane na rynku ekologicznym (2009) (zł)
pszenica	dt	47,00	55,00
żyto	dt	30,50	35,00
owies	dt	28,50	32,00
ziemniaki	dt	36,50	60,00
warzywa (marchew)	dt	61,50	90,00
mleko	litr	0,87	1,60
jałówki	szt.	2 600,00	2 800,00
cielaki	szt.	720,00	750,00
jaja	szt.	0,25	0,50

Źródło: Opracowanie własne na podstawie materiałów, analiz oraz biuletynów udostępnianych przez Ministerstwo Rolnictwa w miesiącach sierpień i wrzesień 2009 roku.

**Rysunek 1**

Procentowy udział dopłat do działalności operacyjnej w dochodzie gospodarstw biorących udział w studium przypadku (w przeliczeniu na 1 ha)

Źródło: Opracowanie własne (2009 rok).

Dopłaty szczególnie dużą część stanowią w gospodarstwach mniejszych (52% w gospodarstwie sprzedającym na rynek produktów ekologicznych i 77% w gospodarstwie kierującym produkty na rynek konwencjonalny). W dwóch

większych gospodarstwach suma dopłat do działalności operacyjnej stanowi 39% (sprzedaż ekologiczna) i 55% (sprzedaż na rynek konwencjonalny) uzyskanego dochodu z gospodarstwa.

Warto jednak zauważyć, że dopłaty do działalności operacyjnej ogółem w gospodarstwach kierujących produkty na rynek konwencjonalny, stanowią znacznie większą część ich dochodu niż w gospodarstwach sprzedających na rynek produktów ekologicznych.

Sytuacja wygląda podobnie w odniesieniu do dotacji ekologicznych. Dla gospodarstw sprzedających na rynek produktów ekologicznych, udział dopłat ekologicznych kształtował się na poziomie między 20 a 25% dochodu ogółem z gospodarstwa (tab. 3).

Tabela 3

Procentowy udział dotacji ekologicznych w dochodzie gospodarstw biorących udział w badaniu

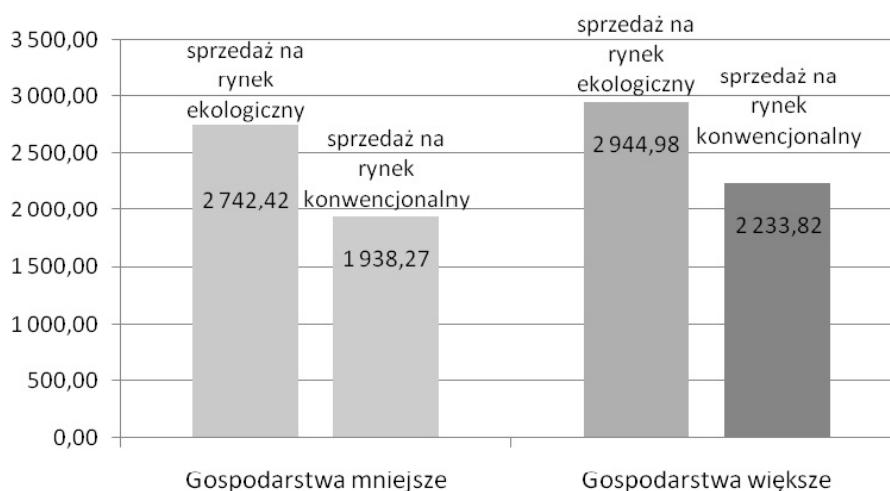
Wyszczególnienie	Gospodarstwa mniejsze		Gospodarstwa większe	
	sprzedaż na rynek produktów ekologicznych	sprzedaż na rynek konwencjonalny	sprzedaż na rynek produktów ekologicznych	sprzedaż na rynek konwencjonalny
Procentowy udział dotacji ekologicznych w dochodzie z gospodarstwa	25%	37%	20%	28%

Źródło: Opracowanie własne.

Dla gospodarstw nie sprzedających na rynek produktów ekologicznych udział dotacji do produkcji ekologicznej w dochodzie z gospodarstwa był znacznie wyższy i wyniósł odpowiednio 37 i 28% (kolejno dla mniejszego oraz większego gospodarstwa).

Otrzymany dochód z gospodarstwa charakteryzował się dużym zróżnicowaniem. Wyższy dochód osiągnęły gospodarstwa sprzedające swój towar na rynek produktów ekologicznych. Uzyskany przez nie dochód na 1 ha użytków rolnych wyniósł 2 742,42 zł dla mniejszego z nich oraz 2 944,98 zł dla większego. Jest to więc o 41 i 32% więcej w porównaniu do gospodarstw, które zrezygnowały ze sprzedaży na rynek produktów ekologicznych (rys. 2).

Powodem tak dużej różnicy są przede wszystkim ceny uzyskiwane za sprzedane produkty. Dużo większa opłacalność produkcji gospodarstw sprzedających na rynek produktów ekologicznych została osiągnięta mimo relatywnie większych kosztów pośrednich ponoszonych na szeroko rozumiane dotarcie do klienta i rynku ekologicznego. Jednocześnie warto dodać, że gospodarstwa ekologiczne



Rysunek 2

Dochód rolniczy uzyskany w badanych gospodarstwach (w zł na 1 ha)

Źródło: Opracowanie własne (2009 rok).

same mogły zdecydować się na sprzedaż produktów na rynek konwencjonalny, gdyż system wsparcia rolnictwa ekologicznego nie określa jednoznacznie kierunków sprzedaży produkcji w gospodarstwach ekologicznych.

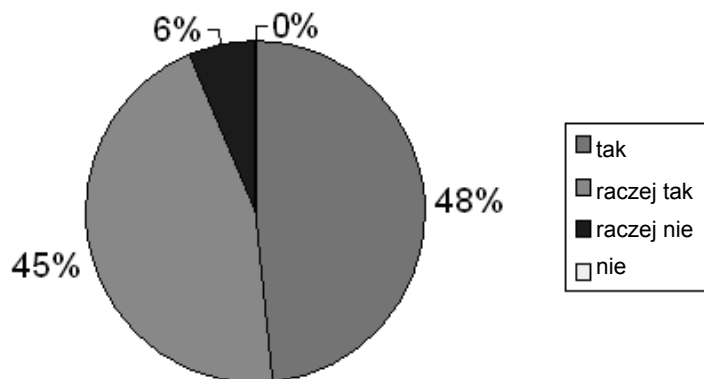
Stosunek rolników posiadających certyfikat rolnictwa ekologicznego do prowadzonej produkcji

Badanie z wykorzystaniem kwestionariusza wywiadu zostało przeprowadzone na wybranej losowo grupie 31 rolników z województwa mazowieckiego posiadających certyfikat rolnictwa ekologicznego.

Badani rolnicy zgodnie uznali, że przejście na rolnictwo ekologiczne było decyzją słuszną (rys. 3), jednak charakteryzowali się oni odmiennymi postawami względem idei rolnictwa ekologicznego, systemu dotacji ekologicznych oraz jego wpływu na decyzje podejmowane w gospodarstwie, dotyczące między innymi kierunków sprzedaży ich produktów. Zostały zaobserwowane dwie główne postawy.

Dla pierwszej części badanych rolnictwo ekologiczne jest czymś więcej niż tylko wykonywaną pracą i zawodem. Można określić to jako filozofię życia. Są oni świadomi zalet metody ekologicznej, które wykraczają daleko poza kwestie finansowe. Możliwość uzyskania większego dochodu, dotacji ekologicznych, czy wyższych cen za produkty na rynku ekologicznym nie stanowią dla nich priorytetów. Jednocześnie osoby te zainteresowałyby się rolnictwem ekologicz-

Czy uważa Pan/Pani, że przejście na rolnictwo ekologiczne było dobrą decyzją?

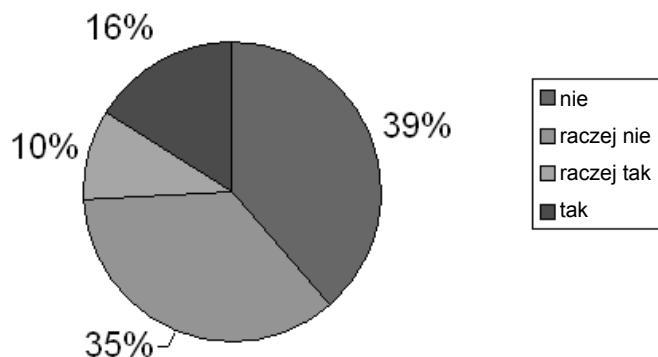


Rysunek 3

Odpowiedzi na pytanie: Czy uważa Pan/Pani, że przejście na rolnictwo ekologiczne było dobrą decyzją?

Źródło: Opracowanie własne.

Czy rolnictwo ekologiczne BEZ dopłat ekologicznych zainteresowałoby Pana/Panią przed podjęciem decyzji o przejściu na tę metodę?



Rysunek 4

Odpowiedzi na pytanie: Czy rolnictwo ekologiczne bez dopłat ekologicznych zainteresowałoby Pana/Panią przed podjęciem decyzji o przejściu na tę metodę?

Źródło: Opracowanie własne.

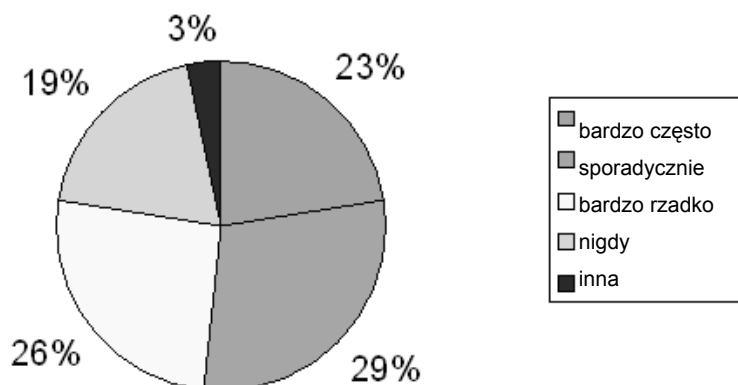
nym nawet w przypadku, gdyby ta metoda gospodarowania nie byłaby dotowana (rys. 4). Dla tych osób rolnictwo ekologiczne to szansa na gospodarowanie w naturalnym, wolnym od środków chemicznych środowisku. Co więcej, część z tych osób od zawsze stosowała praktyki znane z metody ekologicznej. Świadczy to także o ich świadomości ekologicznej. Wiedzą oni o potrzebie poszanowania środowiska i wynikających z takiego postępowania profitów, nie tylko w stosunku do nich samych, ale także dla całego społeczeństwa oraz natury.

W drugiej grupie znalazły się osoby, dla których zagadnienia dotyczące ochrony środowiska stanowią, w dużej mierze, jedynie pewien zakres wymagań potrzebnych do uzyskania wsparcia, jakim otoczone jest rolnictwo ekologiczne w Polsce. W większości charakteryzuje ich bierność w stosunku do dostarczania produktów na rynek produktów ekologicznych. Decyzję o przejściu na rolnictwo ekologiczne podjęli w stosunkowo krótkim czasie od momentu uzyskania informacji o takiej możliwości, a dotacje ekologiczne to dla nich jeden z najistotniejszych powodów przejścia na „ekologię”. Jako że system wsparcia ekologicznego nie stawia przed nimi żadnych wytycznych dotyczących przeznaczenia ich produkcji, nie przywiązują oni dużej wagi do kierunków sprzedaży. Pobierając wysokie dotacje, które istotnie wpływają na uzyskiwany przez nich dochód, akceptują ceny otrzymywane na rynku konwencjonalnym podczas sprzedaży swoich produktów. Co więcej, część badanych już z założenia nie interesowała się inną możliwością sprzedaży niż na rynek konwencjonalny. Objawiało się to tym, że w czasie podejmowania decyzji o przejściu na metodę ekologiczną przykładali oni bardzo małą wagę do kwestii popytu na produkty „eko” w ich regionie.

Powyższa postawa jest niezgodna z aktualną polityką Unii Europejskiej, w której priorytetami dla rolnictwa ekologicznego staje się środowisko naturalne oraz dalszy rozwój rynku ekologicznego. Tym samym wzrasta znaczenie wszelkich aktywności podejmowanych przez producentów w celu dostarczenia produktów bezpośrednio lub pośrednio na rynek produktów ekologicznych. Bazując na obu wyróżnionych grupach, można wyróżnić także pewną grupę osób, które charakteryzują się nastawieniem typowo rynkowym. W jej skład wchodziło głównie rolnicy dobrze zorganizowani, umiejący przezwyciężyć trudności wynikające z prowadzenia działalności i sprzedaży ekologicznej w warunkach słabo rozwiniętego rynku ekologicznego. Część z nich aktywnie szukała szansy uzyskania wyższej ceny na rynku ekologicznym, co przejawiało się tym, że w przeszłości zabiegała o nowe kanały zbytu dla swoich produktów, między innymi poprzez próbę pozyskania klientów bezpośrednich (rys. 5).

Część producentów posiadających certyfikat rolnictwa ekologicznego, po kilku latach działalności na rynku ekologicznym, dysponuje dziś stałymi klientami bezpośrednimi, a gospodarowanie na słabo rozwiniętym rynku produktów ekologicznych stało się w tej sytuacji zdecydowanie łatwiejsze. W ten sposób ak-

Czy w przeszłości próbowała Pan/Pani dotrzeć do klientów w sposób bezpośredni, żeby sprzedać ekologiczne produkty?



Rysunek 5

Odpowiedzi na pytanie: Czy w przeszłości próbowała Pan/Pani dotrzeć do klientów w sposób bezpośredni, żeby sprzedać ekologiczne produkty?

Źródło: Opracowanie własne.

tywnie korzystają oni z szansy uzyskania wyższej ceny za produkt „eko”, a tym samym i dochodu, jednocześnie dostarczając swój towar na rynek produktów ekologicznych wspierają jego rozwój.

Podsumowanie i wnioski

Za podstawę oceny ekonomiczno-rynkowych efektów wprowadzenia wsparcia finansowego rolnictwa ekologicznego w Polsce posłużyły określone metody badawcze użyte w pracy.

Badania z użyciem studiów literatury ukazały rolnictwo ekologiczne jako metodę, która odgrywa na świecie coraz istotniejszą rolę. Szczególnie w Unii Europejskiej, gdzie wpisuje się w kierunek reform Wspólnej Polityki Rolnej. Rolnictwo ekologiczne równoważy bowiem cele ekonomiczne, społeczne i środowiskowe. Unia Europejska uwzględniła rolnictwo ekologiczne we Wspólnej Polityce Rolnej oraz zagwarantowała wsparcie finansowe dla gospodarstw prowadzących produkcję ekologiczną.

Badanie wykazało, że obecny system wsparcia finansowego rolnictwa ekologicznego w najbliższej przyszłości ulegnie zmianie. Zgodnie bowiem z *Euro-pejskim Planem Działań dla Żywności Ekologicznej i Rolnictwa Ekologicznego* z 2004 roku oraz *Planem Działań dla Żywności Ekologicznej* uchwalonym przez

Ministerstwo Rozwoju Wsi i Rolnictwa w 2007 roku, coraz większa uwaga będzie kierowana bezpośrednio w stronę rozwoju dobrze funkcjonującego i zrównoważonego rynku ekologicznego. Natomiast w Polsce, mimo wprowadzenia dotacji ekologicznych i istotnego wzrostu liczby gospodarstw ekologicznych, rynek żywności ekologicznej nadal znajduje się w początkowej fazie rozwoju.

Kolejnym badaniem przeprowadzonym w pracy było studium przypadku. Na jego podstawie stwierdzono, że gospodarstwa, które kierują swoje produkty na rynek produktów ekologicznych i uzyskują dodatkową marżę ekologiczną, charakteryzują się wyższą rentownością. Różnica wyniosła 40%. Jednak w tym samym czasie gospodarstwa te ponoszą znacznie wyższe koszty pośrednie (do 37%), które związane są między innymi z szeroko pojętym dotarciem do rynku ekologicznego. Jednocześnie potwierdzono, że dotacje ekologiczne stanowią istotną część w dochodzie badanych gospodarstw (do 37%), a najwyższy ich udział wystąpił w gospodarstwach, które zrezygnowały ze sprzedaży na rynek produktów ekologicznych.

Wyniki badań z wykorzystaniem kwestionariusza wywiadu wykazały różne postawy względem rolnictwa ekologicznego oraz systemu jego finansowego wsparcia. Postawy te oraz fakt, że dotacje ekologiczne stanowią znaczną część w dochodzie badanych rolników warunkowały wybór kierunku sprzedaży produktów w gospodarstwie na rynek produktów ekologicznych lub konwencjonalnych. Wnioski te pokrywają się zatem z rezultatami uzyskanymi w badaniu studium przypadku. Rolnicy, którzy zdecydowali się na sprzedaż swoich produktów na rynek żywności ekologicznej, uzyskali wyższą rentowność swoich gospodarstw, jednak ponieśli znacznie większe koszty pośrednie tej decyzji. Osoby te charakteryzowały się przy tym odpowiednio ukształtowaną świadomością ekologiczną oraz umiejętnością gospodarowania na rynku ekologicznym o niskim poziomie rozwoju. Natomiast gospodarstwa, których produkty ekologiczne zostały skierowane na rynek konwencjonalny, mimo niższych kosztów pośrednich okazały się mniej rentowne.

Obie grupy gospodarstw były jednak beneficjentami finansowego systemu wsparcia rolnictwa ekologicznego. System ten nie nakazuje sprzedaży produktów na rynek żywności ekologicznej. Trudność ze sprzedażą produktów na rynku ekologicznym oraz system wsparcia rolnictwa ekologicznego nie kreują także dostatecznej motywacji, aby podjąć decyzję o szukaniu ekologicznych odbiorców dla sprzedawanych produktów.

Unia Europejska wprowadzi zmiany w nieefektywnym systemie finansowej pomocy rolnictwu ekologicznemu, które będą zmierzać w stronę wsparcia głównie przedsiębiorstw rolnych aktywnie uczestniczących na rynku produktów ekologicznych, czyli producentów czysto towarowych. Ich działania są zgodne z aktualnymi celami Unii Europejskiej, w których na priorytetowej pozycji stawa się rozwój rynku ekologicznego.

Powyższe zmiany stawiają jednak pod znakiem zapytania przyszłość małych gospodarstw ekologicznych, które nie zawsze są w stanie efektywnie konkurować na rynku produktów ekologicznych w Polsce. Jako że wywierają korzystny wpływ nie tylko na środowisko naturalne, ale także na zachowanie rodzinnego charakteru europejskiego rolnictwa, Unia Europejska powinna bardzo ostrożnie wprowadzać planowane reformy. Pierwsze z nich mogą nastąpić już po 2013 roku, gdyż właśnie do tego czasu obowiązywać będzie uchwalona w 2005 roku *Nowa Perspektywa Finansowa 2007–2013*, a tym samym ustalenia dotyczące budżetu Unii Europejskiej przeznaczonego na Wspólną Politykę Rolną.

Zmiana grupy docelowej dla dotacji ekologicznych będzie skutkować zwiększeniem podaży produktów na rynku żywności ekologicznej oraz jego stabilizacją. Dzięki temu produkty ekologiczne będą charakteryzowały się lepszą dostępnością, co przy skutecznej promocji zwiększy popyt na żywność ekologiczną i zapewni trwałą oraz zrównoważony rozwój rynku ekologicznego.

Literatura

- HAMM U., GRONFELD F., The European market for organic food: Revised and Updated Analysis. School of management and Business. The University of Wales in Aberystwyth 2004, s. 23.
- KUCZUK A., Świadomość ekologiczna rolników a problem zrównoważonego rozwoju rolnictwa, Opole 2006, s. 10.
- ŁUCZKA-BAKUŁA W., Rynek żywności ekologicznej, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007, s. 180.
- MACIEJCZAK M., Cross Compliance – The Measure Challenging Improvement of Quality in European Union, 2007, s. 3.
- MACIEJCZAK M., Rolnictwo i obszary wiejskie źródłem dóbr publicznych – przegląd literatury, Zeszyty Naukowe SGGW, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, Nr 75 (2009), Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2009, s. 4.
- MAJEWSKI E., ZIĘTARA W., System celów w rolniczych gospodarstwach rodzinnych. KEiOGR, SGGW, maszynopis [w:] Sulewski P., Strategie realizowane przez rolników w rodzinnych gospodarstwach towarowych. Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2007.
- NACHTMAN G., ŻEKAŁO M., Efektywność ekonomiczna gospodarstw ekologicznych na tle konwencjonalnych w 2004 r., Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – PIB, Warszawa 2005.
- Plan Działań dla Żywności Ekologicznej i Rolnictwa w Polsce na lata 2007–2013, Warszawa 2007, s. 2.
- SULEWSKI P., Strategie realizowane przez rolników w rodzinnych gospodarstwach towarowych, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2007, s. 88.
- TYBURSKI J., ŻAKOWSKA-BIEMANS S., Wprowadzenie do rolnictwa ekologicznego, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2007, s. 67.
- ZIĘTARA W., KONDRASZUK T., Ekonomika i organizacja gospodarstwa ekologicznego [w:] Sołtysiak U., Rolnictwo ekologiczne w praktyce, Ekoland 2001, s. 89.

Assessment of economic and market impact of the financial support of organic farming in Poland on the basis of a case study from Mazovia voivodship.

Abstract

The significance of organic farming in the World is increasing constantly. Especially in the European Union, partially through the more environmentally orientated reforms of the CAP. Moreover it combines economic, social and environmental objectives. Implementation of financial support made the growth of the number of organic farms in Poland possible. Unfortunately this process didn't influence the development of the organic market. This research paper confirms the negative impacts of enforcement of organic financial support in Poland. In the future, this could result in the change in the target group for the subsidies towards organic farms that produce goods mainly for the organic market. But it will also reduce support for small family farms which future, in this case, brings into question.

Anna Sieczko

Katedra Ekonomiki Edukacji, Komunikowania i Doradztwa
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Współpraca rolników z Mazowiecką Izbą Rolniczą w świetle badań ankietowych

Wstęp

Izby rolnicze mają w Polsce przeszło stuletnią historię. Pierwsza izba powstała bowiem w 1895 roku w Poznaniu, będącym wówczas pod zaborem niemieckim, nic więc dziwnego, że na czele zarządu stanęli Niemcy [Kmieciak, 1995]. W niepodległej Polsce spolonizowano izby rolnicze, obsadzając je polskimi urzędnikami i włączając w tworzenie rolnictwa na odzyskanych polskich ziemiach. Izby rolnicze na mocy rozporządzenia Prezydenta RP z dnia 22 marca 1928 roku zostały wprowadzone na obszarze całego państwa, stając się korporacjami publicznymi z dużym zakresem zadań publicznych i władztwem administracyjnym. Nadało to im formę zdecentralizowanej administracji publicznej – stały się instytucjami samorządowymi i niezawisłymi. Jako główny cel postawiono przed nimi „zorganizowanie zawodu rolniczego”, jednak zakres ich działalności był znacznie szerszy. Do zadań izb należało: przedstawicielstwo i obrona interesów rolnictwa, samodzielne zarabianie środków w zakresie wszechstronnego popierania rolnictwa oraz współdziałanie z władzami rządowymi i samorządowymi we wszystkich sprawach dotyczących rolnictwa. Podobnie jak dziś izby swoim zakresem obejmowały obszar jednego województwa, miały charakter obligatoryjny i samorządowy. Od 1932 roku działalność izb opierała się o własne dochody pochodzące z podatku gruntowego, opłat za świadczenia i usługi oddawane rolnikom, zasiłków rządowych i samorządowych. Ta niezależność finansowa pozwoliła rozwijać się izbom, nie rozwiązywała wprawdzie problemów finansowych, ale umożliwiała funkcjonowanie przynajmniej na poziomie podstawowym. W ten sposób w okresie międzywojennym funkcjonowało 13 izb rolniczych. Wszystkie one współdziałały dobrowolnie w ramach samorządu rolniczego jakim był Związek Izb i Organizacji Rolniczych Rzeczypospolitej Polskiej. Po II wojnie światowej nie reaktywowano izb rolniczych uznając, że chroniły one interesy gospodarstw obszarowych, lekceważąc drobnych rolników, dlatego ich majątek przekazano Związkowi Samopomocy Chłopskiej i wojewódzkim urzędom ziemskim. Dopiero na mocy ustawy z dnia 14 grudnia 1995

roku izby uzyskały charakter korporacji publicznoprawnej, a osobom fizycznym i prawnym będącym podatnikami podatku rolnego lub dochodowego z działów specjalnych produkcji rolnej oraz członkom rolniczych spółdzielni produkcyjnych, przysługuje prawo zrzeszania się w izby rolnicze na zasadzie obowiązkowej przynależności. Na mocy ustawy z dnia 29 grudnia 1998 roku powołano 16 izb rolniczych¹.

Cel i metoda badań

Celem badań było określenie roli Mazowieckiej Izby Rolniczej w zakresie współpracy z rolnikami poprzez badanie ich świadomości w tym obszarze. W tym celu na przełomie roku 2008/2009 przeprowadzono badania ankietowe. Badaniem objęto próbę liczącą 120 rolników z terenu działania Mazowieckiej Izby Rolniczej. W ankiecie postawiono pytania o zakres i ocenę działania Mazowieckiej Izby Rolniczej oraz jej relacje z badanymi rolnikami. W formularzu znalazły się między innymi pytania jednokrotnego wyboru, otwarte oraz pytania o charakterze hierarchii ważności odpowiedzi typu zamkniętego, tj. takie, w których badani zostali poproszeni o uszeregowanie ich według podanej skali. Praca została uzupełniona i przedstawiona także w świetle materiałów wtórnych, takich jak sprawozdania z walnego zgromadzenia, z działalności zarządu i prac rad powiatowych.

Charakterystyka działalności Mazowieckiej Izby Rolniczej

Mazowiecka Izba Rolnicza (w skrócie MIR) powstała w styczniu 1999 roku z 6 izb rolniczych byłych województw, tj. ciechanowskiego, płockiego, radomskiego, siedleckiego, ostrołęckiego i warszawskiego. Zadania zostały określone „Ustawą z dnia 14 grudnia 1995 roku o izbach rolniczych”. Znalazły one odzwierciedlenie w statucie izby, który jest dostępny na stronie internetowej www.mir.pl. Głównym jej zadaniem jest wspomaganie działalności rolniczej na wsi, zmierzającej do polepszenia warunków i podniesienia standardu życia rolnika. Izba opiniuje projekty ustaw i projekty rozporządzeń w zakresie regulacji prawnych dotyczących rolnictwa, rozwoju wsi i rynków rolnych.

¹ Terenem działania izb rolniczych reaktywowanych na mocy ustawy z 1995 roku było 49 województw. W związku z wprowadzeniem z dniem 1 stycznia 1999 roku reformy ustrojowej państwa na mocy ustawy z dnia 29 grudnia 1998 roku terenem działania izb rolniczych stał się obszar nowego województwa, a więc w miejsce 49 izb powstało 16.

Analizując zarówno wydawnictwo MIR, tj. „Rolnik Mazowiecki”, które jest miesięcznikiem ukazującym się od 1999 roku w nakładzie 3 500 egzemplarzy, przekazywanym nieodpłatnie do rolników z terenu województwa mazowieckiego, urzędów gmin, grup producenckich, a od lipca 2005 roku drukowanym w formie wkładki do „Poradnika Rolniczego”, jak również sprawozdania z działalności zarządu można określić jakimi zadaniami bieżącymi zajmowała się badana jednostka. W 2008 roku rekomendowała między innymi za zmianami w „Ustawie o płatnościach bezpośrednich” i „Ustawie o rentach strukturalnych”. W sprawach bieżących dotyczących rolników postulowała, aby obowiązkiem Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa było powiadomienie rolnika o planowanej kontroli, a także uzyskanie podpisu rolnika na protokole kontroli. Podejmowała też działania związane z chorobami, między innymi ptasią gripą. Postulowała również o połączenie doradztwa rolniczego ze strukturami izb rolniczych [III Walne, 2008]. W 2009 roku podejmowała działania nad nowelizacją Ustawy o izbach rolniczych oraz o nieruchomościach rolnych, prowadziła również dyskusje nad reformą KRUS-u [Sprawozdanie, 2009]. Podejmowała także bieżące tematy, czyli: monitoring łańcucha żywnościowego, zboża a odnawialne źródła energii, dopłaty do roślin strączkowych, GMO, zbyt produktów rolnych na rynkach wschodnich i poszukiwanie nowych rynków zbytu, jak również problemy związane z chorobami bydła (białaczka, gruźlica, brucelozą) i trzody chlewnej (choroba Aujeszkyego) [Banecka, 2009].

Kolejnym statutowym działaniem Mazowieckiej Izby Rolniczej jest działalność edukacyjno-szkoleniowa i wydawnicza. W związku z powyższym MIR jest organizatorem wielu szkoleń skierowanych do rolników. Szkolenia te dotyczą między innymi wykorzystania komputera w zarządzaniu gospodarstwem rolnym, nabycia podstawowych umiejętności korzystania z komputera, czy, już typowo rolnicze, spełnienia standardów w dziedzinie ochrony środowiska, zwierząt i konsumenta. Oferuje też liczne szkolenia dotyczące spraw związanych z programami unijnymi, najczęściej w zakresie uzyskania dopłat bezpośrednich lub pozyskiwania funduszy unijnych w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013. Proponuje również szkolenia technologiczne np. z zakresu kompleksowej uprawy kukurydzy na ziarno i kiszonkę, uprawy ziemniaków przy zastosowaniu zminimalizowanego użycia środków chemicznych, itp.

Mazowiecka Izba Rolnicza w celu wymiany poglądów, pogłębiania wiedzy rolniczej, poznania firm z branży rolniczej, nawiązania kontaktów handlowych organizowała spotkania, konferencje i imprezy o charakterze wystawienniczym i handlowym. W 2008 roku zorganizowała konferencję „Żywność naturalna wysokiej jakości szansą rozwoju polskiego rolnictwa”, a w 2009 „Rynek mleka – stan obecny i perspektywy”. Współorganizowała „Dni kukurydzy”, regionalne wystawy zwierząt hodowlanych czy Mazowieckie Targi Rolne i Przedsiębior-

ności. Imprezy te nie tylko sprzyjały wymianie informacji, doświadczeń i poglądów na temat rolnictwa, ale również pozwalały na spotkania służące zdobyciu kontaktów w sprawach eksportu produktów rolnych oraz poznaniu warunków dostępu do rynku i możliwości inwestycyjnych i handlowych.

Mazowiecka Izba Rolnicza współpracuje z wieloma instytucjami pracującymi na rzecz rolnictwa, m.in. z Centralnym Ośrodkiem Badań Odmian Roślin Uprawnych, który prowadzi program Porejestrowego doświadczalnictwa odmianowego (PDO). Na stronach MIR-u znajdują się wykazy odmian roślin uprawnych zalecanych do uprawy na terenie województwa mazowieckiego. Nawiązuje współpracę również z jednostkami Mazowieckiego Ośrodka Doradztwa Rolniczego i Agencją Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa w celu organizowania szkoleń oraz zamieszczania bieżącej informacji skierowanej do rolników, a dotyczącej wniosków o dopłaty bezpośrednie lub programów pomocowych finansowanych z Funduszy Europejskich na lata 2007–2013. Umieszcza na swoich stronach internetowych ważne dla rolników informacje Ministerstwa Rolnictwa, Agencji Rynku Rolnego czy Kasy Rolniczych Ubezpieczeń Społecznych. Współpracuje również z Urzędem Marszałkowskim Województwa Mazowieckiego i Mazowieckim Urzędem Wojewódzkim.

Mazowiecka Izba Rolnicza w opinii badanych rolników

Wśród badanej populacji rolników województwa mazowieckiego 55% posiadało wykształcenie wyższe rolnicze lub średnie zawodowe, 18% średnie ogólne, 24% zasadnicze i podstawowe. Wykształcenie wyższe nierolnicze posiadało 8% badanych. Największą grupę, wśród badanych rolników, stanowiły osoby w przedziale wiekowym od 41 do 50 lat (36%), do 30 roku życia 24%, od 31 do 40 również 24%, a 17% powyżej 50 roku życia. Badani posiadali w przeważającej większości gospodarstwa małe o powierzchni do 10 ha (48%). Struktura pozostałych gospodarstw przedstawiała się następująco: od 11 do 20 ha (35%), ponad 20 ha (12%), natomiast powyżej 30 ha (5%).

Jako pierwsze zadano pytanie wynikające z ustawy, pozostające jednak z nią w sprzeczności, „Czy przynależność do Mazowieckiej Izby Rolniczej powinna być obowiązkowa?”. Na tak postawione pytanie aż 72% badanych rolników odpowiedziało „nie”, tylko dla 28% było oczywiste, że tak. W badaniach podjęto próbę ustalenia najważniejszych zadań, w opinii rolników, którymi powinna zajmować się Mazowiecka Izba Rolnicza.

Jak wskazują wyniki zawarte w tab. 1 badani rolnicy za najważniejsze zadanie oferowane przez Mazowiecką Izbę Rolniczą uznali doradztwo prawne i obronę ich interesów, na dalszych miejscach znalazło się podniesienie standar-

Tabela 1

Najważniejsze zadania Mazowieckiej Izby Rolniczej w opinii rolników

Zadania	Liczba osób	Stopień ważności
Doradztwo prawne	45	1
Obrona interesów zawodowych rolników	48	2
Podniesienie standardu życia na wsi	9	3
Doradztwo technologiczne	8	4
Przygotowanie rozwiązań poprawiających możliwość zbytu produkcji rolnej	7	5
Organizowanie kursów i szkoleń dla rolników	6	6
Wspieranie innowacji w rolnictwie	4	7

Źródło: Badania własne.

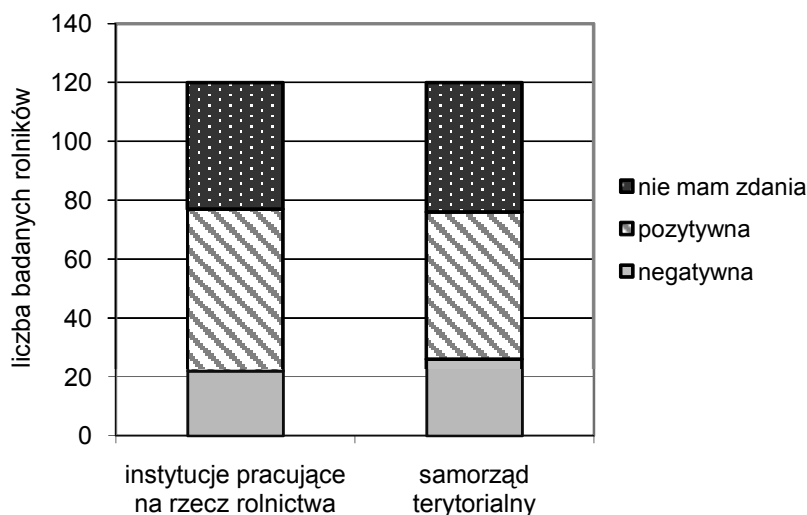
du życia na wsi, doradztwo technologiczne, przygotowanie rozwiązań poprawiających możliwość zbytu produkcji rolnej, a za najmniej ważne uznano organizowanie kursów i szkoleń oraz wspieranie innowacji w rolnictwie. Na pytanie dotyczące zadań Mazowieckiej Izby Rolniczej i tego, czy są one wystarczające, aż 98% badanych odpowiedziało, że tak, a 2% „nie”. Jednak żaden z respondentów nie potrafił odpowiedzieć na pytanie, jakimi zadaniami dodatkowo powinna zajmować się badana instytucja.

Natomiast na pytanie „Czy jest się zadowolonym z przynależności do Mazowieckiej Izby Rolniczej?” 42% badanych odpowiedziało twierdząco, 16% wyraziło negatywną opinię, ale aż 42% nie miało na ten temat żadnego zdania, czyli nie potrafiło dostrzec ani pozytywnych aspektów przynależności, ani wymienić żadnych negatywnych opinii na ten temat.

Jak pisano powyżej Mazowiecka Izba Rolnicza współpracuje z wieloma instytucjami na rzecz rozwoju rolnictwa. Współpraca z instytucjami pracującymi na rzecz rolnictwa (ODR, ARiMR, ARR, Ministerstwo Rolnictwa) przez żadnego z badanych nie została oceniona bardzo dobrze. Pozytywnie oceniło ją 46% badanych, negatywną opinię wystawiło 18%, natomiast aż 36% nie miało na ten temat zdania. W podobnym tonie wypowiedzieli się rolnicy na tematy współpracy Izby z samorządem terytorialnym. Współpracę tę za skuteczną uznało 42% badanych, 22% za nieskuteczną i aż 36% nie miało na ten temat zdania.

Na pytanie „Czy Mazowiecka Izba Rolnicza przyczynia się do rozwoju rolnictwa?” 54% respondentów odpowiedziało pozytywnie, 30% uznało, że w stopniu niewystarczającym, a 26% nie miało na ten temat żadnego zdania.

Następne pytania dotyczyły korzystania z usług Mazowieckiej Izby Rolniczej. Badani rzadko korzystają z jej usług – 52% zadeklarowało, że nie korzysta z usług Izby, 35% czyni to rzadko, a tylko 13% często. Na pytanie otwarte z jakich usług Mazowieckiej Izby Rolniczej korzystają badani, aż 72% responden-

**Rysunek 1**

Ocena współpracy Mazowieckiej Izby Rolniczej z instytucjami pracującymi na rzecz rolnictwa i samorządem terytorialnym

Źródło: Bania własne.

Tabela 2

Opinia rolników na temat korzystania z usług Mazowieckiej Izby Rolniczej

Rodzaj usługi	Liczba korzystających rolników
Doradztwo	41
Obrona interesów rolników	1
Szkolenie i doradztwo	5
Szkolenia	1
Nie korzysta	72

Źródło: Badania własne.

tów odpowiedziało, że nie korzysta w ogóle. Z osób korzystających z usług Izby najczęściej, bo 41%, zwraca się z prośbą o doradztwo, 5% korzysta ze szkoleń i doradztwa, 1% z samych szkoleń, a 1% wówczas, gdy potrzebna jest pomoc przy obronie interesów rolników.

Mazowiecka Izba Rolnicza jest samorządem rolników, dlatego zadano pytanie o aktywne uczestnictwo w jej pracach. Jak można się było spodziewać, aż 74% badanych nie odczuwa potrzeby uczestnictwa w pracach samorządu rolniczego, pozostali uczestniczą aktywnie. Dlatego nie zaskakuje odpowiedź na

ostatnie pytanie „Czy przynależność do Mazowieckiej Izby Rolniczej sprzyja integracji środowiska rolników?”. Na tak postawione pytanie 65% ankietowanych, odpowiedziało, że nie dostrzegło zjawiska integracji rolników dzięki działaniu Izby, a 35% uznało, że przynależność jednak sprzyja integracji.

Podsumowanie

Ustawa z dnia 14 grudnia 1995 roku przywróciła w Polsce izby rolnicze, nadając im ustrój korporacji publicznoprawnej o charakterze obligatoryjnym. Przeprowadzone badania ukazują, że nie wszyscy rolnicy wyrażają zadowolenie z przynależności do tej organizacji, choć bardziej niepokojący jest fakt, że aż 42% badanych nie miało na ten temat zdania. Połączywszy to z faktem, że 72% badanych uważało, że przynależność do izby nie powinna być obowiązkowa oraz, iż 52% nie korzystało z usług izby w ogóle, to nasuwa się wniosek, że badani rolnicy postrzegają izbę nie jako własny samorząd, ale jako jedną z wielu organizacji pracujących na rzecz rolnictwa, do której muszą przynależeć. Nie widzą też potrzeby aktywnej pracy na rzecz izby (74%). Według badanych izba powinna spełniać rolę doradczą lub doradcą w połączeniu ze szkoleniową.

Analizując zaś sprawozdania z walnych zgromadzeń widać, że MIR stara się spełniać ustawowe zadania. Postuluje zmiany w ustawach dotyczących zarówno samej Izby, jak i spraw rolnictwa, rolników i terenów wiejskich. Podejmuje również działania dotyczące rozwiązań bieżących problemów mazowieckich rolników, a nawet spraw indywidualnych. Współdziała z wieloma instytucjami, prowadząc szkolenia i inne formy (konferencje, spotkania i imprezy o charakterze wystawienniczym) mające za zadanie integrację środowiska rolniczego, wymianę poglądów, nawiązania współpracy, prowadzi również działalność wydawniczą i informacyjną.

Wydaje się, że za taki obraz Izby w opinii rolników odpowiedzialna jest po części sama organizacja. Nie widać, aby na łamach swojej prasy promowała lub nagłaśniała osiągnięte przez siebie sukcesy. Wprawdzie zamieszczane są sprawozdania z walnych zgromadzeń czy prac rad powiatowych, jednak napisane jest to urzędowym językiem, trudnym w odbiorze dla przeciętnego czytelnika. Znacznie łatwiejsze w odbiorze są artykuły o szeroko rozumianym rolnictwie (agroturystyka, nowoczesne technologie uprawy roślin, hodowla zwierząt, szeroko rozumiana ochrona roślin, przeciwdziałanie chorobom zwierząt hodowlanych itp.), stąd badani najczęściej wiążą Izbę z doradztwem. Za tym stwierdzeniem przemawia fakt, iż 52% badanych nie korzysta z usług Izby, ale na pierwszym miejscu, jeśli chodzi o najważniejsze zadania izby, znalazło się doradztwo.

Ustawa z dnia 14 grudnia 1995 roku reaktywowała do życia izby rolnicze, jednak jak na razie rolnicy nie czują, że mogą realnie kształtować politykę rolną państwa, raczej traktują izbę jako kolejną jednostkę doradczą.

Literatura

- BANECKA E.: VI Walne Zgromadzenie Mazowieckiej Izby Rolniczej [w:] Rolnik Mazowiecki nr 5–6 rok XI (111–112) s. 1–2.
- BANECKA E.: VII Walne Zgromadzenie Mazowieckiej Izby Rolniczej [w:] Rolnik Mazowiecki nr 1–2 rok XII (119–120) s. 1–3.
<http://www.mir.pl>.
- III Walne Zgromadzenie Mazowieckiej Izby Rolniczej [w:] Rolnik Mazowiecki nr 1 rok X (98) s. 1–2.
- KMIECIAK R.: Wielkopolska Izba Rolnicza jako forma samorządu gospodarczego i zawodowego, Poznań 1995, s. 29.
- Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 27 października 1932 r. o zmianach w rozporządzeniu Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 22 marca 1928 r. o izbach rolniczych.
- Rozporządzeniu Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 22 marca 1928 r. o izbach rolniczych.
- Sprawozdanie z działalności Zarządu Mazowieckiej Izby Rolniczej i bieżących działań stycznia – marzec 2009.
- Ustawa z dnia 14 grudnia 1995 r. o izbach rolniczych.

Co-operation of farmers with Mazovian Chamber of Agriculture in the light of surveys

Abstract

This paper attempts to answer the question about the role of Mazovian Chamber of Agriculture in the awareness of farmers. A survey addressed to farmers was used for this purpose. The study was conducted at the turn of 2008/2009 and covered 120 farmers. Particular attention has been paid to services provided for farmers, co-operation of the Chamber with individuals being active in the agricultural sector in Poland and the local government. Examined issues are presented from the point of view of Mazovian Chamber of Agriculture as well as Mazovian farmers.

Zbigniew Krzysiak

Katedra Podstaw Techniki

Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie

Opłacalność produkcji buraków cukrowych w warunkach reformy rynku cukru

Wstęp

Kampania skupowa 2008/2009 po raz trzeci prowadzona była według zreformowanych zasad wspólnej organizacji rynków w sektorze cukru, wprowadzonych z dniem 1 lipca 2006 r. Funkcjonująca od lat regulacja rynku cukru poddana została radykalnym zmianom. Zmiany te zmierzają do redukcji o 30% (z 20 mln do 14 mln t) kwoty produkcyjnej cukru ustalonej dla UE. Wprowadzone zmiany wynikają z ograniczenia możliwości eksportowych oraz systematycznego spadku ceny cukru białego.

W rozporządzeniu [Rozporządzenie nr 318/2006] ustalono minimalne ceny za buraki cukrowe w ramach kwot produkcyjnych. Cena ta w roku gospodarczym 2008/2009 wynosi 27,83 euro za tonę buraków cukrowych (zmniejszyła się o 2,05 euro w stosunku do poprzedniego roku gospodarczego). W tym czasie spadek cen buraków cukrowych ma rekompensować dopłata cukrowa do jednej tony surowca [Rozporządzenie nr 319/2006] wynosząca 12,2 euro (zwiększyła się o 0,9 euro w stosunku do poprzedniego roku gospodarczego). Nastąpiło również zmniejszenie kursu rolniczego euro o 0,41 zł w stosunku do roku poprzedniego.

Przełom w produkcji buraków cukrowych nastąpił w 2004 r. Wtedy uprawa buraków cukrowych okazała się jedną z najbardziej dochodowych tradycyjnych upraw rolnych. Zdecydowany wzrost średniorocznej ceny sprzedaży korzeni buraka cukrowego (o 50,4%) spowodował, że dochód rolniczy netto zrealizowany z 1 ha osiągnął poziom dużo wyższy niż w roku go poprzedzającym, osiągając poziom wzrostu 113,2% przy założeniu, że 2003/2004 = 100% [Chudoba 2004; Skarżyńska, Ziętek, Augustyńska-Grzymek 2005]. Dzięki temu uprawa buraków cukrowych przyczyniła się do uzyskania korzystnego wyniku finansowego sprzyjającego inwestycjom. W kampanii 2005/2006, bezpośrednio przed wprowadzeniem reformy rynku cukru, produkcja buraka była również opłacalna, choć już na niższym poziomie. Dochód osiągnięty z jednego ha wyniósł 2754,35 zł [Krzysiak 2006]. Natomiast w kampaniach 2006/2007 i 2007/2008, odbywających się w warunkach trwającej reformy, dochód zmniejszył się do po-

ziomu 1194,39 zł (2006/2007) oraz 560,38 (2007/2008) z jednego hektara uprawy [Krzysiak 2009].

W artykule przedstawiono analizę kompleksową kosztów produkcji buraków cukrowych dla gospodarstw indywidualnych lubelskiego rejonu plantacyjnego przyłączonego do Oddziału KSC „Cukrownia Krasnystaw”.

Przedstawiona kalkulacja kosztów produkcji buraków cukrowych jest całościowym podejściem do rozpatrywanego problemu, ze szczególnym uwzględnieniem nakładów pracy własnej pomijanej bardzo często przez autorów podobnych analiz. W różnych kalkulacjach nie są brane pod uwagę również pozostałe koszty zaangażowania czynników produkcji np. koszty oprocentowania kapitału, które tu również uwzględniono.

Założenia metodyczne przyjęte do kalkulacji kosztów uprawy buraków cukrowych

Do analizy kosztów wybrano gospodarstwa indywidualne ukierunkowane na produkcję buraków cukrowych, dysponujące w większości sprzętem do tego rodzaju produkcji. Głównym kryterium doboru gospodarstw było posiadanie przez nie plantacji buraków cukrowych o powierzchni do 10 ha. Zbiorowość badana to około 180 gospodarstw zrzeszonych w Rejonowym Związku Plantatorów Buraka Cukrowego w Lublinie. Plantacje buraków położone były na różnych rodzajach gleb, ale wszędzie stosowano taki sam lub podobny sposób uprawy i ochrony plantacji. Prawie wszystkie gospodarstwa korzystały z usług siewu i zbioru buraków cukrowych, tylko nieliczne posiadały własny sprzęt do siewu i zbioru. Większość danych zawartych w artykule to własne doświadczenia i obserwacje autora bądź pozyskane bezpośrednio od plantatorów oraz Oddziału KSC „Cukrownia Krasnystaw”. W założeniu starano się w każdej sytuacji, w której była taka możliwość, zamiast kosztów szacunkowych przyjmować koszty rzeczywiste.

Poszczególne kategorie obliczania kosztów i dochodu określono według poniższego schematu:

1. Wartość przychodu z produkcji.
2. Koszty ogółem.
3. Koszty bezpośrednie.
4. Koszty pośrednie.
5. Nadwyżka bezpośrednia.
6. Dochód.
7. Koszty produkcji 1 dt.

Według tego schematu dane przedstawiono w tab.1 w dalszej części pracy.

Koszt pracy własnej został oszacowany według stawki parytetowej za 1 godzinę. Stawkę parytetową wyliczono na podstawie średniorocznego wynagrodzenia netto w całej gospodarce narodowej (według danych GUS) przyjmując, że nominalny czas pracy jednego pełnozatrudnionego w rolnictwie indywidualnym wynosi w ciągu roku 2200 godzin. Dla 2007 roku przyjęto stawkę 9,81 zł, a 2008 – 10,74 zł [Skarżyńska, Ziętek, Cholewa, Augustyńska-Grzymek 2009].

Koszt czasu pracy ciągnika ustalono na podstawie metodyki kalkulacji kosztów eksploatacji maszyn rolniczych według Lorencowicza [Lorencowicz 2004] oraz danych uzyskanych z Lubelskiego Ośrodka Doradztwa Rolniczego w Końskowoli. Jest to kompleksowe zestawienie uwzględniające koszty amortyzacji, paliwa, olejów i smarów, napraw, garażowania, ubezpieczenia, przeglądu technicznego, oprocentowania kapitału. Czas pracy ciągnika (o mocy ok. 48,5 kW) określono na 400 godz./rok (300 mth/rok). Koszt czasu pracy jednej godziny ciągnika wyniósł 69,91 zł (2007/2008) oraz 70,00 zł (2008/2009).

Przy obliczaniu kosztów pracy maszyn rolniczych założono, że gospodarstwa posiadają sprzęt rolniczy zużyty (w 50%) – pług, brona zębna, opryskiwacz i przyczepa rolnicza oraz sprzęt nowy w postaci ciągnika rolniczego, agregatu uprawowego i rozrzutnika nawozów.

Wartości kosztów poszczególnych zabiegów uprawowych uwzględniają łączny koszt godzinowy pracy ciągnika w połączeniu z maszyną rolniczą. Liczbę godzin poświęconą na poszczególne zabiegi ustalono na podstawie danych z literatury [Litwinow 2002; Lorencowicz 2004] i własnych doświadczeń autora.

Pozostałe założenia:

- średnia powierzchnia uprawy buraków cukrowych zawierała się w przedziale 2–5 ha,
- uprawa buraków cukrowych była średnio intensywna na glebach kompleksu pszennego dobrego oraz żytniego bardzo dobrego o pH 6–6,5,
- liście buraczane zostawały na polu jako nawóz naturalny,
- gospodarstwa częściowo posiadały własny sprzęt do produkcji rolnej,
- średni plon z 1 ha wynosił netto 40 t,
- do siewu użyto nasion odmiany Polijana (KHBC) z zaprawą Cruiser,
- cena sprzedaży buraków do producenta cukru: 29,78 euro/t (2007/2008), 27,83 euro/t (2008/2009) (dla polaryzacji standardowej 16%) przy kursie rolniczym euro wynoszącym 3,7891 zł (2007/2008) i 3,3747 zł (2008/2009),
- cena wysłoków mokrych (2007/2008–1,20 zł/dt, 2008/2009–1,30 zł/dt) przyjęta na poziomie ceny obowiązującej w Oddziale „Cukrownia Kraśnostaw”,
- ceny środków ochrony roślin i nawozów sztucznych były aktualne na miesiąc kwiecień dla kampanii 2007/2008 i 2008/2009,

- w sezonie 2007/2008 i 2008/2009 stosowano takie same dawki nawozów sztucznych tego samego rodzaju (superfosfat potrójny granulowany 46%, sól potasowa 60%, saletra amonowa 34%),
- w sezonie 2007/2008 i 2008/2009 stosowano takie same dawki środków ochrony roślin tego samego rodzaju (Pyramin Turbo 520 SC, Betanal AM 11 160 EC, Perenal 104 EC, Alert 375 SC),
- gospodarstwa uprawiały buraki cukrowe bez obornika,
- gospodarstwa korzystały z usług – wapnowania, siewu i zbioru.

W przeprowadzonym rachunku oszacowano również ilość i wartość produktów ubocznych (wysłodków) uzyskiwanych przy uprawie buraków cukrowych. Założono, że wysłodki zostaną sprzedane po cenie ustalonej przez producenta cukru, powiększając przychód z produkcji. Uwzględniono również dodatkowe czynniki zaangażowane w proces produkcji, tj. częściowe koszty użytkowania samochodu osobowego (o pojemności do 900 cm³), telefonu, zużycia energii elektrycznej i wody (uwzględnione w kosztach ogólnogospodarczych).

W kalkulacji przyjęto, że surowiec zostanie zabrany z plantacji (tzw. „odbiór z pola”).

Analiza kosztów produkcji w roku gospodarczym 2008/2009 i 2007/2008

Poniżej przedstawiono analizę porównawczą kosztów produkcji dla uprawy 1 ha buraków cukrowych w sezonie 2007/2008 z sezonem 2008/2009, przy zachowaniu tych samych warunków i niezmiennych metodyce kalkulacji kosztów.

Spadek opłacalności produkcji buraków cukrowych determinowany był z jednej strony obniżką przychodów z produkcji o 6,28%, z drugiej zaś wzrostem kosztów o 9,12%.

Do spadku przychodów przyczyniła się także obniżka cen buraków w wyniku wdrażania reformy rynku cukru z 29,78 euro/t do 27,83 euro/t. Spadku tego nie zrekompensował wzrost dopłat – cukrowej i obszarowej. Poziom przychodów uległ także spadkowi ze względu na niekorzystne zmiany kursu złotego względem euro. W analizowanym okresie wystąpiła aprecjacja złotego względem euro o 10,91%. W konsekwencji przyniosła spadek cen skupu i dopłat w przeliczeniu na PLN.

Wzrost kosztów produkcji wynikał z wysokiej dynamiki kosztów bezpośrednich. Wzrosły również koszty pracy własnej (o 9,48%) i koszty ogólnogospodarcze (o 10,14%). Znacznego wzrostu kosztów bezpośrednich nie była w stanie zrekompensować niższa niż w ubiegłym roku opłata produkcyjna (o 22,27%) oraz cena kompleksowej obsługi (o 18,33%).

Tabela1

Porównanie wartości kosztów produkcji 1 ha buraków cukrowych w sezonie 2008/2009 z sezonem 2007/2008

Lp.	Wyszczególnienie	Rok gosp. 2008/2009 [zł]	Rok gosp. 2007/2008 [zł]	Zmiana w stosunku do 2007/2008 [%]
PRZYCHODY				
1.	PRZYCHÓD Z PRODUKCJI	6140,06	6777,59	-9,41
	Wartość produkcji	3756,72	4513,58	-16,77
	Ryczałtowy zwrot podatku VAT	187,84	225,68	-16,77
	Produkcja uboczna – wyśłodki	260,00	240,00	8,33
	Zwrot podatku VAT od należnych wyśłodków	18,20	16,80	8,33
	Dopłata bezpośrednia obszarowa	339,31	301,54	12,53
	Dopłata cukrowa	1578,00	1480,00	6,62
KOSZTY				
2	KOSZTY OGÓŁEM	6783,94	6217,21	9,12
3.	KOSZTY BEZPOŚREDNIE	2319,97	1816,57	27,71
	Nasiona	682,38	664,23	2,73
	Środki ochrony roślin	460,46	442,18	4,13
	Nawozy sztuczne	1177,15	710,17	65,76
4.	KOSZTY POŚREDNIE	4463,97	4400,64	1,44
	Koszt kompleksowej obsługi (odbiór z pola)	378,60	463,60	-18,33
	Oплата produkcyjna*	114,40	147,18	-22,27
	Usługi (wapnowanie, siew, zbiór)	1477,50	1416,00	4,34
	Uprawa i ochrona	1235,53	1228,65	0,56
	Koszty ogólnogospodarcze	661,67	600,75	10,14
	Podatek rolny	108,32	90,00	20,37
	Ubezpieczenie OC	3,90	2,97	31,31
	Amortyzacja budynków	147,78	147,78	0,00
	Pozostałe koszty ogólnogospodarcze	401,66	360,00	11,57
	Koszty pracy własnej	596,07	544,46	9,48
5.	NADWYŻKA BEZPOŚREDNIA	3820,09	4961,02	-23,00
6.	DOCHÓD ROLNICZY	-643,88	560,38	

* Oplata wynikająca z Rozporządzenia Rady (WE) nr 320/2006 z dnia 20 lutego 2006 r. ustanawiającej tymczasowy system restrukturyzacji przemysłu cukrowniczego we Wspólnocie i zmieniającej Rozporządzenie (WE) nr 1290/2005 w sprawie finansowania wspólnej polityki rolnej.

Opłacalności produkcji buraków cukrowych

Opłacalność produkcji określono na podstawie wskaźnika opłacalności produkcji zdefiniowanego poniżej:

$$W = \frac{P}{K}$$

gdzie:

W – wskaźnik opłacalności produkcji,

P – wartość przychodu z produkcji w zł,

K – koszt produkcji w zł.

Wartość wskaźnika większa od 1 wskazuje na opłacalność produkcji, natomiast wartość mniejsza od 1 świadczy o jej nieopłacalności. Na podstawie tak wyliczonego wskaźnika możemy określić opłacalność produkcji w roku gospodarczym 2008/2009 w porównaniu z rokiem 2007/2008.

Tabela 2

Wartości wskaźnika opłacalności produkcji i kosztu jednostkowej produkcji w przeliczeniu na 1 ha

Rok gospodarczy	Wskaźnik opłacalności produkcji (W)	Koszt jednostkowej produkcji (1dt w zł)
2007/2008	1,09	15,54
2008/2009	0,91	16,96

Podsumowanie

Produkcja buraka cukrowego była dotychczas jedną z najbardziej dochodowych upraw rolnych. Jednak obecna kampania wykazuje na nieopłacalność produkcji. Zmiany na rynku rolnym i nieoczekiwany wzrost cen nawozów sztucznych w 2008 r. spowodował zmianę opłacalności produkcji rolnej na niekorzyść produkcji buraków cukrowych. Ponadto wpłynęła na to również reforma rynku cukru obniżająca ceny skupu buraków cukrowych.

Prezentowana analiza kalkulacji wysokości kosztów pozwala na ich poznanie i kontrolę, umożliwiając plantatorom podjęcie decyzji o celowości produkcji buraków cukrowych. Jednak nie należy jej w sposób bezpośredni przekładać na wszystkie gospodarstwa rolne. Uzyskane wyniki stanowią orientacyjny obraz dochodowości plantatorów z produkcji buraków cukrowych. Z twardych zasad analizy ekonomicznej wynika, że dla plantatorów rok gospodarczy 2008/2009 okazał się rokiem trudnym, bez pozytywnych symptomów na przyszłość.

Wnioski

1. Analiza przeprowadzona w opracowaniu wskazuje wystąpienie straty z uprawy buraków cukrowych w wysokości 643,88 zł/ha. Uprawa buraków cukrowych w 2008 r. była więc ekonomicznie nieuzasadniona.
2. Istotnym czynnikiem podwyższającym koszty bezpośrednie było wystąpienie w roku gospodarczym nieprzewidywalnego wzrostu aż o 65,76% cen nawozów sztucznych.
3. Analiza porównawcza kosztów produkcji wskazuje, że największe zmiany wzrostowe wystąpiły w kosztach bezpośrednich (wzrost o 27,71%), głównie z powodu zwiększonych cen nawozów.
4. Znacznie mniej wzrosły koszty pośrednie (wzrost o 1,44%). Do tak małego wzrostu przyczynił się spadek kosztów kompleksowej obsługi (o 18,33%) oraz obniżenie opłaty produkcyjnej (o 22,27%) w stosunku do sezonu poprzedniego.
5. Uprawa buraków cukrowych z powodu wzrostu kosztów produkcji o 9,12% i zmniejszenia przychodu z produkcji o 9,41% wykazuje jej nieopłacalność ($W = 0,91$).

Literatura

- CHUDOBA Ł.: Produkcja buraków cukrowych, Fundusz Współpracy, Warszawa 2004.
- LITWINOW A.: Skrócone normatywy produkcji rolnej, Regionalne Centrum Doradztwa Rozwoju Rolnictwa w Radomiu, Radom 2002.
- LORENCOWICZ E.: Tabele do ćwiczeń z użytkowania maszyn rolniczych, Wydawnictwo Akademii Rolniczej w Lublinie 2004.
- KRZYSIAK Z.: Koszty i opłacalność produkcji buraków cukrowych. Inżynieria Rolnicza, nr 5, 2006, s. 355–363.
- KRZYSIAK Z.: Dochodowość produkcji buraków cukrowych w pierwszym roku trwania reformy rynku cukru UE. Gazeta Cukrownicza nr 8, 2008, s. 262–265.
- KRZYSIAK Z.: Koszty i opłacalność produkcji buraków cukrowych w roku 2007. Zagadnienia ekonomiki rolnej. Kwartalnik, nr 3/2009, Wydawnictwo: Organ Komitetu Ekonomiki Rolnictwa PAN, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – PIB i sekcja Ekonomiki Rolnictwa PTE, 2009, s. 133–139.
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 318/2006 z dnia 20 lutego 2006 r. w sprawie wspólnej organizacji rynków w sektorze cukru.
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 319/2006 z dnia 20 lutego 2006 r. zmieniające Rozporządzenie (WE) nr 1782/2003 ustanawiające wspólne zasady dla systemów wsparcia bezpośredniego w ramach wspólnej polityki rolnej i ustanawiające określone systemy wsparcia dla rolników.
- SKARŻYŃSKA A., AUGUSTYŃSKA-GRZYMEK I., ZIĘTEK I.: Produkcja, koszty i dochody wybranych produktów rolniczych w latach 2003–2004, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa 2005.

SKARŻYŃSKA A., ZIĘTEK I., CHOLEWA M., AUGUSTYŃSKA-GRZYMEK I.: Wyniki ekonomiczne wybranych produktów rolniczych w latach 2005–2006, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa 2007.

SKARŻYŃSKA A., ZIĘTEK I., CHOLEWA M., AUGUSTYŃSKA-GRZYMEK I.: Wyniki ekonomiczne wybranych produktów rolniczych w latach 2007–2008, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa 2009.

Profitability of sugar beet production in the conditions of reforming the sugar market

Abstract

The paper presents a complex cost analysis of sugar beet cultivation in the sugar campaigns 2007/2008 and 2008/2009, that was performed in the second and third year of the sugar market reforms. Special attention was paid to the production profitability and reason for the profitability decrease. The presented analysis of sugar beet production costs allows to get familiar with the changes of profitability and production costs of in the economic year 2008/2009 vs. 2007/2008.

Źródła utrzymania studentów i ocena systemu przyznawania stypendiów na Wydziale Nauk Ekonomicznych Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Wstęp

Student to osoba kształcąca się na studiach pierwszego lub drugiego stopnia albo jednolitych studiach magisterskich¹. Do swojego rozwoju naukowego potrzebuje środków finansowych. Środki te mogą być pozyskiwane od rodziny, z podjętej pracy zarobkowej lub z uzyskiwanych stypendiów uczelnianych.

Możliwość ubiegania się o świadczenia pomocy materialnej mają wszyscy studenci niezależnie od systemu studiów. Stypendia dają duże możliwości finansowe osobom uczącym się na uczelniach. Można wymienić następujące rodzaje stypendiów²:

- stypendium za dobre wyniki w nauce przyznawane jest osobom, które osiągnęły wysoką średnią ocen oraz zaliczyły rok studiów do końca sesji i terminowo złożyły indeks w dziekanacie;
- stypendium socjalne przysługuje studentom znajdującym się w trudnej sytuacji finansowej. Wysokość dochodu rodziny uprawniająca do ubiegania się o świadczenie nie może być wyższa niż 602 zł/osobę miesięcznie;
- stypendium mieszkaniowe mogą otrzymać tylko studenci studiów stacjonarnych z tytułu zamieszkania w domu studenckim lub w obiekcie innym, jeżeli codzienny dojazd z miejsca stałego zameldowania do uczelni utrudnia lub uniemożliwia studiowanie. Przyznawane jest także na podstawie uzyskanego dochodu na członka rodziny;

¹ Ustawa z dnia 27 lipca 2005 r. Prawo o szkolnictwie wyższym, Dz.U. z 2005 r. Nr 164, poz. 1365.

² Tamże.

- stypendium na wyżywienie przysługuje podobnie jak w przypadku stypendium socjalnego. Do wniosku należy dołączyć informację o dochodach wszystkich członków rodziny wnioskodawcy potwierdzoną stosownymi dokumentami;
- stypendium sportowe uzyskuje student, który spełnił następujące warunki: posiada wpis na kolejny rok studiów, nie powtarzał roku studiów w okresie zaliczonych lat studiów, uzyskał w okresie zaliczonych lat studiów udokumentowane wysokie wyniki sportowe we współzawodnictwie krajowym lub międzynarodowym;
- stypendium dla osób niepełnosprawnych może otrzymać student z tytułu niepełnosprawności potwierdzonej orzeczeniem właściwego organu. Stypendium to przyznawane jest na wniosek osoby zainteresowanej, począwszy od I roku studiów. Głównym kryterium wyboru jest orzeczenie o stopniu niepełnosprawności lub orzeczenie traktowane na równi z nim. Stypendium przyznawane jest niezależnie od sytuacji materialnej studenta.

W dalszej części artykułu zaprezentowano wyniki badań na temat źródeł utrzymania się studentów i oceny systemu przyznawania stypendiów na jednej z warszawskich uczelni wyższych.

Cel i metoda badań

Celem badań było poznanie źródeł utrzymania się i ocena systemu przyznawania stypendiów studentom na Wydziale Nauk Ekonomicznych Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie³. Do realizacji badań wykorzystano metodę sondażu diagnostycznego z techniką ankiety według standaryzowanego kwestionariusza. Badania przeprowadzono na liczącej 327 osób grupie studentów stacjonarnych studiów Wydziału Nauk Ekonomicznych Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego takich kierunków, jak: ekonomia, finanse i rachunkowość, logistyka, zarządzanie. Badania zrealizowano w 2010 roku. Respondentów dobrano w sposób przypadkowy. Poniżej zaprezentowano charakterystykę społeczno-demograficzną badanych respondentów (tab. 1).

³ Szerzej na temat Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie oraz o Wydziale Nauk Ekonomicznych: S. Stępka i inni: 50 lat Wydziału Ekonomiczno-Rolniczego. Wyd. SGGW, Warszawa 2003.

Tabela 1

Charakterystyka społeczno-demograficzna badanej populacji

Wyszczególnienie	Ogółem	
	N = 327	%
Płeć:		
• kobieta	193	59,0
• mężczyzna	134	41,0
Wiek:		
• do 20 lat	59	18,1
• 21–22 lat	199	60,9
• 23–24 lat	68	20,8
• 25 lat i więcej	1	0,3
Kierunek studiów:		
• ekonomia	89	27,2
• finanse i rachunkowość	88	26,9
• logistyka	65	19,9
• zarządzanie	85	26,0
Rok studiów*:		
• I licencjackie	59	18,1
• II licencjackie	92	28,1
• III licencjackie	87	26,6
• I uzupełniające	89	27,2

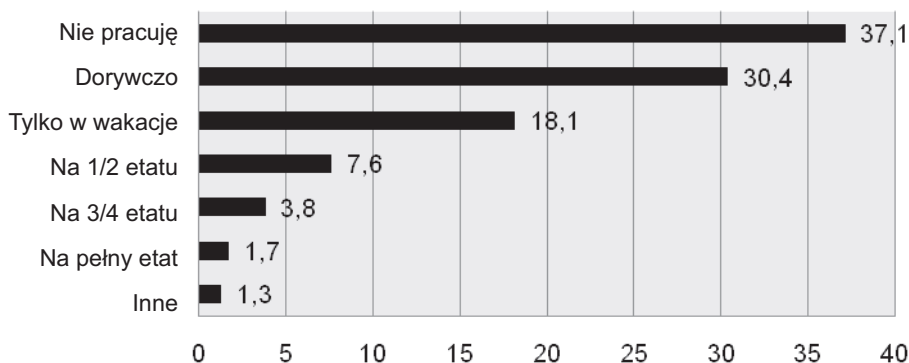
* W badaniach nie wzięli udziału studenci II roku studiów uzupełniających.

Źródło: Badania własne.

Wyniki badań

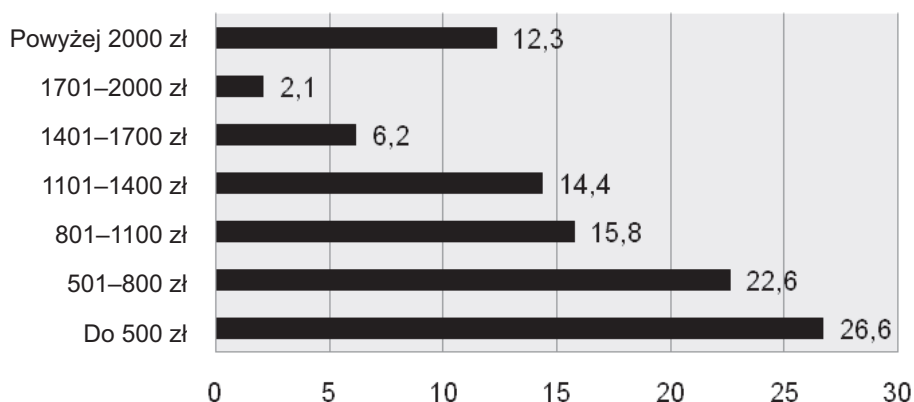
Pierwszym uwzględnionym w badaniu problemem było poznanie prac podejmowanych przez studentów. Jak wynika z przeprowadzonych badań, prawie 40% respondentów w ogóle nie podejmowało działalności zarobkowej. Blisko 1/3 badanych osób opowiedziało się za pracą dorywczą. 1/5 studentów pracowała w wakacje. Część respondentów (ponad 13%) podejmowała pracę zarobkową w różnych rodzajach etatu (rys.1).

Kolejnym ważnym zagadnieniem było uzyskanie odpowiedzi na temat poziomu otrzymywanych zarobków z wykonywanej pracy. Dochód miesięczny prawie połowy respondentów nie przekraczał 800 zł, co wynikało zdaniem autorów z podjętej pracy dorywczej i wakacyjnej. Prawie 16% badanych studentów otrzymywała wynagrodzenie na poziomie 801–1000 zł, a ponad 14% pensje w wysoko-

**Rysunek 1**

Rodzaje podejmowanych prac zarobkowych przez osoby badane (w %)

Źródło: Badania własne.

**Rysunek 2**

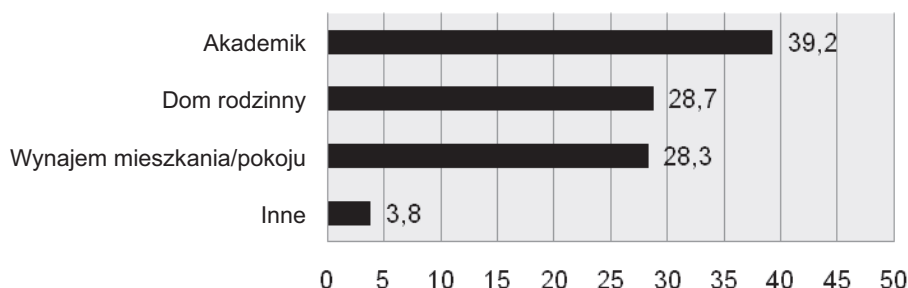
Poziom miesięcznych dochodów netto uzyskany przez osoby podejmujące pracę (w %)

Źródło: Badania własne.

ści 1101–1400 zł. Zarobki ponad 8% respondentów znajdowały się w przedziale 1401–2000 zł. Powyżej 2000 zł otrzymywało ponad 12% badanych osób (rys. 2).

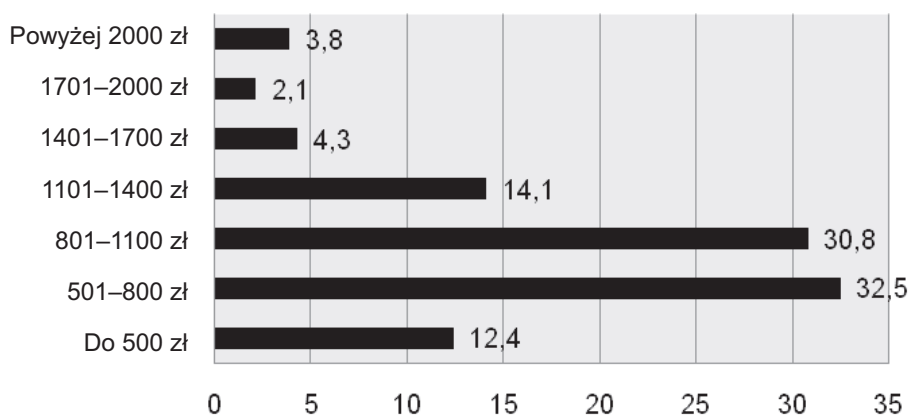
W ramach przeprowadzonych badań empirycznych określono miejsce zamieszkania respondentów podczas studiów. Blisko 40% studentów mieszkała w akademikach, w domu rodzinnym ponad 28% i prawie tyle samo badanych wynajmowało mieszkanie bądź pokój. Pozostałe osoby posiadały własne mieszkanie lub mieszkały u rodziny (rys. 3).

Wydatek w ujęciu ekonomicznym to „każdy rozchód pieniędzy w formie gotówkowej lub bezgotówkowej, którego celem jest zlikwidowanie zobowiązań fi-

**Rysunek 3**

Miejsce zamieszkania respondentów podczas studiów (w %)

Źródło: Badania własne.

**Rysunek 4**

Poziom miesięcznych wydatków badanych osób (w %)

Źródło: Badania własne.

nansowych”⁴. W badaniach poszukiwano również odpowiedzi na temat poziomu miesięcznych wydatków studentów. Wydatki większości respondentów (ponad 60%) mieściły się w przedziale od 501 do 1100 zł. Jedyne około 12% studentów wydawało mniej niż 500 zł. Wydatki ponad 14% studentów wynosiły od 1101 do 1400 zł. Pozostałych 10% badanych wydaje miesięcznie ponad 1401 zł. Jak wynika z badań studenci przeznaczają na swoje miesięczne utrzymanie średnio 1000 zł. Spowodowane może to być tym, że studenci nie pracują, a utrzymanie zapewnia im tylko rodzina i najbliższe osoby. Dlatego tak ważnym elementem są

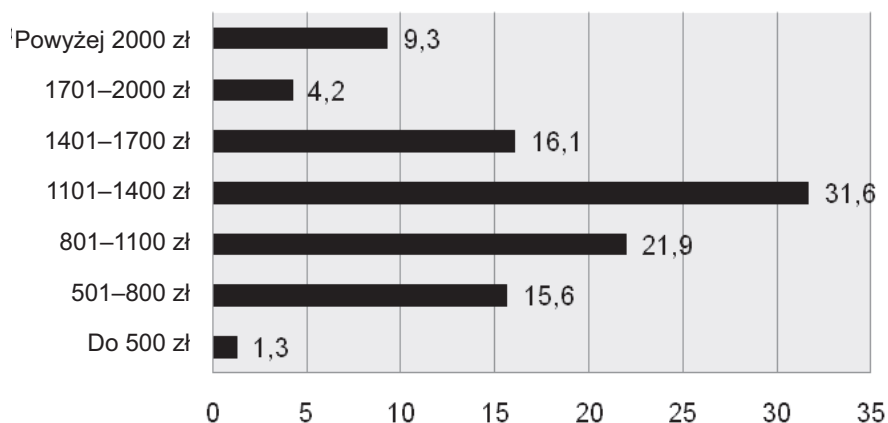
⁴ W. Gos i inni: Słownik ekonomiczny dla przedsiębiorcy w warunkach rynku. Wydawnictwo Znicz, Szczecin 1993, s. 222.

stypendia (naukowe, socjalne, sportowe), które z pewnością pozwalają tej grupie społecznej „podreperować” swój budżet.

Kolejnym zagadnieniem było zbadanie miesięcznego zapotrzebowania na środki finansowe. Większość ankietowanych osób (ponad 30%) było zdania, że potrzebuje na utrzymanie się od 1101 do 1400 zł, prawie 22% opowiedziało się za przedziałem 801–1100 zł. Jak wynika ze wcześniejszego wykresu wydatki studentów są mniejsze niż ich oczekiwane zapotrzebowanie. Tylko ponad 9% respondentów deklarowało, iż na swoje utrzymanie potrzebowało powyżej 2000 zł.

Ważnym zagadnieniem podjętym w badaniach było korzystanie respondentów z kredytów studenckich. Większość badanych nie korzystała z tej formy finansowania (93,7%). Nieliczny odsetek (4,6%) posiadało zaciągnięty kredyt studencki. Pozostała część osób biorących udział w badaniu deklarowała zamiar podjęcia w przyszłości tego typu zobowiązań. Nieubieganie się respondentów o kredyty studenckie może świadczyć, że prawdopodobnie otrzymują oni stypendia uczelniane bądź też uzyskują wystarczającą ilość środków finansowych od rodziny lub z podjętej pracy.

W badaniach podjęto próbę poznania jakiego rodzaju stypendia otrzymują z uczelni, w której studiują. Prawie 1/2 respondentów nie otrzymuje takich środków finansowych z macierzystej uczelni. Najwięcej osób wśród badanych uzyskuje stypendia za bardzo dobre wyniki osiągnięte w nauce. Pozostałe mniej zamożne osoby, o czym z pewnością świadczy dochód rodziny studenta, otrzymują stypendia socjalne, mieszkaniowe, wyżywieniowe. Studenci posiadający bardzo dobre zdolności fizyczne i wysokie osiągnięcia sportowe nagradzani są przez uczelnię stypendiami sportowymi. Osoby te bardzo często reprezentują



Rysunek 5

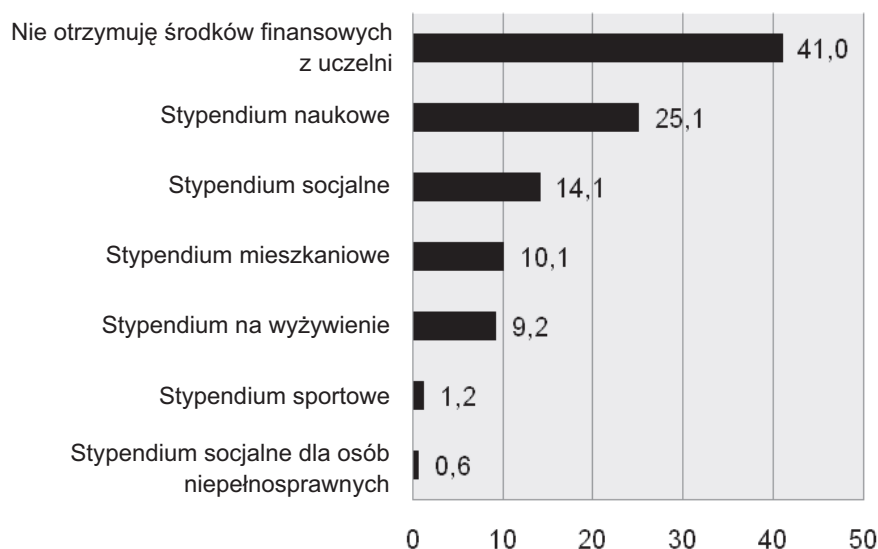
Poziom oczekiwanych miesięcznych środków finansowych potrzebnych na utrzymanie się w Warszawie według studentów (w %)

Źródło: Badania własne.

uczelnię w widowiskach sportowych w kraju i za granicą. Najmniejszy odsetek wśród badanych stanowią osoby niesprawne ruchowo, które zadeklarowały się do korzystania ze stypendiów dla osób niepełnosprawnych. Zauważyć można, iż ta grupa osób coraz częściej podejmuje naukę na uczelniach wyższych (rys. 6).

W kolejnym pytaniu respondenci mieli możliwość oceny sprawiedliwości przyznawania stypendiów uczelnianych. Najbardziej sprawiedliwym według studentów jest system przydzielania stypendiów naukowych, mierzący wyniki w nauce za pomocą średniej arytmetycznej. Studenci wskazali, że najmniej sprawiedliwą formą przyznawania są stypendia socjalne, mieszkaniowe i na wyżywienie.

Respondenci mieli możliwość wypowiedzenia własnych myśli w formie wolnej wypowiedzi. Pytanie otwarte dotyczyło sprawiedliwości przyznawania stypendiów uczelnianych. Studenci pozytywnie ocenili kryteria i system przyznawania tego typu pomocy finansowej, uzasadniając to tym, iż stypendia należą się przede wszystkim osobom najzdolniejszym oraz mniej zamożnym. W swoich wypowiedziach pozytywnie ocenili oni progi otrzymywania stypendiów (osoby mniej zamożne otrzymują najwięcej, zaś wraz ze wzrostem dochodów kwota stypendium maleje). W większości (jak wynika z rys. 7) studenci opowiedzieli się, że najmniej sprawiedliwym systemem przyznawania tej formy pomocy finansowej są kryteria stypendiów socjalnych, na wyżywienie, mieszkaniowych. Składanie nieprawdziwych dokumentów oraz brak systemu sprawdzania ich

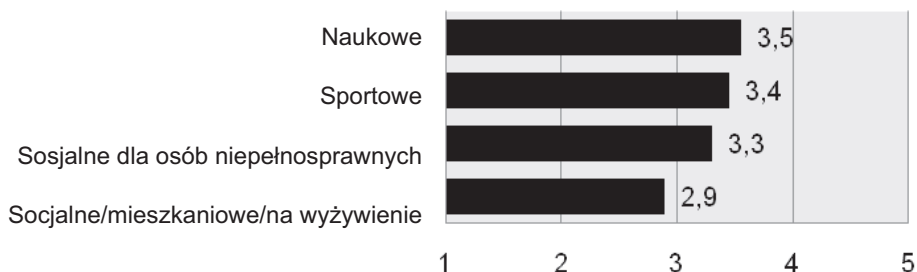


Rysunek 6

Otrzymywane środki finansowe z uczelni przez badane osoby (w %)

*Respondenci mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: Badania własne.



Rysunek 7

Ocena sprawiedliwości przyznawania stypendiów uczelnianych według badanych osób (5 – zdecydowanie tak, 4 – raczej tak, 3 – nie mam zdania, 2 – raczej nie, 1 – zdecydowanie nie)

Źródło: Badania własne.

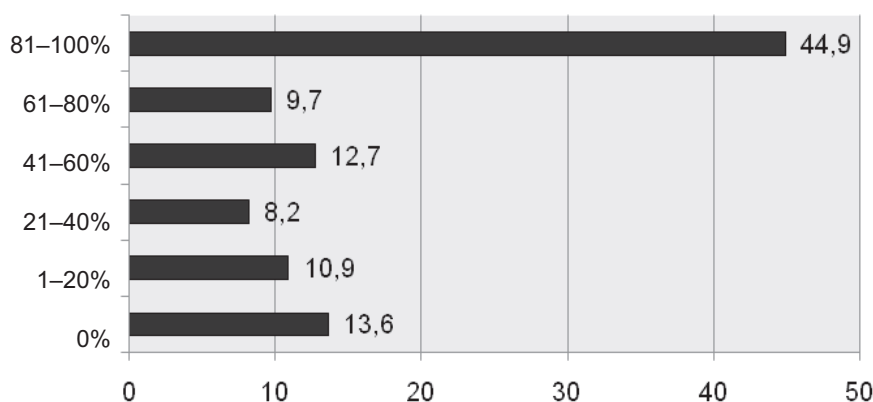
wiarygodności to według studentów najczęstsze przyczyny niesprawiedliwego przydziału stypendiów. Ponadto problem w ocenie sprawiedliwości przyznawania stypendiów na podstawie dochodu stanowi fakt, iż duża część osób uzyskuje stypendium tylko dzięki temu, że ich rodzice prowadzą działalność gospodarczą (potrafią odpowiednio ukryć przychody, zwiększając koszty ich uzyskania). Niezadowolenie studentów stanowiły dochody rolników ustalone przez Główny Urząd Statystyczny, które są nieadekwatne do realnych dochodów z gospodarstwa. W przypadku stypendiów socjalnych dla osób niepełnosprawnych studenci uważali, że dużym problemem jest również wiarygodność dokumentów składanych przez potencjalne osoby. Stypendia naukowe i sportowe cieszą się wśród studentów najlepszą opinią o ich przyznawaniu. Otóż respondenci uważają, że są one sprawiedliwie rozdzielane osobom najzdolniejszym, które zapracowały na swój bardzo dobry wynik w nauce lub w sporcie. Niestety dość duży problem stanowią stypendia naukowe przyznawane na I roku studiów uzupełniających. Badane osoby uważają, że jest on niesprawiedliwy, gdyż stypendium przydzielane jest na podstawie otrzymanych ocen z III roku studiów licencjackich. Osoby z innych uczelni mają wyższe średnie z ocen w porównaniu ze studentami Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie.

W dalszej części badań respondenci mieli możliwość wskazania innego rodzaju stypendia, które otrzymywali. Prawie wszystkie ankietowane osoby (98,3%) nie uzyskiwały takich środków finansowych. Jedynie 1,7% badanych osób korzystała z pomocy udzielonej przez Rząd Rzeczypospolitej Polskiej i Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego.

Kolejnym zagadnieniem podjętym w artykule była pomoc finansowa otrzymywana od rodziny badanych studentów. Prawie 3/4 badanej populacji otrzymywała regularnie środki finansowe od rodziny. Ponad 16% badanych osób była zdania, że co jakiś czas wspiera ją materialnie rodzina. Prawie 14% responden-

tów nie otrzymywała pomocy finansowej od swoich najbliższych. W tym przypadku niezbędne jest podjęcie pracy i otrzymywanie stypendiów uczelnianych.

Ostatnim uwzględnionym w badaniu elementem było uzyskanie odpowiedzi na pytanie: jaką pomoc finansową otrzymują miesięcznie studenci od swoich rodzin? Respondenci mogli wskazać procentową wartość otrzymywanych środków finansowych. Prawie 1/2 badanych deklaruwała, że w większości pomaga im rodzina i najbliższe osoby. Opinie pozostałej części respondentów były podzielone (rys. 8).



Rysunek 8

Uzyskiwana pomoc finansowa od rodziny na miesięczne utrzymanie się studenta (w %)

Źródło: Badania własne.

Rodzina w dużym stopniu przyczynia się do utrzymania studenta. Istotne znaczenie stanowi również w tym przypadku praca zarobkowa i pomoc stypendialna.

Wnioski

Przeprowadzone badania, dotyczące źródeł utrzymania się studentów i oceny systemu przyznawania stypendiów uczelnianych, pozwoliły na wyciągnięcie następujących wniosków:

1. Prawie 60% studentów pracuje zarobkowo podczas podjętych przez siebie studiów.
2. Badane osoby przeznaczają na swoje miesięczne utrzymanie średnio 1000 zł. Spowodowane może to być tym, że studenci nie pracują, a utrzymanie zapewnia im tylko rodzina i najbliższe osoby. Ważnym elementem utrzymania się stanowią stypendia (naukowe, socjalne, sportowe).
3. Większość badanych osób nie korzystała z kredytów studenckich.

4. Prawie 1/2 respondentów nie otrzymuje stypendiów z uczelni, na której studiuje, a pozostałe osoby otrzymują następujące stypendia: za bardzo dobre wyniki osiągnięte w nauce (25,1%), stypendia socjalne (14,1%), mieszkaniowe (10,1%), wyżywieniowe (9,2%), sportowe (1,2%). Studenci niesprawni ruchowo zadeklarowali się, że otrzymują stypendia dla osób niepełnosprawnych (0,6%).
5. Najbardziej sprawiedliwym, według studentów, jest system przydzielania stypendiów naukowych, mierzący wyniki w nauce za pomocą średniej arytmetycznej. Studenci wskazali, że najmniej sprawiedliwe są kryteria przyznawania stypendium socjalnego, mieszkaniowego i na wyżywienie.
6. Prawie 3/4 badanej populacji otrzymywała regularnie środki finansowe od rodziny. Ponad 16% badanych osób była zdania, że co jakiś czas wspiera ją materialnie rodzina. Prawie 14% respondentów nie otrzymywała pomocy finansowej od swoich najbliższych.

Literatura

- GOS W. i inni: Słownik ekonomiczny dla przedsiębiorcy w warunkach rynku. Wydawnictwo Znicz, Szczecin 1993.
- STĘPKA S. i inni: 50 lat Wydziału Ekonomiczno-Rolniczego. Wyd. SGGW, Warszawa 2003.
- Ustawa z dnia 27 lipca 2005 r. Prawo o szkolnictwie wyższym, Dz.U. 2005 r. Nr 164, poz. 1365.

The sources of students' livelihood and evaluation of the scholarships' awarding system at the Economic Sciences Faculty at Warsaw University of Life Sciences

Abstract

In this article, the sources of students financial ability and assessment of scholarship granted at Warsaw University of Life Sciences were presented. The research indicates that approximately 94% of respondents didn't use the student's loans and almost half of the respondents didn't receive the scholarships from the university during their studies. It can be observed, that the most just is the system of granting scientific scholarships, and the least fair are the social, housing or maintenance scholarships. Almost three quarters of the researched population received financial support from their families.